



VERSCIJNINGSKALENDER

REEDS VERSCHENEN

FRITS CONIYN (*november 2010*)
DIRK SCHERINGA (2/3)

STEPHEN R. COVEY (*oktober 2010*)
**MINIBOEKJE – DE ZEVEN EIGENSCHAPPEN VAN
EFFECTIEF LEIDERSCHAP** (19)

RONALD-HENK RITSMA (*januari 2011*)
MACHT EN INVLOED (20)

FEBRUARI

AREND ARDON
DOORBREEK DE CIRKEL! (17)

JOSETTE DIJKHUIZEN
HET ONDERNEMERSGEN (15)

JOHN KAY
DE OMWEG NAAR SUCCES (6/7)

JAN KUIPERS
MENSKRACHT (20)

NINA LAZERON & WIM GALJEE
IK WERK DUS IK BESTA (20)

CLAY SHIRKY
SLIMMER (8/9)

MAART

PATRICK BEIJERSBERGEN
WAT EN HOE MET GELD (4/5)

MENNO LANTING
Iedereen CEO (10/11)

ERIK KOENDERS EN PETER NIENTIED
DE MENS KANT VAN VERANDEREN (16)

MARTINE VECHT & LEID OUDEMANS
DE BESTE TIPS TEGEN TIJDNOOD (18)

APRIL

DOMINIQUE HAIJTEMA
DE GOEROEGIDS (12/13)

DAVE ULRICH & WENDY ULRICH
HET WAAROM VAN WERK (14)





Frits Conijn

DIRK SCHERINGA

Verspeeld krediet

IN SAMENWERKING MET HET FINANCIËLE DAGBLAD

Het verhaal van Dirk Scheringa leek een Amerikaanse droom te worden. Het komt in Nederland niet vaak voor dat de zoon van een kaasmaker, die onder aan de maatschappelijke ladder begint, het uiteindelijk schopt tot bankdirecteur én eigenaar van een voetbalclub en een museum. Maar na de droom kwam een koud ontwakken, toen DSB in 2009 de steun van De Nederlandsche Bank verloor, en niet gered werd in de storm van de financiële crisis.

Volgens sommigen heeft deze kleurrijke figuur het debacle aan zichzelf te wijten: door zijn sluwe koopmansgeest en dadendrang begaf hij zich ver buiten de toelaatbare banknormen en zag hij waarschuwingssignalen over het hoofd. Anderen denken dat er eerder sprake was van jaloezie en de weigering een uitzonderlijk zakentalent de verdiende erkenning te geven.

Wie is deze man? Wat drijft hem, wat zijn zijn doelen en gevoeligheden? Frits Conijn schreef dit gedetailleerde en verhelderende levensverhaal, een zorgvuldige reconstructie van het fenomeen Scheringa. Conijn toont aan hoe de teloorgang van DSB op allerlei manieren samenhangt met het karakter van Scheringa, met zijn opvoeding en eerste stappen op het pad van de ondernemer, zijn lange relatie met Baukje de Vries, de overname van voetbalclub AZ, zijn kunstaankopen en zijn relaties met werknemers en collega-bankiers. Dit boek werpt een kritische blik op Scheringa's zakelijke beslissingen, maar is tegelijk het levendig geschreven portret van een man die in alles een uitzonderingspositie innam.

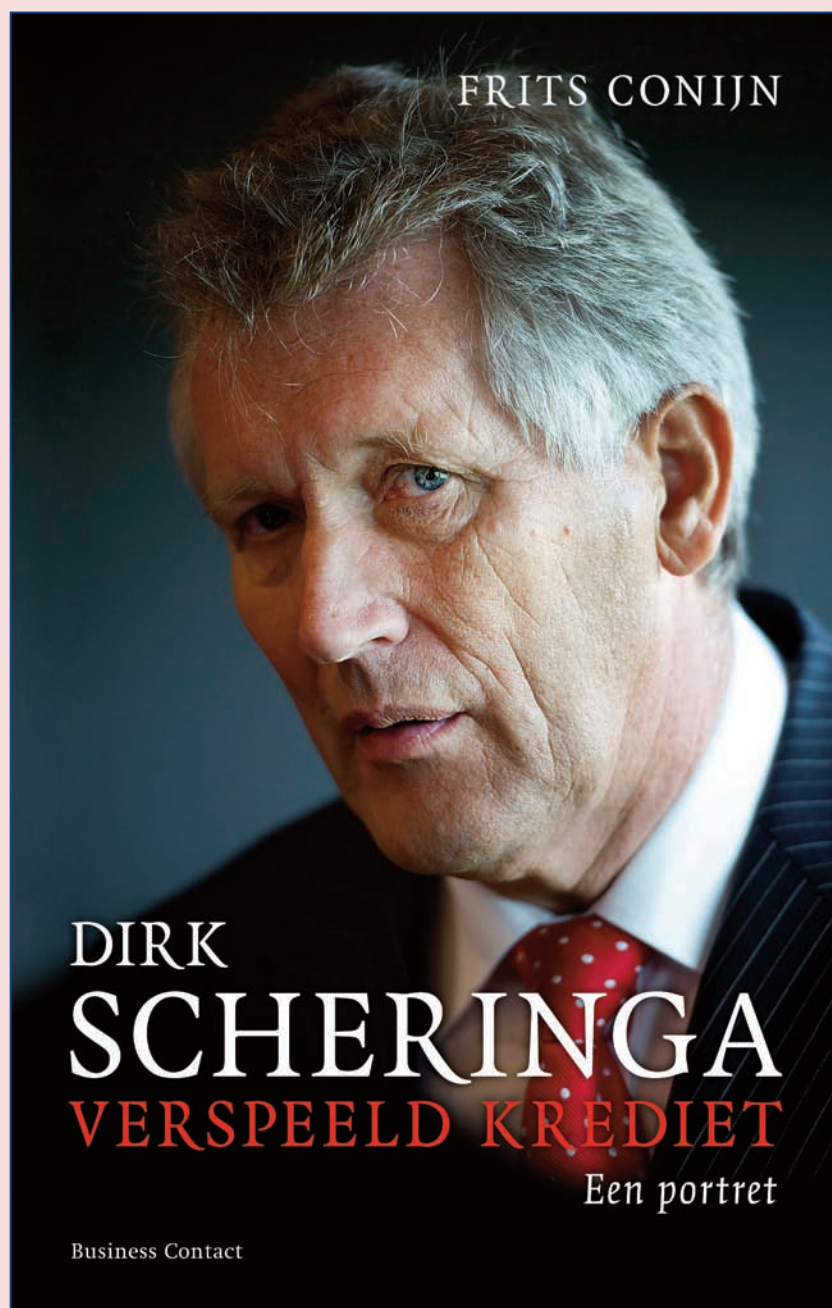
- *Veel persaandacht*
- *Extra promotiemateriaal voor boekhandel*



Foto: Ngoc Binh Tran, FD

Frits Conijn is redacteur en columnist bij *Het Financieele Dagblad*.





BUSINESS CONTACT

3

paperback, ca € 19,95
ca 288 bladzijden, 13,5 x 21 cm
geïllustreerd

NUR 320
boeksoort: A
reeds verschenen
(november 2010)



Patrick Beijersbergen

WAT EN HOE MET GELD

Neem je financiële toekomst zelf in de hand

IN SAMENWERKING MET DE VEB, VERENIGING VAN EFFECTENBEZITTERS

In één generatie zijn onze financiële mogelijkheden onherkenbaar veranderd. Vroeger kon je sparen, een huis kopen en pensioen opbouwen – een enkeling had ‘aandelen’. Nu zijn de keuzes eindeloos genomen, maar ons begrip ervan is doorgaans vaag. Het risico dat we te dure financiële producten kopen of zelfs slachtoffer worden van misdadige partijen is niet denkbeeldig. Legio Lease, Icesave, DSB Bank en de woekerpolissen hebben laten zien dat het niet verstandig is de kennis (en de verantwoordelijkheid) uit te besteden aan zogenaamde experts.

Dit boek is voor iedereen die zich wil verdiepen in zijn of haar financiële toekomst – een noodzaak, nu de pensioengaranties afkalven, een bank kan omvallen en de aow-leeftijd omhooggaat. We zullen ons echt actief moeten gaan bemoeien met onze ouderdagvoorziening. Patrick Beijersbergen van de Vereniging van Effectenbezitters beschrijft tien zaken waarvan iedere Nederlander op zijn minst iets zou moeten weten: waaronder risico, pensioen, de beurs en aandelen. Op een toegankelijke manier word je bijgespijkerd in de essentie van deze Financiële Canon. Een niet te missen boek waarvan je de aanschafprijs al snel zult terugverdienen.

- *De VEB heeft met de Financiële Canon in april het NOS journaal gehaald. Bij verschijning van dit boek zal VEB opnieuw veel publiciteit creëren*
- *Hét boek voor slimme consumenten*
- *Verschijnt ook als e-book*



Patrick Beijersbergen (1968) is econoom en beleggingsanalist en schreef verschillende boeken over financiële zaken, waaronder *Beleggen kun je zelf*. Hij is sinds 1996 werkzaam in de financiële sector. Als adviseur en analist bij verschillende banken en vermogensbeheerders verdiepte hij zich in alle aspecten van de financiële dienstverlening. Sinds 2008 is hij hoofdeconoom bij de VEB.



BUSINESS CONTACT, MANAGEMENT ALGEMEEN

5

paperback, ca € 14,95
ca 144 bladzijden, 12,5 x 20 cm

NUR 793, 794
boeksoort: A
maart 2011



John Kay

DE OMWEG NAAR SUCCES

Waarom je geluk niet moet najagen en Bill Gates nooit rijk wilde worden

Wie het TomTom-verschil tussen de *kortste* en de *snelste* route heeft ervaren, weet waarom het goed is niet rechtstreeks op je doel af te gaan. Dat geldt voor reisbestemmingen, maar ook voor persoonlijke en bedrijfsdoelen. John Kay toont in dit opmerkelijke boek aan dat de gelukkigste mensen vaak niet streven naar geluk, en dat succesvolle organisaties vaak heel andere doelen nastreven dan het grote succes.

Kay beweert dat doelgerichtheid en de directe benadering niet altijd goed en productief zijn. Er spelen zoveel onzekere factoren en je doelen veranderen zo vaak, dat je je beter kunt laten leiden door wat je onderweg tegenkomt en daarop inspeelt. Dat is het principe van de omweg. Kennis van dat principe is noodzakelijk omdat we in een complexe, onzekere wereld leven, met veel obstakels en onvoorspelbare situaties en mensen. Op de belangrijkste wegen die we moeten in slaan – in ons privéleven, maar vooral op het gebied van politiek, economie, maatschappij en ecologie – geldt dat we nooit vooruit zullen komen door een rechte lijn te volgen. Laat je verrassen, dat kan heel positief uitpakken.

In *De omweg naar succes* gebruikt econoom John Kay praktische en sprekende voorbeelden uit het zakenleven, de politiek, de wetenschap, de literatuur, de sportwereld en zelfs uit de opvoedkunde, om uit te leggen hoe we het principe van de omweg in ons eigen leven kunnen toepassen.

Dit boek, in de stijl van Malcolm Gladwell en Nassim N. Taleb, is een bron van inspiratie voor iedereen die creatieve oplossingen zoekt en meer grip wil krijgen op onzekere omstandigheden.

OVER DE OMWEG VAN SUCCES:

‘Een spannende detective die ons langs Sony en ICI, schaken en bergbeklimmen, Vietnam en Irak voert, om uit te komen bij het geheim van succes in politiek, bedrijf en privéleven. Een creatief en wijs, onderbouwd en overtuigend betoog. In één woord briljant.’

TIM HARFORD

‘Kay is een bewonderenswaardige criticaster van mythen en foute aannames. Hij heeft een zeldzaam oog voor de essentie. Lezen dit boek!’

NASSIM N. TALEB

‘Een van onze beste denkers. Vernieuwend en interessant.’

THE INDEPENDENT

John Kay is hoogleraar en gastdocent aan de London School of Economics. Kay zette het Institute for Fiscal Studies op, dat geldt als een van de meest gerespecteerde Britse denktanks. Hij schrijft regelmatig columns in de *Financial Times*.



BUSINESS CONTACT, MENS & MAATSCHAPPIJ

7

paperback, ca € 22,50
224 bladzijden, 13,5 x 21 cm
geïllustreerd
oorspronkelijke titel: *Obliquity*

NUR 781, 740, 800
boeksoort: A
februari 2011



Clay Shirky

SLIMMER

Hoe sociale media ons effectiever, creatiever en actiever maken

Je hebt een goede opleiding, een lang leven voor je en relatief veel vrije tijd. Wat doe je daarmee? Clay Shirky beschrijft in *Slimmer* dat we generaties lang niet veel meer met onze vrije tijd hebben gedaan dan passief tv-kijken of individuele hobby's uitoefenen. Met de komst van internet en sociale media is dat veranderd. Ineens is het mogelijk om het jarenlang opgehoopte 'cognitief overschot' creatief te gebruiken. En dat doen we ook. Samen met anderen bedenken we oplossingen voor problemen, richten we nieuwe bedrijfjes op, creëren we acties voor goede doelen en komen we met allerlei andere gemeenschappelijke initiatieven. Die verbondenheid en kenniscreatie heeft grote invloed op onze samenleving.

In *Slimmer* voorspelt Shirky wat we met de nieuwe digitale technologie kunnen bereiken als we eindelijk onze ongebruikte talenten en goodwill aan het werk zetten. Bekende voorbeelden zijn Wikipedia en Flickr, maar denk ook aan literatuur op FanFiction, couchsurfing en huizenruil, de website Instructables.com (vol met 'how to make...'-adviezen) en allerlei cursussen op YouTube. Clay Shirky is een warm pleitbezorger van de positieve en ongekende mogelijkheden van de sociale media.

Slimmer is een boek voor iedereen die geïnteresseerd is in nieuwe media, internet en nieuwe, creatieve manieren van samenwerken.

OVER *SLIMMER*:

'Een van de meest invloedrijke mensen binnen de socialenetwerkbeweging. Het meest bijzondere aan Shirky's doortastende handleiding voor een betere wereld is misschien wel dit: het zou zomaar kunnen dat alles wat hij belooft, uitkomt.'

THE GUARDIAN

'Shirky is een origineel filosoof met een meeslepende stijl, een uitzonderlijk nauwkeurig wijsgeer. Slimmer is een manifest over wat gaat – althans wat zou moeten – gebeuren.'

THE INDEPENDENT

Clay Shirky is verbonden aan de New York University en adviseert bedrijven zoals Nokia, de BBC, Microsoft, BP, de Amerikaanse marine, de Libische overheid en Lego®. Shirky schreef eerder *Iedereen*, dat in 2008 bij Business Contact verscheen. Hij wordt ook wel de 'de internet-goeroe' genoemd.



Clay Shirky
slimmer



Hoe sociale media ons effectiever,
creatiever en actiever maken

Business Contact

BUSINESS CONTACT, MENS EN MAATSCHAPPIJ

9

paperback, ca € 22,50
ca 224 bladzijden, 15 x 23 cm
oorspronkelijke titel: *Cognitive Surplus*
verschijnt ook als e-book

NUR 740, 810
boeksoort: A
februari 2011





Menno Lanting

IEDEREEN CEO

Netwerkleiderschap en de nieuwe organisatie

Dit nieuwe boek van social-mediaspecialist Menno Lanting is geschreven voor managers en leidinggevendenden in organisaties. Door de toepassingen van social media (Facebook, Twitter, LinkedIn enzovoort) is de hedendaagse kenniswerker onafhankelijker van organisatiestructuren dan ooit tevoren. Vaak wordt gewerkt met zzp'ers, maar ook in uw organisatie moeten deze mensen aanwezig zijn. Ze zullen in toenemende mate een cruciale rol gaan spelen in de creatie van nieuwe producten, de ontwikkeling van nieuwe businessmodellen en de organisatie van allerlei commerciële activiteiten.

Wat verwachten zij van hun werkomgeving, van u als manager? Willen ze nog wel geleid worden en zo ja, hoe dan? Moet de traditionele machtsstructuur op z'n kop wanneer een strategische plek in een netwerk zwaarder weegt dan een functieniveau in een hiërarchie?

Menno Lanting beantwoordt deze en andere vragen rond de democratisering van leiderschap in dit vervolg op *Connect!*, het boek waarmee hij zijn naam vestigde als pionier op het gebied van sociale media en organisatie.

- *Van zijn bestseller Connect! zijn al meer dan 10.000 exemplaren verkocht*
- *Social-mediacampagne voorafgaand aan boek*
- *Menno Lanting organiseert een seminar in januari 2011*
- *Versijnt ook als e-book en iPad-applicatie*

MANAGEMENTBOEK OVER CONNECT!:

'Wakkerschudboek.'

'Verhelderend en direct toepasbaar.'

Menno Lanting (@mlanting) is verbonden aan De Baak Managementcentrum VNO-NCW en is gespecialiseerd in het gebruik van sociale media door organisaties. Hij richt zich hierbij specifiek op strategie, innovatie en leiderschap. Daarnaast is hij actief als gastdocent, spreker, ondernemer en adviseur. Eerder verscheen van hem het baanbrekende en succesvolle *Connect!*





MENNO LANTING



Iedereen CEO

**Netwerkleiderschap en de
nieuwe organisatie**

Business Contact

BUSINESS CONTACT, MANAGEMENT ALGEMEEN

11

hardback, ca € 22,50
ca 176 bladzijden, 14 x 22 cm
geïllustreerd

NUR 800, 808
boeksoort: A
maart 2011



Dominique Haijtema

DE GOEROEGIDS

De beste Nederlandse managementdenkers

Ze staan voor uitverkochte zalen of schrijven de ene na de andere bestseller. Wat zorgt ervoor dat wij massaal luisteren naar Ben Tiggelaar, Remco Claassen of Manfred Kets de Vries en elk jaar de coachingkalender van Marijke Lingsma kopen? Dominique Haijtema sprak met de beste Nederlandse managementdenkers en presenteert hun beste ideeën over organisaties, management en leiderschap. Dit boek is een unieke verzameling van het gedachtegoed van populaire deskundigen als Roos Vonk, Daniel Ofman en Mathieu Weggeman. Elk interview levert inspiratie en bruikbare aanbevelingen voor leidinggevendenden en professionals.

UIT DE INTERVIEWS:

‘Veel bedrijven sturen voortdurend zieke impulsen op mensen af.’

BEN TIGGELAAR

‘Executives zijn zilveruggorilla’s. Ik ben voor een quota voor meer vrouwen aan de top. Het is mooi geweest.’

MANFRED KETS DE VRIES

‘Het zijn altijd de blinde vlekken van een baas, die de ontwikkeling van een organisatie tegenhouden.’

DANIEL OFMAN



Foto: Merlijn Doornemik

OVER LEIDERSCHAP IS EEN KEUZE:

‘Een boeiend boek. De verhalen zullen veel lezers uitdagen tot reflectie en inspireren tot beter werk.’

MANAGEMENT SCOPE

‘Haijtema heeft met Leiderschap is een keuze een boeiend boek geschreven over het denken en handelen van grote leiders van de afgelopen decennia. Ze toont de lezer een palet aan inzichten, zonder een bepaalde managementheld op een voetstuk te zetten.’

MANAGER EN LITERATUUR

‘Door haar confronterende aanpak zet Dominique deze global leaders op scherp.’

JEROEN SMIT, AUTEUR VAN DE PROOI EN HET DRAMA AHOLD

Dominique Haijtema (1973) is sociaal psycholoog en freelance journalist. Zij recenseerde businessboeken voor *BNR Nieuwsradio* en *Het Financieele Dagblad* en schrijft voor onder andere *Ode*, *Management Team*, *Happinez* en *Slow Management*. Haijtema publiceerde eerder verschillende boeken over leiderschap en psychologie op de werkvloer.



BUSINESS CONTACT, MANAGEMENT ALGEMEEN

13

paperback met flappen, ca € 22,50
ca 176 bladzijden, 14 x 21 cm
geïllustreerd
verschijnt ook als e-book

NUR 801, 401
boeksoort: A
april 2011



Dave Ulrich & Wendy Ulrich

HET WAAROM VAN WERK

Naar een organisatie van overvloed

MET EEN VOORWOORD VAN MARSHALL GOLDSMITH



Alle recente onderzoeken tonen aan dat organisaties die goed functioneren en succesvol zijn, er in de eerste plaats voor zorgen dat werknemers het er naar hun zin hebben. De meeste mensen werken allang niet meer alleen voor het geld. Ze zoeken meer, maar wat zoeken ze dan in werk? Volgens Dave en Wendy Ulrich zin, identiteit, betrokkenheid, sociale contacten, een mogelijkheid om zichzelf te ontwikkelen, een bijdrage te leveren. En dat het liefste allemaal in overvloed.

Op basis van de positieve psychologie en jarenlang onderzoek ontwikkelden Dave en Wendy Ulrich een model van de zeven fundamentele dimensies van werk. Met dat model kunnen managers concreet en praktisch aan de slag om de organisatie van overvloed in te richten. Dat is volgens de auteurs dé opdracht voor managers en leiders: een gevoel van positieve overvloed creëren zodat je medewerkers bindt, en juist daardoor waarde biedt aan klanten en stakeholders.

Het waarom van werk is een inspirerend en motiveerend handboek dat door vele adviseurs en managers wordt gebruikt om bij te dragen aan een positieve en zinvolle werkomgeving. Het boek is een absolute bestseller in de VS en is bevat vele praktische hulpmiddelen zoals vragenlijsten en checklists.

Dave Ulrich is hoogleraar aan de universiteit van Michigan en medeoprichter van adviesgroep RBL Group. Hij heeft inmiddels 23 boeken geschreven over HR, leiderschap en organisatie.

Wendy Ulrich is psycholoog en oprichter van Sixteen Stones Center for Growth, dat seminars over zingeving organiseert. Zij schreef eerder twee boeken over persoonlijke ontwikkeling.

Josette Dijkhuizen

HET ONDERNEMERSGEN

Heb jij het ook in je?

In de krant lees je vaak over ‘een rasondernemer’, ‘echte ondernemers’, ‘een ondernemersfamilie’. Maar bestaat er zoiets als een ondernemersgen? Heb je het of heb je het niet? Josette Dijkhuizen deed uitgebreid literatuuronderzoek en interviewde twintig succesvolle ondernemers.

Is het ondernemersgen de bereidheid om risico's te nemen of juist de kunde om op kansen in de omgeving te reageren? Moet je openstaan voor je medewerkers of juist een sterke persoonlijke visie hebben? Heb je voor verschillende bedrijven verschillend ondernemerschap nodig? Dijkhuizen beantwoordt deze vragen en komt tot de conclusie dat je een aantal aspecten van het ondernemerschap zelf kunt ontwikkelen. Ze beschrijft ze en maakt duidelijk hoe je eraan kunt werken. Daarmee is dit een zeldzaam compleet, zeer goed onderbouwd en tegelijk heel leesbaar, inspirerend boek geworden.

Een must voor iedere beginnende maar ook voor de meer ervaren ondernemer en voor iedereen die de droom heeft om zelf iets moois op te zetten.



- *Josette Dijkhuizen gaat optreden bij radio- en televisieprogramma's*



Drs. Josette Dijkhuizen is zelf ondernemer en eigenaar van De Zakencoach. Zij coacht en adviseert niet alleen ondernemers maar ook organisaties op het gebied van ‘ondernemerschap’. Daarnaast geeft ze workshops en lezingen over dit thema. Eerder schreef ze *Startershandboek* en *Startershandboek voor inburgeraars*.

BUSINESS CONTACT, ONDERNEMEN

paperback, ca € 19,90
ca 208 bladzijden, 13,5 x 21 cm
verschijnt ook als e-book

NUR 800
boeksoort: A
februari 2011





Erik Koenders en Peter Nientied

DE MENSKANT VAN VERANDEREN

Spiral Dynamics in de praktijk



Voor organisaties is succesvol verandermanagement cruciaal. Veranderen betekent dat de schakels van de organisatie – managers en medewerkers – hun gedrag aanpassen aan de hand van nieuwe businessdoelen. Om als verandermanager gedrag te helpen veranderen, moet je inzicht hebben in de waarden van je medewerkers: streeft hij naar macht of naar samen delen? Wil zij presteren om de beste te zijn of is ze gericht op geborgenheid? Zo is ook inzicht in de collectieve waarden van teams en organisaties noodzakelijk.

Het Spiral Dynamics-model van zeven waardesystemen geeft inzicht in de waarden en het gedrag van mensen, teams en organisaties. Koenders en Nientied geven heel concreet en met praktische stappen aan hoe je organisatieculturen positief kunt beïnvloeden. Ze onderscheiden in dit boek zeven waardesystemen of drijfveren van mensen, en de bijbehorende effectieve gedragsvormen; de waarde ‘macht en energie’ uit zich zowel in daadkracht als in impulsiviteit. Aan de verandermanagers de taak om die daadkracht naar boven te halen.

Erik Koenders en dr. Peter Nientied zijn partners van het bureau De Boer & Ritsema van Eck DBR, het bureau dat Spiral Dynamics in 1994 in Nederland introduceerde. Zij werken als adviseur, trainer en coach en begeleiden al talloze veranderprojecten. Hun specialisatie is verandermanagement en organisatieontwikkeling, om mensen en organisaties te helpen met plezier beter te presteren.



Arend Ardon

DOORBREEK DE CIRKEL!**Hoe managers onbewust verandering blokkeren**

De meeste managers hebben tegenwoordig veel kennis over verandermanagement. Toch loopt het nogal eens spaak. 'Geen wonder,' zegt Arend Ardon, 'hun kennis stuurt maar zeer beperkt hun handelen. Zonder dat ze het weten hebben zij aannames over hun medewerkers die hen juist in de problemen brengen. En onbewust vertonen zij gedrag waarmee zij initiatief en verantwoordelijkheidsgevoel van medewerkers ondermijnen. Om de situatie te redden, voeren ze de druk op en maken gevoelige onderwerpen onbespreekbaar. Onbewust en onbedoeld. Zo ontstaan vicieuze cirkels en terugkerende problemen.'

De enige manier om zulke taaie situaties te doorbreken is te begrijpen hoe je die als manager zelf in stand houdt. Ardon maakt glashelder hoe zulke situaties ontstaan en biedt doe-het-zelfinterventies om ze te doorbreken. Dit ideeënrijke, praktische en wetenschappelijk onderbouwde boek laat haarfijn zien wat er echt gebeurt terwijl we praten over verandering. Het is de ontbrekende schakel in de veranderliteratuur en verplichte kost voor elke manager, adviseur en student die wil begrijpen waarom het soms zo moeizaam gaat.



Arend Ardon is psycholoog en bedrijfskundige, en venoot van Holland Consulting Group. Zijn onderzoek, waarop hij in 2009 promoveerde aan de VU in Amsterdam, kreeg veel aandacht in de media (landelijke dagbladen, managementbladen, radio en tv). Dit boek is daarop gebaseerd.

BUSINESS BIBLIOTHEEK, MANAGEMENT ALGEMEEN

hardback, ca € 22,50
ca 128 bladzijden, 12,5 x 20 cm
verschijnt ook als e-book

NUR 801
boeksoort: A
februari 2011



Martine Vecht & Leid Oudemans

DE BESTE TIPS TEGEN TIJDNOOD

VAN DE AUTEURS VAN DE *TIMEMANAGEMENTKALENDER*



‘Tijd is een ongelooflijk kostbaar goed geworden. Zo kostbaar dat het niet lang meer zal duren voordat tijdvaardigheid net zo belangrijk is als lezen, schrijven en rekenen.’

Bijna iedereen met een baan en een actief sociaal leven heeft tijdnoed, dat is tegenwoordig een gegeven. De vraag is dan ook: hoe houd je alle ballen in de lucht? Hoe ga je om met perfectionisme, uitstelgedrag of pure chaos? Hoe zorgen je dat je overeind blijft in deze hectische wereld?

Martine Vecht en Leid Oudemans beschrijven de tien belangrijkste timemanagementvalkuilen en geven advies hoe die te vermijden. Ze baseren zich op de beste tips uit hun succesvolle *Timemanagementkalender* en plaatsen die in een breder verband. Daarmee is dit boek een bijzonder goede hulp voor iedereen die met minder stress en meer plezier van het leven wil genieten: met praktische tips, ervaringsverhalen, realistische feedback en wijze lessen.

- *Van de Timemanagementkalenders zijn meer dan 20.000 exemplaren verkocht*

Martine Vecht is gespecialiseerd in individuele werkplekcoaching en is actief binnen de beroepsvereniging van organizers, de NBPO.

Leid Oudemans adviseert organisaties bij het invoeren van effectieve werkwijzen en het verminderen van werkdruk.



paperback, ca € 17,50
ca 144 bladzijden, 12,5 x 20 cm
met illustraties van Cornelia Gogelein
verschijnt ook als e-book

NUR 740, 801
boeksoort: A
maart 2011



9 789047 003892



Stephen R. Covey

DE ZEVEN EIGENSCHAPPEN VAN EFFECTIEF LEIDERSCHAP – MINIBOEKJE

OP VELER VERZOEK HERDRUKT



Dit miniboekje biedt de essentie van *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap*. Covey legt uit wat deze eigenschappen zijn en welke principes daaraan ten grondslag liggen. Hij geeft voorbeelden en inzichten hoe u uw leven kunt veranderen.

Van zijn everseller *De zeven eigenschappen van effectief leiderschap* zijn meer dan 250.000 exemplaren verkocht in Nederland.

Stephen R. Covey staat aan het hoofd van FranklinCovey, dat over de hele wereld, ook in Nederland en België, trainingen organiseert in leiderschap en persoonlijke vaardigheden.

BUSINESS CONTACT, PERSOONLIJKE VAARDIGHEDEN

gebonden, in pakketten van 5 exemplaren, € 29,75
94 bladzijden, 8 x 11,6 cm

NUR 801
boeksoort: A
reeds verschenen (oktober 2010)





REEDS AANGEBODEN TITELS

JAN KUIPERS

MENSKRACHT

Coveys 8ste eigenschap in de praktijk

Jan Kuipers neemt de mens als leidend middelpunt bij alles wat er in een organisatie gebeurt. Hij maakt duidelijk hoe leiderschap de spil is tussen de geïnspireerde medewerker en een optimale focus en uitvoering. Hij leert je hoe je een leiderschapsstijl kunt ontwikkelen die medewerkers helpt hun talent in te zetten voor het grotere geheel en autonoom verantwoordelijkheid te nemen. Met dit boek krijgt het gedachtegoed van Stephen Covey – met name dat van de 8ste eigenschap – een nieuwe, praktische dimensie.



paperback, ca € 22,50
ca 176 bladzijden
februari 2011



9 789047 026853

NINA LAZERON & WIM GALJEE

IK WERK DUS IK BESTA

7 kenmerken voor zingeving in werk en leiderschap

Vanuit hun brede ervaring in het bedrijfsleven geven Lazeron en Galjee een integrale benadering om werk, en daarmee leven, betekenisvoller te maken. Aan de hand van zeven kenmerken (zoals zelfaanvaarding en overeenstemming op kernwaarden) beschrijven zij hoe dit het leven mooier kan maken, en hoe je als leider het werk van collega's en medewerkers meer richting en betekenis kunt geven. Ze zetten aan tot reflectie, maar bieden ook praktische tips en handvatten om de werksituatie van je medewerkers te veranderen.



paperback, ca € 22,50
ca 192 bladzijden
februari 2011



9 789047 003427

RONALD RITSMA

MACHT & INVLOED

De regels en het spel

In dit boek schetst Ronald-Henk Ritsma compleet, praktisch en onderhoudend hoe de regels van macht en invloed werken. Hij combineert de inzichten van grootmeesters als Sun Tzu en Machiavelli met die van huidige managementgoeroes en verwerkt dit met zijn uitgebreide praktijkervaring tot een krachtig handboek. Door de historische anekdotes (Gandhi, Churchill, Napoleon) en de casestudy's (ABN AMRO, KLM) krijgt zijn verhaal kleur en diepte.



paperback, ca € 22,50
ca 224 bladzijden
januari 2011



9 789047 037583

