

COMMUNICATIE

COMMUNICATIE

COMMUNICATIE



Uitgeverij SWP

Postbus 257 | 1000 AG Amsterdam

T. 020 330 72 00 | F. 020 330 80 40

www.swpbook.com | info@swpbook.com

Uitgeverij EPO

Lange Pastoorstraat 25-27

2600 Berchem-Antwerpen | België

T. + 32 (0)3 239 68 74 | www.epo.be



Nieuw!

Alle gedrag is communicatie

Wat we doen is niet normaal

Michiel Hogerhuis en
Martijn van Oorschot

ISBN: 978 90 6665 800 4
192 pagina's | € 19,90
www.swpbook.com/910

Op school krijgen we les in scheikunde, wiskunde en geschiedenis, maar het moeilijkste vak, 'hoe verhoud ik mij tot de ander?', wordt niet gegeven. Door schade en schande worden we... handig. Maar of dat wijs is?

Voor de eerste keer worden in één boek drie grote revoluties Watzlawick, Berne, Laing - in het denken over communicatie aan elkaar gekoppeld en doorontwikkeld. Vernieuwend is ook de analyse van macht in de menselijke interactie aan de hand van Nietzsche en Levinas. De theorie wordt met voorbeelden en toepassingen gelardeerd.

We zijn aan onszelf gewend en vinden onszelf de maatstaf der dingen, maar ons gedrag is niet zo normaal als we onszelf voorhouden. Ons gedrag leren we van mensen, zoals onze ouders, die zelf ook zijn vastgelopen in hun manier van communiceren. Veel problemen houden we zelf in stand zonder ons eigen gedrag nog ter discussie te stellen.

Alle gedrag is communicatie is geschreven voor iedereen die meer wil weten over hoe hij communiceert en wat hij of zij er nog voor invloed op kan hebben. De doorgewinterde communicatiedeskundige vindt hier een herwaardering van de fundamenteën waar de meeste communicatietheorieën van vandaag de dag (valselijk) op zijn gebaseerd.

Michiel Hogerhuis staat in wetenschappelijk en adviserend Nederland bekend als vernieuwer op het gebied van communicatie en veranderen. Hij is opgeleid in de Management van verandering en Sociale Wetenschappen en is ruim acht jaar als adviseur betrokken bij allerlei organisatie- en veranderingen aan de top van bedrijven en organisaties.



Martijn van Oorschot woont en werkt in Sao Paulo en Amsterdam. Hij promoveerde als cultureel antropoloog bij Arie de Ruiter te Tilburg. Naast zijn adviespraktijk is hij kunstenaar en heeft exposities in het binnen en buitenland.

Uit de inhoud:

- Gezonde en gestoorde communicatieprocessen
- Transactionele analyse
- Ho'ó Pono Pono, ofwel leren communiceren in groepen
- Wie is normaal?
- Macht



3e druk

Einstein en de kunst van het zeilen

Een zoektocht naar de nieuwe rol van de leidinggevende
Anne de Graaf & Klaas Kunst

ISBN: 978 90 6665 568 2
144 pagina's | € 24,50
www.swpbook.com/619

Kijk ook op www.alberteinstein.nl

Einstein...

Op je tocht word je vergezeld door de grote denker Einstein: de personificatie van de vasthoudende onderzoeker en briljante vragensteller. Einstein voert je langs thematische hoofdstromen: wat zijn de centrale vragen rond leiderschap vandaag? Je staat stil voor momenten van reflectie: welke persoonlijke kenmerken maken mij tot een goede leidinggevende? Je ontdekt verschillende perspectieven op het fenomeen leiderschap: wat is voor een leidinggevende van belang om echt notitie van te nemen?

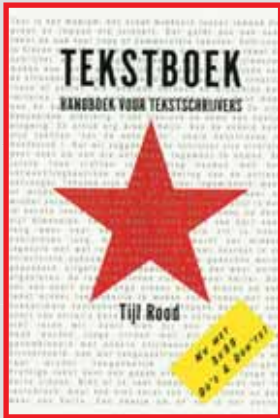
...en de kunst van het zeilen

De vraag is niet hoe je (in het algemeen) een excellent leidinggevende kunt zijn, de vraag is hoe juist jij een excellent leidinggevende kunt zijn. Je persoonlijke kracht en het krachtenveld binnen je organisatie bepalen je mogelijkheden. Je lijkt op de zeiler, die zijn eigen kennis, kunde, vaardigheid en ervaring inzet, maar ook gebruik weet te maken van de elementen in het eco-systeem, zoals weer en wind, eb en vloed.

Dit boek biedt een aantal theoretische kaders uit de Transactionele Analyse, Grouperelations Theory en de Systeem- en Communicatie theorie. Het is echter vooral een handreiking bij de zoektocht naar en de worsteling met de rol van de leidinggevende in een snel veranderende omgeving.

Een man zag eens een vlinder, die bezig was zich uit z'n cocon los te maken om in een prachtige nieuwe gedaante ter wereld te komen. Vol medelijden pakte hij z'n zakmesje en sneed het weefsel voorzichtig los. Toen nam hij het diertje in z'n handen en wierp het hoog in de lucht. Tot zijn verbijstering dwarrelde het hulpeloos wentelwiekend naar de grond, niet in staat om te vliegen. Onbedoeld had hij het diertje beroofd van de levensnoodzakelijke oefeningen om te kunnen vliegen.

'Einstein en de kunst van het zeilen' neemt je mee op een enerverende zoektocht naar de rol van de leidinggevende. Nieuwsgierige, onderzoekende en uitdagende vragen brengen je op het spoor van het leiderschap van de nieuwe tijd. Diverse denksporen helpen je te ontdekken wat leiderschap voor jou kan zijn. Dat maakt '*Einstein en de kunst van het zeilen*' tot een uniek lees- en werkboek.



Tekstboek

Handboek voor tekstschrijvers
Tijl Rood

ISBN: 978 90 6665 535 5
160 pagina's | € 17,90
www.swpbook.com/467

Tekstboek is hét leerboek voor commerciële communicatie. Wat zijn de geheimen achter een succesvolle advertentie, een scorende verkoopbrief of een populaire website? Hoe kom je tot goede

ideeën en hoe werk je ze uit? Journalistieke teksten, speeches, bedrijfsfilms: alle media die bedrijven en organisaties kunnen inzetten, komen aan bod. Op de praktijk gebaseerd, soepel geschreven en met een grote hoeveelheid concrete tips: het tekstboek is de beste start voor schrijvers die hun stijl of structuur willen verbeteren.

Tijl Rood is tekstschrijver, schrijver en journalist. Hij schreef onder andere voor de Volkskrant, Trouw, Viva, Esquire, Playboy, Elegance, Man. Tijl Rood verzorgt sinds 1995 schrijfcursussen voor post-hbo-opleidingen en voor medewerkers van verschillende bedrijven en (overheids)instellingen.

met 3 x 99
Do's & Don'ts



Prettig en effectief samenwerken

Wim Kweekel

Hardcover

ISBN: 978 90 6665 754 0
104 pagina's | € 19,50
www.swpbook.com/792

Iedereen weet wel dat je met de één beter kunt opschieten dan met de ander. Dit geldt voor zowel zakelijke contacten als privé. Het heeft

te maken met je eigen gedragsvoorkeuren en de voorkeuren van de ander. In *Prettig en effectief samenwerken* wordt stilgestaan bij vier makkelijk te herkennen types: principiële, doelgerichte, procesgerichte en sociale mensen. Wim Kweekel beschrijft elk type en de daarbijbehorende voorkeursrol(len) op een zodanige manier dat je jezelf en de mensen in je omgeving direct herkent. Door dit inzicht kun je beter communiceren wat resulteert in een betere samenwerking, kun je beter adviseren waardoor je meer verkoopt, kun je beter leiding geven en effectiever onderhandelen.

Prettig en effectief samenwerken is zo opgezet en geschreven dat het gelijk in de praktijk kan worden toegepast.

Wim Kweekel is adviseur, crisis- en interim-manager, heeft een aantal bedrijven en geeft seminars op het gebied van persoonlijk functioneren, communicatie en verandermanagement.



Waarom klanten wel!! bij mij kopen

Peter Kweekel

ISBN: 978 90 6665 722 9

72 pagina's | € 16,50

Nieuw!

Help de klant beslissen!

Effectieve tips voor verkopers

(2 audio cd's)

Peter Kweekel

ISBN: 978 90 6665 806 6 | € 29,50

Nieuw!



Herken je dit?

- Je zit bij een klant en het gesprek loopt niet.
- Jij bent veel meer aan het woord dan de klant.
- Je klant wil geen vervolgspraak.
- Je weet het probleem van de klant niet helder te krijgen.
- Je ervaart veel weerstand bij de klant.
Ten einde raad overweeg je een ander vak te kiezen...

Zowel het boek *Waarom klanten wel!! bij mij kopen* als de dubbel-cd *Help de klant beslissen!* kan je helpen betere vragen te stellen, waardoor jij en je klant op dezelfde golflengte komen. Het leert je om snel het probleem van de klant, waarvoor jij een oplossing biedt, helder te krijgen. Je leert om vertrouwen bij je klant te wekken, waardoor hij geneigd is je meer opdrachten te gunnen. Je leert om met weerstanden om te gaan door de klant beter te adviseren.

Kortom, deze publicaties zorgen ervoor dat je een succesvol verkoper wordt en meer rendement haalt uit je verkoopgesprekken.

Peter Kweekel heeft zijn sporen ruimschoots verdiend als topverkoper, trainer en adviseur. In *Waarom klanten wel!! bij mij kopen* en *Help de klant beslissen!* deelt hij zijn praktijkervaringen met verkooptechniek en verkoopgesprekken. Op de audio-cd staan voorbeeldgesprekken tussen een klant en een verkoper, waarna Peter Kweekel steeds het gesprek analyseert en de verkoper nog wat tips en adviezen geeft ter verbetering.

Kijk ook op www.verkoopbeter.nl

online bestellen via www.swpbook.com



Durf, Leer en Presenteer

Zet jezelf neer

Pauline van Aken

ISBN: 978 90 6665 733 5

ca. 160 pag. – ca. € 19,00

www.swpbook.com/770

Nieuw!

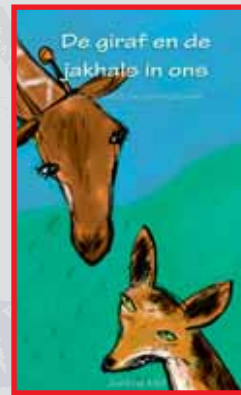
Zou het niet heerlijk zijn als je werkelijk een goede presentatie van jezelf neer kunt zetten met zelfvertrouwen en kracht, dus zonder twijfels. Iedere presentatie, in welke fase dan ook, brengt

persoonlijke groei en ontwikkeling van je presentatievaardigheden met zich mee. Een goede presentatie kan nu eenmaal niet zonder een duidelijk beeld van jezelf. Dat betekent dat je wel naar jezelf moet willen kijken en luisteren.

Dit boek geeft je inzicht in h oe je jezelf het beste neer kunt zetten voor publiek, met of zonder microfoon of camera. Het biedt je nuttige tips waardoor je aan je eigen wijze van presenteren en communiceren kunt werken.

Pauline van Aken is presentatie en communicatietrainer. Ze geeft o.a. les aan radio en tv-presentatoren, acteurs, managers, trainers en anderen die belang hebben bij een duidelijke presentatie van zichzelf. Ze heeft als presentatrice diverse televisieprogramma's op haar naam staan en haar stem is vooral bekend bij de kijkers van Nickelodeon.

Verschijnt najaar 2007



De giraf en de jakhals in ons

over geweldloos communiceren

Justine Mol

ISBN: 978 90 6665 828 8

120 pagina's | € 26,50

www.swpbook.com/944

Nieuw!

Marshall Rosenberg, de grondlegger van Nonviolent Communication ofwel Geweldloos Communiceren, koos twee dieren om zijn ideeën krachtig en duidelijk over te

brengen: de jakhals en de giraf. Zij staan symbool voor twee kwaliteiten in ons. De jakhals is resultaatgericht, dwingend en autoritair; de giraf is zowel zachtaardig als sterk, kijkt met mildheid naar wat zich aandient en staat voor communiceren vanuit je hart. Zij zoekt naar verbinding en helderheid.

Justine Mol wil duidelijk maken dat het mogelijk is de jakhals te accepteren en ruimte te geven, en tegelijkertijd giraf te willen zijn, vanuit een diepe wens bij te dragen aan geluk en vrede voor iedereen. De giraf helpt de jakhals zich te uiten waardoor zijn meedogenloosheid kan veranderen in mededogen. Justine Mol beschrijft de jakhalzekanten en giraffeneigenschappen, geeft tips en laat mensen aan het woord in hun giraf- of jakhalsmoment. Een inspirerend boek waarin de lezer ervaart wat geweldloos communiceren inhoudt.

Justine Mol schreef eerder OPGROEIEN IN VERTROUWEN, opvoeden zonder straffen en belonen

Zij is internationaal gecertificeerd trainer Nonviolent Communication volgens het gedachtengoed van Marshall Rosenberg.



2e druk

Het constructieve gesprek

Een praktische leidraad voor overleg, onderwijs en leidinggeven vanuit de Transactionele analyse
Manfred Gührs en
Claus Nowak

ISBN: 978 90 6665 330 6 | 320 pagina's
€ 29,20 | www.gesprek.swpbook.com

Regelmatig komt het voor dat mensen een gesprek voeren waar zij achteraf een onbevredigd of vervelend gevoel over hebben. Vaak is het moeilijk te duiden waarom een gesprek niet goed verloopt. Met elkaar praten op zich geeft dus geen garantie voor het hanteerbaar of oplosbaar maken van conflicten. De sleutel tot een goede communicatie en vruchtbare samenwerking ligt in de manier waarop wij met elkaar praten.



6e druk

Transactionele Analyse

Het handboek voor persoonlijk en professioneel gebruik
Ian Stewart & Vann Joines

ISBN: 978 90 6665 203 3 | 320 pagina's
€ 29,50 | www.ta.swpbook.com

De Transactionele Analyse (TA) biedt een model voor het verkrijgen van inzicht in de individuele persoonlijkheid, in intermenselijke verhoudingen en communicatie. Het model werd oorspronkelijk ontwikkeld door Eric Berne (1910-1970). Berne was van mening dat de begrippen van de psychotherapie voor de cliënt net zo toegankelijk moeten zijn als voor professioneel werkers.

Dit handboek is zowel geschikt voor professioneel gebruik als voor individuele zelfstudie. Het bevat de inhoud van de officiële en internationaal erkende TA 101. De TA 101 vormt een inleiding tot de fundamentele theorie van de Transactionele Analyse.

Kennis hiervan is voorwaarde voor toelating tot erkende TA-opleidingen en -examens.



We lossen het samen wel op
Transactionele Analyse op de werkvloer
Julie Hay

ISBN: 978 90 6665 608 6 | 192 pagina's
€ 22,50 | www.swpbook.com/525

Aan de hand van psychologische theorieën laat Julie Hay in begrijpelijke taal zien wat er op de werkvloer gebeurt. In heldere voorbeelden lees je hoe je keuzes kunt maken in jouw reacties op verschillende situaties. Door middel van bewustzijnsoefeningen leer je hoe je je oude gedragingen kunt veranderen in nieuwe gedragingen in kunt zetten. De auteur laat zien hoe je de concepten uit het boek kunt gebruiken om de dynamiek tussen mensen te begrijpen en hoe je betere keuzes kunt maken als het gaat om jouw reacties. Door je zelf en voor jou kenmerkende reactiepatronen te leren kennen, kun je niet effectieve patronen vervangen door nieuwe manieren van denken, voelen en doen.

Bestelbon

Bestel online via
www.swpbook.com

Ik bestel graag de volgende exemplaren.

....ex. **Alle gedrag is communicatie**
Wat we doen is niet normaal
Michiel Hogerhuis en
Martijn van Oorschot

....ex. **Einstein en de kunst van het zeilen**
*Een zoektocht naar de nieuwe rol van
de leidinggevende*
Anne de Graaf & Klaas Kunst

....ex. **Tekstboek**
Handboek voor tekstschrijvers
Tijl Rood

....ex. **Prettig en effectief samenwerken**
Wim Kweekel

....ex. **Waarom klanten wel!! bij mij kopen**
Peter Kweekel

....ex. **Help de klant beslissen!**
Effectieve tips voor verkopers
(2 audio cd's)
Peter Kweekel

....ex. **Durf, Leer en Presenteer**
Zet jezelf neer
Pauline van Aken

....ex. **De giraf en de jakhals in ons**
over geweldloos communiceren
Justine Mol

....ex. **Het constructieve gesprek**
Manfred Guhrs en Claus Nowak

....ex. **Transactionele Analyse**
*Het handboek voor persoonlijk en
professioneel gebruik*
Ian Stewart & Vann Joines

....ex. **We lossen het samen wel op**
Transactionele Analyse op de werkvloer
Julie Hay

Naam: _____

Organisatie: _____

Straat + hsnr.: _____

Postcode + plaats: _____

E-mail: _____

Rekeningnr.: _____ Telefoonnr.: _____

Handtekening: _____

Stuur of fax deze bon naar:

Uitgeverij SWP | Antwoordnummer 9090 | 1000 VV Amsterdam | T. 020 330 72 00 | F. 020 330 80 40

Voor België, Uitgeverij EPO | Lange Pastoorstraat 25-27 | 2600 Berchem-Antwerpen

Alle boeken zijn in iedere boekhandel verkrijgbaar