

Beesd
Accountantskantoor Van Dun viert 25-jarig bestaan
Accountant Léon van Dun uit Beesd vierde in oktober jl. zijn 25-jarig jubileum. Om meer ruimte te creëren voor persoonlijke aandacht voor de klant, heeft Van Dun altijd bewust gekozen voor een bescheiden omvang van het volledig gecertificeerde accountantskantoor.

‘Boeken zoals Bankroet en De Prooi maken duidelijk dat rampspoed op de loer ligt, als de top niet weet wat er in het bedrijf gebeurt’
Harry van Zandwijk, directeur van Jan Snel uit Montfoort.
Utrecht Business, september 2009

Tiel
Erepenning Tiel voor markante bouwondernemer
Gert-Jan van Ingen heeft op 1 oktober jl. in de Agnietenhof de ‘Erepenning der stad Tiel’ ontvangen, vanwege zijn verdiensten voor de stad. Burgemeester Steven de Vreeze overhandigde hem de onderscheiding tijdens zijn officiële afscheid als directeur van Bouwbedrijf De Vree en Sliepen.

Hedel
75 jaar A.G. van Geffen Transportbedrijf
In 75 jaar is A.G. van Geffen Transportbedrijf uit Hedel uitgegroeid tot een middelgroot vervoersbedrijf, dat met 35 vrachtwagens dagelijks Nederland en Europa bevoorraadt. De economische crisis heeft geen vat op het bedrijf, omdat de meeste van de wagens voor bekende supermarkten rijden.

Nieuwegein
Grand Catering gaat klimaatneutraal cateren
Grand Catering wil de meest duurzame partycateraar worden. Vanaf 1 oktober 2009 wordt daarom de gehele catering klimaatneutraal uitgevoerd door de resterende uitstoot te compenseren met hoogwaardige CO2-projecten van de Climate Neutral Group. Om een zo duurzaam mogelijke catering te kunnen bieden, wordt – waar mogelijk – al enkele jaren gewerkt met producten die worden geteeld met respect voor de seizoenen, vrij zijn van chemische bestrijdingsmiddelen en een gegarandeerde herkomst hebben. Maar ook minder energieverbruik (andere kooktechnieken, spaarlampen, groene aggregaten), het minimaliseren van watergebruik en logistieke efficiëntie (één centrale keuken, één levering per partij en minimalisering van transportbewegingen) dragen bij aan de ambitie.

■ NETWERKEN

Marjolijn van Burik over een praatje maken



Foto: Ron Moes

Marjolijn van Burik werkt onder andere als trainer en coach op het gebied van persoonlijke bekwaamheid, communicatie en reïntegratie. Ze is schrijfster van het boek ‘Een praatje maken, contact leggen in werk en privé’, met tips en oefeningen om met meer gemak een praatje te kunnen maken.

Wat kenmerkt een goede praatjesmaker? Een goede praatjesmaker wil werkelijk contact maken. Dat doet hij door rustig af te tasten wie hij tegenover zich heeft en een praatje aan te knopen over een oppervlakkig onderwerp. Het grote misverstand is dat veel mensen denken dat ze interessant en origineel moeten zijn. Ze gaan meteen de diepte in. Dat kun je juist beter niet doen. Er is niks mis met een praatje over het weer of de file. Mensen luisteren meestal toch niet naar die eerste woorden, omdat ze bezig zijn de ander in te schatten.

Hoe kun je leren om een goede praatjesmaker te worden? In het boek beschrijf ik vijf stappen: van contact zoeken, tot contact maken, praten, afronden en afscheid nemen. Mensen zijn in het algemeen weinig bewust van de eerste twee

stappen en beginnen vaak meteen te praten. Maar het gaat ook over zaken als lichaamstaal, heb je een open of gesloten houding, hoe

‘Mensen denken dat ze interessant en origineel moeten zijn’

dicht sta je bij iemand, wat voor relatie heb je met je gesprekspartner, hoe is de omgeving? Mensen zitten vaak te broeden op de vraag waar ze het over moeten hebben, waardoor ze niet openstaan voor de ander. Bovendien is luisteren belangrijker dan praten, want juist door goed te luisteren kun je een praatje op gang houden. Anderen vinden het vaak ook heel prettig als je naar ze luistert en vragen stelt.

Gratis Praatjeswaaier?

Uitgeverij Thema geeft uitsluitend aan de lezers van de Kamerkrant voor ondernemend Midden-Nederland 25 Praatjeswaaiers van Marjolijn van Burik weg.

In de Praatjeswaaier vindt u in twintig kaartjes alle benodigde stappen om een praatje te maken: contact leggen, praten, afronden en afscheid nemen. Op een praktische manier leert u soepeler communiceren, waardoor u er ook meer plezier aan beleeft.

U kunt tot en met 4 december a.s. reageren. Op de site leest u hoe u in aanmerking komt voor één van de 25 gratis exemplaren.

www.thema.nl/praatjemaken

Wat levert een goede praatjesmaker zijn op? Je voelt je vrij om de ander te ontmoeten, dat levert altijd iets op. Je hebt meer plezier in het leven, en bovendien levert het meer en goede business op. In de huidige crisistijd is acquisitie heel belangrijk, dan helpt het als je een goede praatjesmaker bent.

Maakt bekend bemind? Ja, hoe vaker je iemand ziet, ook al praat je niet met elkaar, hoe aardiger je die persoon vindt, hoe meer je je op je gemak voelt. Zorg er daarom eerst voor dat je gezien wordt. Sluit je niet op in huis, maar kom onder de mensen.

Zit je zelf wel eens om een praatje verlegen? Jazeker! Ik voel me natuurlijk ook wel eens geremd. Laatst wilde ik op een bijeenkomst iemand ontmoeten die ik erg bewonder. Ik ben als het ware in mijn eigen training gaan zitten, en ben ingehaakt op het onderwerp van de bijeenkomst. Dat heeft gewerkt.

www.marjolijnvanburik.nl

■ OPTIMISME

Positief denken met... Berthold Gunster

Berthold Gunster (1959) is eigenaar van Ja-maar® in Utrecht en geeft trainingen en workshops over cultuur, communicatie en leiderschap bij bedrijven.

Wat doet ja-maar voor je? Ja-maren is twijfelen, kritisch nadenken en het nog-niet-weten. Zo krijg je bedreigingen, beren op de weg en belemmeringen in beeld. Op zich positief. Alleen ... als dat het enige is wat je doet, kijken naar wat er niet kan, wordt het gezeur en gemekker.

En ja-en? Dan kijk je naar kansen en mogelijkheden. Problemen kunnen dan soms plotseling en eigenlijk vrij eenvoudig in mogelijkheden overgaan. Oftewel, het ‘omdenken’: een probleem veranderen in een mogelijkheid.

Heb je zelf geen problemen meer? Ja, ik heb nog heel veel problemen, zal er ook altijd heel veel hebben, net als iedereen. Alledaagse (op tijd de wc halen) en levensgrote (blijf ik wel gezond). Problemen horen bij het leven. Het is de kunst te accepteren wat je niet veranderen kan, en te beïnvloeden waar je dat wel kan. En vooral het verschil tussen die twee waar te nemen. Dat laatste zou je als de ware ‘ja-en-levenskunst’ kunnen beschouwen.

Je beste tip in crisistijd? Stop met wat niet werkt. Juist nu. Kap het dood hout. Hoe sneller, des te beter. Ga niet tegen de stroom inroeien. Daar zijn crisissen nou juist voor bedoeld.



www.ja-maar.nl

■ BOEKEN



Overtuigd door automatisch gedrag

Hoe worden wij overgehaald om iets te doen? Het antwoord ligt in onze vaste gedragspatronen, want door automatisch te reageren besparen we kostbare tijd en energie. Via beïnvloedingstechnieken kan van dit ‘klik-zaam-gedrag’ handig gebruik gemaakt worden. Het boek ‘Invloed’ legt uit welke technieken dit zijn en ondersteunt dit met wetenschappelijk bewijs. Na het lezen van dit boek weet je hoe je anderen kunt beïnvloeden, maar ook hoe je jezelf daar tegen kunt wapenen.

Titel: Invloed - De zes geheimen van het overtuigen
Auteur: Robert B. Cialdini
Uitgever: SDU Uitgevers
ISBN: 978 90 5261 5066
Prijs: € 39,95



Schoonheid zit van binnen?

Aantrekkelijkheid heeft niets met aangeboren schoonheid te maken, maar alles met vormgeving, verhoudingen, harmonie en compositie, stelt Lida van Doorn. Om effectief in een professionele omgeving te communiceren, mag de buitenkant dan ook niet onderschat worden. Zij beschrijft dit met praktijkvoorbeelden uit het bedrijfsleven en de politiek. De volgende onderwerpen komen onder meer aan bod: lijnen en vormen, het effect van stof en massa, verhoudingen en compositie, accessoires, kleuren, houding, beweging en mimiek. Door de verhelderende illustraties en oefeningen kan iedereen werken aan het beeld dat hij/zij wil uitstralen. Want hoe meer de uitstraling klopt met de ware identiteit, des te minder ruis er is en hoe efficiënter de communicatie. Een prachtig boek!

Titel: Overtuigen door uitstraling - De visuele ontdekkingsstocht naar jezelf
Auteur: Lida van Doorn
Uitgever: Scriptum Publishers
ISBN: 978 90 5594 6143
Prijs: € 24,95