

# Inhoud

Voorwoord 9

## **1 Dit is een boek voor DOENERS 13**

- 1.1 De aanzet 13
- 1.2 De opzet 14
- 1.3 Wat is een DOENER? 14
- 1.4 Organisatieniveaus 17
- 1.5 Communicatie 18
- 1.6 Reflectie 21
- 1.7 Een routekaart door het boek 23
- 1.8 De uitzet 25
- 1.9 Rode-draadverhaal: Marnix ZET stappen 26

## **2 Denken voor DOENERS 29**

- 2.1 De aanzet 29
- 2.2 De opzet 30
- 2.3 Wat maakt denken belangrijk voor DOENERS? 30
- 2.4 De werking van ons brein: systeem 1 en 2 31
- 2.5 Van denken naar doen 33
- 2.6 Logisch denken 36
- 2.7 Kritisch denken 43
- 2.8 Creatief denken 54
- 2.9 De uitzet 58
- 2.10 Rode-draadverhaal: Marnix denkt na 58

## **3 ‘Onderzoek doen!’ 61**

- 3.1 De aanzet 61
- 3.2 De opzet 62
- 3.3 Wat maakt onderzoeken belangrijk voor DOENERS? 62
- 3.4 Het uitvoeren van een praktijkonderzoek 63
- 3.5 De uitzet 88
- 3.6 Rode-draadverhaal: ‘Zoek het maar uit!’ 91

- 4 Rapporteren voor DOENERS 95**
  - 4.1 De aanzet 95
  - 4.2 De opzet 96
  - 4.3 Wat maakt rapporteren belangrijk voor DOENERS? 97
  - 4.4 Het schrijven van een rapport 98
  - 4.5 Afwijkende rapportagevormen 112
  - 4.6 De uitzet 113
  - 4.7 Rode-draadverhaal: Marnix schrijft van zich af 113
  
- 5 Presentatievaardigheden voor DOENERS 117**
  - 5.1 De aanzet 117
  - 5.2 De opzet 117
  - 5.3 Wat maakt presenteren belangrijk voor DOENERS? 118
  - 5.4 Presenteren met plezier 119
  - 5.5 De presentatie zelf 132
  - 5.6 Luister- en spreektypes 136
  - 5.7 De uitzet 138
  - 5.8 Rode-draadverhaal: ‘Wat gunt u ze?’ 138
  
- 6 Gespreksvoering voor DOENERS 143**
  - 6.1 De aanzet 143
  - 6.2 De opzet 143
  - 6.3 Wat maakt gespreksvoering belangrijk voor DOENERS? 144
  - 6.4 Gespreksdoelen 145
  - 6.5 Communicatiekanalen en gesprekstechnieken 146
  - 6.6 Voor, tijdens en na het gesprek 157
  - 6.7 Schakelen tussen gespreksniveaus 161
  - 6.8 Omgaan met moeilijke momenten 163
  - 6.9 Soorten gesprekken 168
  - 6.10 De uitzet 174
  - 6.11 Rode-draadverhaal: ‘Als je begrijpt wat ik bedoel?’ 175
  
- 7 Vergaderen en onderhandelen voor DOENERS 179**
  - 7.1 De aanzet 179
  - 7.2 De opzet 180
  - 7.3 Wat maakt vergaderen en onderhandelen belangrijk voor DOENERS? 180
  - 7.4 Vergaderen 181
  - 7.5 De belangrijkste DOEs en DOENIETs bij vergaderen 196
  - 7.6 Wat maakt onderhandelen belangrijk voor de DOENER? 197

## INHOUD

7.7	Hoe effectief en efficiënt te onderhandelen?	198
7.8	De belangrijkste DOEs en DOENIETs bij onderhandelen	203
7.9	De uitzet	203
7.10	Rode-draadverhaal: 'Er gaat altijd wel iemand naar Abilene'	204
<b>8</b>	<b>Leidinggeven voor DOENERS</b>	<b>205</b>
8.1	De aanzet	205
8.2	De opzet	206
8.3	Wat maakt leidinggeven belangrijk voor DOENERS?	206
8.4	Effectief leidinggeven	208
8.5	De uitzet	227
8.6	Rode-draadverhaal: 'Marnix speelt de baas'	228
	Nawoord	233
	Literatuur	235
	Begrippenlijst	237