

Najaars- brochure 2026

VAN DUUREN

MANAGEMENT

MENSENMAATSCHAPPIJ

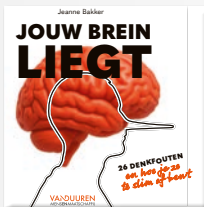
PSYCHOLOGIE

Kalender

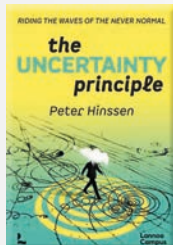
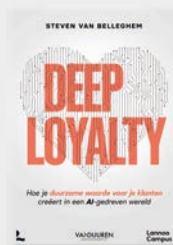
SEPTEMBER 2026



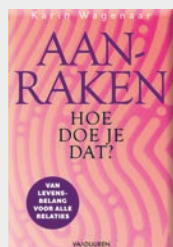
OKTOBER 2026



NOVEMBER 2026



DECEMBER 2026



JANUARI 2027



Beste boekverkoper,

De aanbieding van **Van Duuren Management** in een nieuw jasje.
En dat is niet het enige wat veranderd is: een nieuw adres, en een nieuwe website.
Een nieuw fonds: Van Duuren Mensenmaatschappij. En nieuw accountmanagement.

Vanaf 1 juli 2026 wordt Van Duuren Management vertegenwoordigd door Veltman Distributie, ongetwijfeld een bekende naam in de winkel. Eric Winkel en Maureen Turenhout van Veltman worden dan jullie contactpersonen. Hun gegevens, en ons nieuwe adres en telefoonnummer, vind je op de achterkant van deze brochure.

Wat niet verandert, is de kwaliteit van de boeken; die blijft zoals je van ons gewend bent. Boeken van en voor professionals, mooi uitgevoerd, actueel en goed geschreven. Boeken die al jaren succesvol blijven verkopen, prijzen winnen, op literatuurlijsten staan. Dat soort boeken blijven we maken, want daar ligt ons hart.

Boeken zoals *Wat je niet ziet*, van Danny Mullenders die eerder al twee succesvolle boeken bij ons uitgaf, en *Leiding geven is een contactsport* van Ward Grootens en Hilde Aarts. De nieuwste boeken van bestsellerauteurs Peter Hinssen, *The Uncertainty Principle*, en Steven van Belleghem. *Deep Loyalty*. En natuurlijk de box met de acht boeken van Jos Burgers.

Laten we er samen een succesvol najaar van maken!

Met vriendelijke groet,

Roderik Teunissen en Monique Lindzen,
Van Duuren Management

Zo ist gewoon

Over liefde, verlies en (door)leven

In mei 2025 overleed Roef, de zestienjarige zoon van Nicolette en Scott, aan de gevolgen van kanker.

Nicolette schrijft over de ziekteperiode, het zwartste scenario dat waarheid werd en het jaar erna. Tussen haar columns door zijn de trotse brieven te lezen die Scott schreef aan vrienden, familie en kennissen. En aan Roef zelf.

Een prachtig, liefdevol verhaal dat je meeneemt in het hoofd en hart van twee mensen die rouwen. Het boek ondertitelt gevoelens die vaak verborgen blijven en het geeft taal die steunend, oprecht en helpend is.

Je krijgt van heel dichtbij mee hoe iemand met de pijn omgaat en moeilijke onderwerpen bespreekbaar maakt. De teksten komen rechtstreeks je hart binnen en zijn daarmee echt waardevol en helpen iedereen die met verlies te maken heeft.



Nicolette Kat (1967) schrijft, spreekt, traint en coacht al ruim dertig jaar op het gebied van persoonlijk leiderschap. Ze schreef eerder twee goedverkopende managementboeken. Nicolette en Scott zijn de ouders van Roef, die voor altijd zestien blijft.



- **Prachtig, ontroerend en herkenbaar verhaal over wat er gebeurt als iemand waarvan je houdt ongeneeslijk ziek wordt.**
- **Heldere vernieuwende taal die nergens sentimenteel wordt.**
- **Vol helpende voorbeelden over wat je als vrienden en familie wél kunt doen en zeggen.**

“Ik waardeer je woorden enorm. Je weet iets onbeschrijflijks, wat ik zie en voel bij zoveel ouders, in helpende woorden te vatten. Je maakt met eenvoudige klare taal rouw begrijpelijker en brengt zo echt nieuwe taal in de wereld van rouw en verlies.” Patricia Hortensius, Prinses Maxima Centrum voor Kinderoncologie

Uitvoering	hardcover
Omvang	144 pagina's
Auteur	Nicolette Kat en Scott Steennis
Formaat	14 x 21 cm
ISBN	978 94 93480 261
NUR	740
Thema	VFJX
Prijs	22,50
Verschijnt	september 2026

Alles over het succesvol vinden en binden van klanten

Lezen, lachen en leren met Jos Burgers

Wie kent hem niet? Jos Burgers, dé klantgerichtheidsexpert van Nederland. Zijn boeken verkopen stevast tienduizenden exemplaren, zijn theatercolleges zijn altijd uitverkocht en zijn lezingen worden nog steeds meer dan honderd keer per jaar geboekt. Generaties marketers en salesprofessionals werden en worden door hem geïnspireerd.

Zijn geheim? Zijn kennis en ervaring in talloze organisaties, groot én klein. Zijn vermogen zich te verplaatsen in allerlei uiteenlopende branches, zijn 'gewone' mensentaal en last but not least zijn humor. Hij kan als geen ander inzicht geven in lastige situaties of onzinnige trends relativeren door er een grap over te maken.

Die humor vind je ook terug zijn boeken. Of boekjes, zoals hij zelf zegt. Want hij schrijft geen dikke boeken. Die worden toch niet gelezen, vindt hij. En daar kan hij weleens gelijk in hebben: van al zijn boeken zijn al meer dan 200.000 exemplaren verkocht! Een unicum!

En reden voor ons om een box te maken met zijn acht boeken. Zodat je alles bij de hand hebt over het vinden en binden van klanten.



Jos Burgers is auteur van bestsellers als *Geef nooit Korting!*, *De Wet van Snuf*, *Eén fan per dag* en *Superfijne klanten*. Met meer dan 150 presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker over onderwerpen als strategie, marketing, sales en klantgerichtheid. Zijn boeken vormen daarvoor de basis.



- Jos Burgers is een absolute bestsellerauteur: van zijn boeken zijn al meer dan 200.000 exemplaren verkocht.
- Acht boeken in een speciale cassette, voor een extra aantrekkelijke prijs.
- Collectors item.

"Ik houd mijn publiek graag een spiegel voor. Laat mensen anders kijken naar hun werk, hun klanten en hun collega's."

Uitvoering	acht hardcover boeken in cassette
Omvang	per boek ca 128 pagina's
Auteur	Jos Burgers
Formaat	14,3 x 21,5cm
ISBN	978 94 93480 254
NUR	803
Thema	KJS
Prijs	150,00
Verschijnt	september 2026

Je wordt papa, wen er maar vast aan

Verhalen van en voor een vader in spe

Je vriendin is zwanger. *Holy shit!* Het uitgestrekte niemandsland tussen 'help, ik word vader' en 'welkom bij de club' is begonnen. Plots moet je je bezighouden met echo's, verloskundigen en ochtendmisselijkheid, mensen in je omgeving met ongevraagd advies, de commerciële wereld achter zwangerschappen, en het beantwoorden van vragen waarvan je niet wist dat ze bestonden ("Wat voor luiers gaan jullie doen?"). Je probeert grip te krijgen op wat er allemaal gebeurt: met je partner, met je relatie, met jezelf, en natuurlijk met je aankomende kind.

Je wordt papa, wen er maar vast aan is geen gids en ook geen handleiding. Wel een eerlijk, grappig en soms ontroerend verslag van een medereiziger die net iets verder is op hetzelfde pad. In zeventig columns beschrijft Barend Last het aanstaand vaderschap, van stoppen met de pil tot de eerste luier in de kraamweek. Over veel te dure luiertassen, hormonale schommelingen (ook bij mannen!), en de stille bewondering voor de vrouw naast hem.

Voor iedereen die vader wordt, vader is, of wil begrijpen hoe het voelt als je leven voorgoed verandert door iemand die je nog nooit hebt ontmoet. Geen boek dat zegt wat je moet doen, wel een boek waarin elke vader in spe zich herkent.



Barend Last (1986) is schrijver, spreker en leraar. Hij publiceerde kinderboeken en non-fictie voor volwassenen, waaronder *Gif in het dierenrijk* (top 3 Kinderjury 2023) en *De kunst van het ontgroenen*. Zijn werk kenmerkt zich door een combinatie van humor en bespiegeling, toegankelijk en persoonlijk. *Je wordt papa* is zijn eerste columnboek voor volwassenen, dat begon als persoonlijk dagboek voor zijn zoon Sjef, maar uitmondde in een boek voor iedere vader in spe.



- Zeer geschikt als toegankelijk cadeauboek voor aanstaande en kersverse vaders.
- Bespiegelend en herkenbaar, met geestige illustraties van Jeroen Krul, en een andere insteek dan andere 'vader in spe' boeken.
- Van schrijver Barend Last, die eerder meer dan vijftien boeken publiceerde, waaronder het succesvolle Kinderjury-top 3 boek *Gif in het dierenrijk*.

"Wen er maar vast aan, zeggen ze. Ja, dank je de koekoek."

Uitvoering	paperback
Omvang	144 pagina's
Auteur	Barend Last
Formaat	14 x 21 cm
ISBN	978 94 93480 131
NUR	851
Thema	VFXB
Prijs	20,00
Verschijnt	september 2026

Superslapen

Praktische lifestyle-principes voor je beste nachtrust ooit

Slaap is een absolute voorwaarde voor excellente prestaties. Slaap is zelfs belangrijker dan eten en bewegen samen. Heb jij een veeleisende baan, ben je ondernemer, draai je onregelmatige diensten, heb je kleine kinderen of ben je een (top)sporter? Dan is het noodzakelijk dat je een gezonde nachtrust geniet. Want zonder goede slaap neem je slechte beslissingen, maak je fouten op het werk, ben je een risico op de weg en is de kans op (sport) blessures zelfs 40 procent groter.

Slecht slapen heeft een duidelijk groeiende economische impact. Het vroegtijdig signaleren van slaapproblemen voorkomt bijvoorbeeld (langdurig) verzuim. Sterker nog: het is de sleutel voor sneller herstel, veerkrachtige medewerkers en meer werkgeluk. Een keertje slecht slapen is niet zo erg, maar regelmatig of vaak slecht slapen wel. Op lange termijn vergroot het zelfs de kans op burn-out of pre-diabetes. Sta je stijf van de stress? Val je moeilijk in slaap? Of word je gebroken wakker? Dan is dit boek voor jou!

In *Superslapen* krijg je van Floris Wouterson een methode zonder radicale veranderingen, maar met kleine stapjes die grote effecten hebben. Word ook een superslaper en ontdek:

- Wat de allerslechtste slaaphouding is en hoe je die in één keer afleert
- Wat het Rock-Around-The-Clock systeem is als je vroege, late of nachtdiensten draait
- Hoe je met de juiste voedingsmiddelen veel beter slaapt
- Hoe je door de Ultieme Povernap Formule meer energie krijgt
- Hoe topsporters met slapen hun prestaties drastisch verbeteren.



Floris Wouterson is Slaap Performance Coach en helpt bedrijven, ondernemers en mensen met een veeleisende baan om met slaap hun prestaties drastisch te verbeteren. Zijn motto is: *Change a little change a lot every day.*



- Volledig herziene versie.
- Nummer #1 bestseller:
- Van vorige edities meer dan 11000 exemplaren verkocht.

"Change a little change a lot every day".

Uitvoering	paperback
Omvang	224 pagina's
Auteur	Floris Wouterson
Formaat	15 x 23 cm
ISBN	978 94 93480 285
NUR	770
Thema	VFVJ
Prijs	26,99
Verschijnt	september 2026

Contact zonder taal

en verder bijna alles wat je nodig hebt als je in je naaste omgeving te maken krijgt met dementie

Vroeg of laat krijgen we allemaal te maken met iemand met dementie. Als mantelzorger, buurman/vrouw, vrijwilliger of als zorgprofessional. Maar hoe maak je contact met iemand die taal niet meer goed begrijpt? Hoe loods je hem veilig door zijn angsten, wanen of hallucinaties? Hoe krijg je hem op tijd bij de dokter en uit zijn stoel als hij nergens meer zin in heeft? Wat doe je als hij zich ongepast gedraagt, zoals de vader van de auteur die in een speeltuin zijn broek omlaag trok voor de ogen van een kind en in een willekeurige voortuin zijn ontlasting deed?

Contact zonder taal is een eerlijk boek, dat verder gaat dan bestaande boeken over dementie. Het neemt je mee op ontdekkingsreis in een wereld waarin je zonder woorden op gevoelsniveau contact maakt. Stap voor stap ontdek je hoe je met lichaamstaal en via de zintuigen iemand bereikt die door zijn dementie jouw taal niet meer spreekt. Zelfs met mensen die diep verzonken zijn kun je zo nog contact krijgen.

Het boek laat ook zien hoe je kunt omgaan met je eigen irritaties, en gevoelens van machteloosheid en schuld. Daarnaast krijg je oplossingen voor praktische vragen, zodat jij meer tijd en energie overhoudt voor waar het werkelijk om draait: verbinding en écht contact.



Nanda Niemeijer is cultureel antropoloog en docent. Nadat haar vader dementie kreeg, specialiseerde zij zich in deze ziekte. In dit boek werkt zij vragen uit waar iedereen die zorgt voor iemand met dementie mee te maken krijgt. Sinds 2018 traint zij zorgverleners, vrijwilligers en mantelzorgers en ontwikkelt ze lesmateriaal voor de opleidingen zorg- en welzijn en maatschappelijk werk.



- Enorm grote doelgroep: meer dan 300.000 mensen in Nederland en dat aantal stijgt snel naar 500.000 in 2040.
- Om die mensen heen staat nog een veel grotere groep mantelzorgers.
- Uniek boek dat verder gaat waar andere boeken over dementie stoppen.

‘Dit is eindelijk informatie waar we écht iets aan hebben. We maken nu zonder woorden weer contact met hem.’

Anke en Maurice Blok,
mantelzorgers van (schoon)vader

Uitvoering	paperback
Omvang	192 pagina's
Auteur	Nanda Niemeijer
Formaat	15 x 23 cm
ISBN	978 94 93480 278
NUR	860
Thema	VFJB6
Prijs	29,99
Verschijnt	oktober 2026

Bus vol ikjes

Voice Dialogue voor kinderen

Marly (9) woont samen met haar zusje Riva bij haar moeder. Wanneer haar beste vriendin Tica op school gepest wordt, springt Marly in de bres en komt haar *Mega Marly* tevoorschijn. Van oma Beer leert ze dat ze een bus vol Ikken heeft, van *Muisje Marly* tot *Madelief Marly* en *Monky Marly*, en dat zij de chauffeur is. Maar dan komt *Mega Maxi Marly* tevoorschijn. Lukt het Marly om achter het stuur te blijven zitten?

Na het succes van de bestseller *Ik (k)en mijn ikken* (meer dan 65.000 verkochte exemplaren), zijn nu de kinderen aan de beurt. *Bus vol ikjes* is geschreven voor kinderen van 6–12 jaar én hun ouders, leerkrachten en andere professionals. In dit boek kunnen kinderen spelen met de principes van Voice Dialogue. Niet door moeilijke theorie, maar met het (waar-gebeurde) verhaal van Marly, haar bus en haar ikken.

Naast het verhaal bevat het boek een speels tweede deel met:

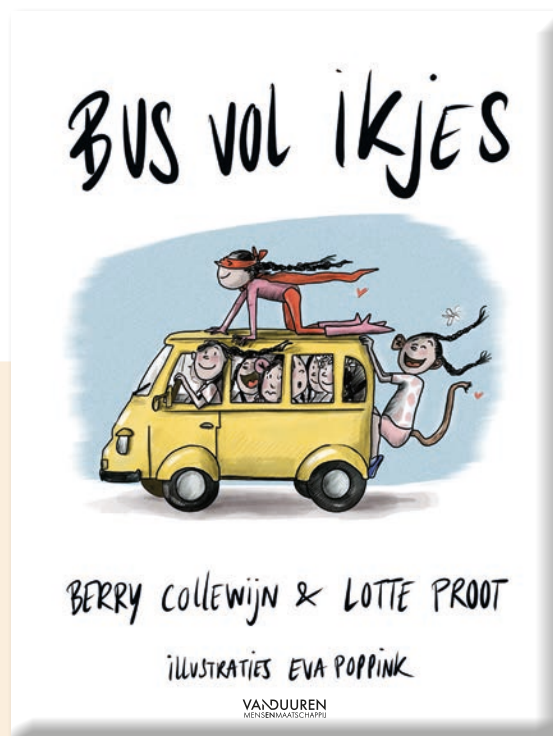
- tekenopdrachten en spelletjes
- reflectievragen voor ouder en kind
- uitleg van orthopedagoog Kina Smit over hoe zij werkt met Voice Dialogue.

Een warm, speels en spannend kinderboek over gevoelens, vriendschap, pesten en keuzes maken, bekeken door de (kinder)bril van Voice Dialogue.



Berry Collewijn is mede-auteur van de bestseller *Ik (k)en mijn ikken*, *Ontdek andere kanten van jezelf met Voice Dialogue*. Ze was kleuterleidster en specialiseerde zich in Voice Dialogue. Inmiddels leidt ze al meer dan 30 jaar psychologen, trainers en coaches in deze methode op. **Lotte Proot** werkt als actrice, trainer en coach. En als opleider Voice Dialogue en S.P.E.L.-methode. Najaar 2026 verschijnt haar kinderboek *Meis en Ei* bij Luitingh Sijthoff.

Eva Poppink is actrice, zangeres, stemacteur en illustrator. Ze speelde de titelrol in de Nijntje-musicals. Onder de naam *Little White Bunnies* maakt Eva illustraties vol warmte, humor en herkenning.



- Eerste Nederlandstalige kinderboek gebaseerd op Voice Dialogue.
- Herkenbare thema's: pesten, emoties, vriendschap, familie en zelfvertrouwen.
- Voor lezers van *Ik (k)en mijn ikken* (65.000 exemplaren verkocht) en hun kinderen en kleinkinderen. En voor professionals die graag met deze methode werken met kinderen.
- Promotie wordt ondersteund door theatertour in diverse plaatsen in Nederland.

“Als je jezelf niet ziet als één ik maar als een bus vol ikken, wordt het makkelijker te begrijpen waarom je soms dingen wel doet, die je eigenlijk niet had willen doen. En andersom.”

Uitvoering	hardcover
Omvang	72 pagina's
Auteur	Berry Collewijn, Lotte Proot, Eva Poppink
Formaat	17 x 24 cm
ISBN	978 94 93480 292
NUR	210, 770
Thema	YB
Prijs	22,99
Verschijnt	oktober 2026

Leiding geven is een contactsport

Train je skills

Herken je dat? Je rent van de ene naar de andere meeting, je mailbox ontploft en je voert de hele dag gesprekken, maar toch voelt het alsof je de echte verbinding met je team kwijt bent. Dit boek lost het grootste probleem van de moderne leider op: 'contacterosie'. We overleggen ons suf, maar we ontmoeten elkaar steeds minder, waardoor medewerkers mentaal afhaken en de resultaten achterblijven.

De oplossing? Leiding geven niet meer zien als een managementfunctie, maar als een contactsport.

Dit boek leert je hoe je stopt met het 'managen' van poppetjes en begint met het bouwen van werkzame relaties. De auteurs bieden je een concreet fundament van twaalf essentiële skills waarmee je de regie terugpakt, niet door controle uit te oefenen, maar door de kwaliteit van je contact te verhogen.

Wat gebeurt er als je dit boek niet leest? Zonder deze inzichten blijf je waarschijnlijk de kwaliteit van je relaties overschatten, terwijl je medewerkers zich steeds minder gezien voelen. Je loopt het risico op 'quiet quitting': medewerkers die fysiek wel aanwezig zijn, maar hun betrokkenheid al lang hebben ingeruild voor onverschilligheid. Uiteindelijk betaal jij de hoofdprijs: hoog verzuim, groot verloop en productieverlies.



Ward Grootens is leiderschapstrainer, auteur en podcasthost die organisaties helpt de stap te maken van praten over leiderschap naar het daadwerkelijk doen. Van zijn drie eerdere boeken zijn ruim 5.000 exemplaren verkocht.

Hilde Aarts is trainer, coach en expert op het gebied van persoonlijk leiderschap, contact en lichaamsbewustzijn. In haar werk verbindt zij hoofd en lichaam, denken en voelen. Ze helpt leiders om hun zelfbewustzijn te verdiepen en daarmee hun contactvaardigheid te versterken.



- Actueel boek: tegengif in deze AI-tijd van versnelling en verkoking.
- Gebaseerd op meer dan 50 jaar leiderschapservaring van de auteurs en 50 interviews met experts.
- Contact maken ontleedt in twaalf concrete skills.
- Aantrekkelijke combinatie van toegankelijkheid en diepgang.

"Als jouw relaties werken, hoef jij als leider niet zo hard te werken."

Uitvoering	flexcover
Omvang	208 pagina's
Auteur	Hilde Aarts en Ward Grootens
Formaat	15 x 22 cm
ISBN	978 94 93480 315
NUR	808
Thema	KJMB
Prijs	32,99
Verschijnt	oktober 2026

Jouw brein liegt

26 denkfouten (die je keuzes sturen), en hoe je ze te slim af bent

Algoritmes, politici en marketeers weten precies hoe je brein werkt. Ze weten welke denkfouten ze moeten activeren om je te laten klikken, kopen en geloven. Ze weten wanneer je twijfelt, wanneer je doordrukt, en welke knop ze moeten indrukken om je van mening te laten veranderen zonder dat je het doorhebt.

En jij? Jij denkt dat je rationeel bent.

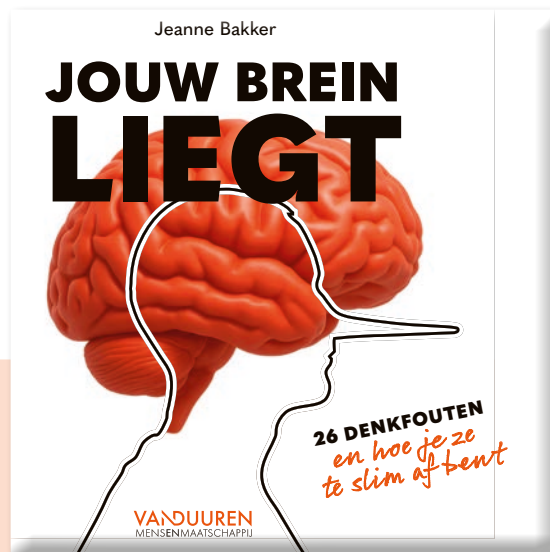
Je brein neemt elke dag sluiproutes. Het trekt snelle conclusies, vult gaten in herinneringen, herschrijft het verleden en maakt de toekomst rooskleuriger dan ze is. Je gelooft die ene negatieve review meer dan tien complimenten. Je vindt de sollicitant die op je lijkt geschikter. Je kijkt een saaie film af omdat je al een uur hebt gekeken. Niet omdat je dom bent. Omdat je een mens bent.

Jouw brein liegt neemt je mee langs 26 denkfouten die jij dagelijks maakt: in je werk, in je relaties, bij elke beslissing die je niet eens een beslissing noemt. Geen droge theorie, maar herkenbare situaties, verrassend onderzoek en concrete handvatten.

Want wie zijn brein leert doorzien, laat zich minder makkelijk meeslepen.



Jeanne Bakker studeerde psychologie en haalde een MBA aan Harvard Business School. Ze is oprichter van Brain Bakery en host van de podcast *For Hungry Minds*. Eerder schreef ze vijf boeken over leren, denken en hersenwerk waarvan er meer dan 25.000 verkocht zijn. Haar missie: laten zien dat het brein niet de objectieve waarheidsmachine is waarvoor we het houden, en dat juist die ontdekking ons scherper, eerlijker en lichter maakt.



- Actueel en urgent: nooit eerder werd ons brein zo systematisch bespeeld door algoritmes, framing en marketing.
- Jeanne Bakker is auteur van vijf boeken, waarvan er inmiddels meer dan 25.000 verkocht zijn, en spreker via o.a. Denkproducties.
- Via haar podcast *For Hungry Minds* bereikt ze wekelijks duizenden luisteraars.

“Je brein wordt elke dag bespeeld. Wie weet hoe, laat zich minder makkelijk meeslepen.”

Uitvoering	paperback
Omvang	224 pagina's
Auteur	Jeanne Bakker
Formaat	21 x 21 cm
ISBN	978 94 93480 322
NUR	770
Thema	VSP
Prijs	32,99
Verschijnt	oktober 2026

Wat je niet ziet

Jezelf blijven in een omgeving die jou ongemerkt verandert

Mensen die afhaken, zich aanpassen of gedrag vertonen dat je niet goed kunt plaatsen: in organisaties zoeken we de verklaring daarvoor meestal bij de persoon zelf: in zijn motivatie, competenties of persoonlijkheid. Maar daarmee missen we dikwijls precies dat wat gedrag werkelijk vormt.

De zaken die de meeste invloed hebben in organisaties spelen zich namelijk veelal af buiten het zichtbare. Niet in vergaderingen of besluiten, maar in subtiele signalen, stiltes en onuitgesproken verwachtingen. Juist die onzichtbare lagen bepalen hoe we samenwerken, leidinggeven en onszelf gaan zien. Ze kunnen mensen dichter bij elkaar brengen, maar ons ook ongemerkt vervreemden van elkaar. En van onszelf.

In zijn vierde boek *Wat je niet ziet* laat psycholoog en bestsellerauteur Danny Mullenders zien hoe gedrag in organisaties voortdurend wordt beïnvloed door krachten die we zelden onderkennen. Met inzichten uit de psychologie en filosofie, praktijkverhalen en scherpe observaties maakt hij zichtbaar wat zich normaal aan ons oog onttrekt. En geeft hij antwoorden op vragen als: hoe blijf je jezelf in een omgeving die voortdurend invloed op je heeft en waarom gedragen mensen zich anders dan ze zich voornemen?



Danny Mullenders is assessment psycholoog, bedrijfseconoom en mede-eigenaar van psychologisch adviesbureau AC&T Consulting. Danny helpt organisaties bij selectie- en ontwikkelvraagstukken op het vlak van functiegeschiktheid, loopbaanontwikkeling, leiderschap, samenwerking en vertrouwen. Hij schreef de bestsellers *De kunst van niet kiezen*, *Daarom doen ze dat* en *Laat je niet kiezen*. Danny is een van de meest gelezen psychologen in Nederland, veelgevraagd spreker, en gast bij podcasts, webinars en seminars.



- Vierde boek van Danny Mullenders, hij verkocht inmiddels zo'n 6.000 boeken.
- Zijn eerste drie boeken, *De kunst van niet kiezen* (2025), *Daarom doen ze dat* (2023) en *Laat je niet kiezen* (2022) behaalden de nummer 1 positie bij Managementboek
- Auteur bereikt met zijn dagelijkse posts op LinkedIn meer dan 33.000 leidinggevendenden, HR managers en professionals.

"Wat niet wordt gezegd, beïnvloedt veel meer dan je doorhebt."

Uitvoering	hardcover
Omvang	208 pagina's
Auteur	Danny Mullenders
Formaat	15 x 23 cm
ISBN	978 94 93480 339
NUR	800
Thema	VS
Prijs	32,99
Verschijnt	oktober 2026

Deep Loyalty

Hoe je duurzame waarde voor je klanten creëert in een AI-gedreven wereld

Customer Experience ondergaat de meest ingrijpende transformatie in haar geschiedenis. AI herschrijft de spelregels, en zet daarmee de traditionele klantloyaliteit zwaar onder druk.

Want wat gebeurt er? Grote AI-platformen plaatsen zich tussen merken en klanten, waardoor de afstand tussen hen toeneemt. En tegelijkertijd beschikken klanten over nieuwe superkrachten: vrijwel zonder enige inspanning kunnen zij opties vergelijken, overstappen naar andere merken en direct goedkopere of meer passende alternatieven vinden. Loyaliteit is niet langer vanzelfsprekend, in tegendeel: die staat enorm onder druk.

Deze verschuiving vraagt om een tegenbeweging. Bedrijven moeten verder gaan dan de puur transactionele efficiëntie van AI en zich richten op het creëren van diepere, betekenisvollere waarde voor hun klanten. De toekomst van Customer Experience gaat niet over het vervangen van menselijkheid door technologie, maar over het inzetten van AI om waardecreatie te versterken.

In *Deep Loyalty* neemt Steven van Belleghem je mee in de ontwikkeling naar een nieuwe CX-strategie; een strategie die de kracht van AI omarmt en tegelijk bouwt aan sterkere, veerkrachtigere klantrelaties. Niet alleen om te concurreren in een AI-gedreven wereld, maar om daarin echte, duurzame loyaliteit te creëren.



Steven Van Belleghem is een internationaal keynotespreker. Hij is parttime marketing-professor aan Vlerick Business School en gastdocent aan London Business School. Daarnaast is hij partner van inspiratiebedrijf nexxworks en medeoprichter van content-creatiebureau Snackbytes. Hij is bestuurder bij Plan International België. Steven schreef een groot aantal zeer succesvolle managementboeken.



- Nieuwste boek van bestsellerauteur Steven van Belleghem, schrijver van o.a. *When digital becomes human*, *Customers the day after tomorrow*, *The offer you can't refuse* en *De Ruwe Diamant*
- Van zijn vorige boeken zijn alleen al in Nederland meer dan verkocht 35.000 exemplaren verkocht

"Alleen de bedrijven die zich richten op het creëren van diepere, betekenisvollere waarde voor hun klanten gaan het redden in dit AI-tijdperk."

Uitvoering	flexcover
Omvang	272 pagina's
Auteur	Steven Van Belleghem
Formaat	17 x 24 cm
ISBN	978 90 59969 780
NUR	802
Thema	KJS
Prijs	34,99
Verschijnt	november 2026

Golven van gekte

De verleidelijke kracht van hypes en rages

Wat hebben Ozempic, Dubai-chocolade, Rubik's Cube, Beyblades, Ice Bucket Challenge, Hoela-Hoeps en Labubu met elkaar gemeen? Het zijn hypes, die miljoenen mensen wereldwijd in beweging brengen. Ze ontstonden (on)verwacht, groeiden razendsnel uit tot een collectieve roes en verdwenen weer uit beeld.

In *Golven van gekte – De verleidelijke kracht van hypes en rages* ontrafelt trendwatcher Bert Van Thilborgh het geheim achter die magnetische aantrekkingskracht. Waarom laten we ons telkens opnieuw meeslepen? Hoe komen rages tot stand? En wat vertellen ze over onze tijdgeest, verlangens en angst om iets te missen?

Aan de hand van historische en recente rages neemt dit boek je mee langs de grillige golven van onze collectieve fascinaties. Vanuit inzichten uit de psychologie, sociologie, cultuurgeschiedenis en marketing schetst de auteur het fascinerende DNA van de hype: hoe ideeën, producten en gedragingen viral gaan en wat ze gemeen hebben met biologische besmetting, groepsdynamieken en storytelling. In het slotdeel ontdek je zelf hoe merken, artiesten en communities bewust hypes creëren en hoe jij zelf met je merk of product kunt surfen op de golf van massale aandacht.



Bert Van Thilborgh studeerde geschiedenis en was de founder van twee marketing-communicatiebureaus in België en Nederland. In 2016 richtte hij Futureproved Trendwatchers op. Hij is een veelgevraagd keynotespreker en auteur van *Trendsurfing, innoveren op golven van verandering* (2023), dat ook in het Engels werd vertaald. Bert kent hypes niet alleen als observator, maar ook als maker. Zijn meest intrigerende hype? Zijn eigen zoon Sebastiaan, alias FabioW, die met TikTok, een muziekhit en zijn uitstraling zelf een hype werd.

GOLVEN VAN GEKTE

DE VERLEIDELIJKE KRACHT VAN HYPES & RAGES

BERT VAN THILBORGH



VANDUUREN
MANAGEMENT

P E L C K M A N S

- Iedereen herkent zich in één of andere rages: het boek biedt daarom niet alleen kennis, maar ook nostalgie en plezier.
- Het verklaart gedrag dat we allemaal vertonen, en verklaart dat aan de hand van psychologie en sociale dynamiek.
- Marketeers en ondernemers leren hoe hypes ontstaan, wat ze doen met merkperceptie en hoe je hun principes bewust kunt toepassen om een idee, product, of dienst succesvol te maken.

"Hypes: hoe de combinatie van verleiding, verbondenheid en onweerstaanbaarheid leidt tot menselijke kuddegeest en de fear of missing out."

Uitvoering	paperback
Omvang	256 pagina's
Auteur	Bert Van Thilborgh
Formaat	17 x 24 cm
ISBN	978 94 6530 377 2
NUR	802
Thema	KJS, KCJMV2
Prijs	32,00
Verschijnt	november 2026

Waanzinnige ideeën tot leven wekken

Veel mensen lopen rond met een waanzinnig idee dat ze maar niet uit hun hoofd krijgen. Maar hoe verwezenlijk je zo'n idee? Waar begin je? Wat doe je als de moed je in de schoenen zakt bij de eerste tegenslag? En hoe zorg je dat er straks mensen zijn die op jouw idee zitten te wachten?

In *Waanzinnige ideeën tot leven wekken* neemt Raimke Groothuizen de lezer mee in een hervertelling van Frankenstein, verteld vanuit het perspectief van Igor. Daarin laat ze zien hoe een maker leert om zijn eigen idee te omarmen.

Aan de hand van vijf elementen uit het verhaal, het Monster, de Maker, het Laboratorium, het Publiek en de Helper, deelt zij praktische handvatten voor ideeënrealisatie. Met theorie, praktische tips en de aanpak die de auteur zelf hanteert. Daarnaast delen tien inspirerende makers in openhartige gesprekken hoe zij hun bijzondere ideeën daadwerkelijk in de wereld zetten.

Een succesformule voor waanzinnige ideeën bestaat niet, maar van de fouten en successen van anderen valt veel te leren. Een boek voor iedereen die impact wil maken, maar regelmatig vastloopt op uitvoering, draagvlak of afmaken.



Raimke Groothuizen is auteur, spreker en hbo-docent Communicatie bij Avans Hogeschool. Daarnaast is ze opgeleid als animatiefilmmaker en treedt ze op als standup comedian. In 2025 sprak ze op TEDxTilburg over het tot leven wekken van waanzinnige ideeën en in 2024 werd ze door de Noord-Brabantse jury genomineerd voor de Vrouw in de Media Award. Eerder schreef ze onder andere *Sprookjesboek voor studenten* en *Hoe word ik een on(der)wijs goede teamleider?*. Groothuizen brengt het eerlijke verhaal, met humor en verbeelding.



- Verhalende hervertelling van Frankenstein met praktische handvatten voor ideeënrealisatie.
- Tien openhartige gesprekken met makers, onder wie bestsellerauteur Teun Toebe (VerpleegThuis), Annabel Pieren van The Happy Squad en Rodney van den Hengel van Heilige Boontjes.
- Auteur van *Sprookjesboek voor studenten* en *Hoe word ik een on(der)wijs goede teamleider?*.

“Iedereen heeft het over ideeën bedenken. Maar niemand vertelt je welke stappen je moet zetten om die ook echt te realiseren.”

Uitvoering	paperback
Omvang	144 pagina's
Auteur	Raimke Groothuizen
Formaat	15 x 23 cm
ISBN	978 94 93480 346
NUR	765, 802
Thema	KJD
Prijs	27,99
Verschijnt	november 2026

The Uncertainty Principle

Meegaan op de golven van het 'Never Normal'

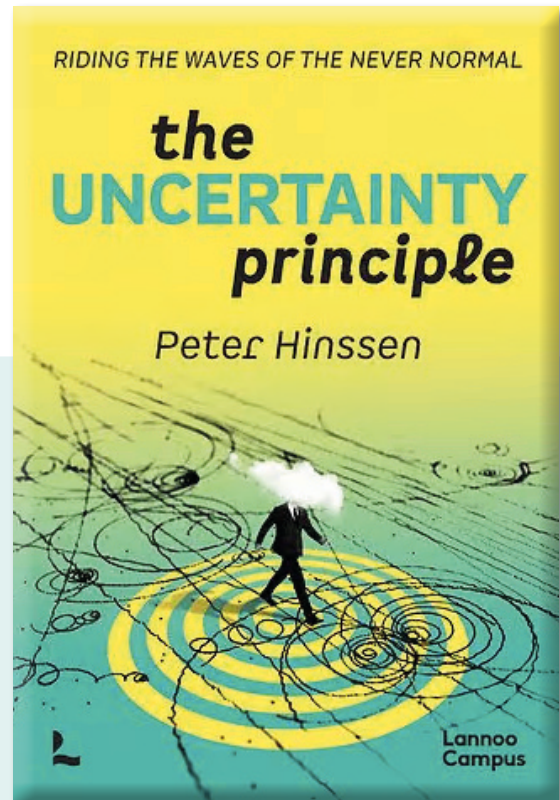
Sinds covid, de veranderingen in Amerika, de oorlogsdrang van Rusland en Israël, de komst van AI is onze wereld onzekerder en onvoorspelbaarder dan ooit. Veel mensen maken zich zorgen, zijn bang, of worden depressief. Ook mensen die leidinggeven in bedrijven. Die gevoelens verlammen, en maken dat mensen niet in actie komen, en alleen maar hopen dat het vanzelf wel goed komt. En dat is ijdele hoop.

Maar je kunt er ook anders naar kijken. Peter Hinssen is er absoluut van overtuigd dat elke uitdaging een kans biedt om het beter te doen. Sterker nog: succes is de grootste vijand van een organisatie. Succes maakt lui, leidt tot zelfgenoegzaamheid, en remt innovatie. Problemen daarentegen dwingen je te veranderen, zaken te verbeteren en anders aan te pakken. Daarom schreef hij *The Uncertainty Principle*: om te laten zien dat de toegenomen onzekerheid geen bedreiging is maar een uitgelezen kans.

Daarvoor introduceert hij drie elementen – toekomstgericht denken, wendbaarheid en veerkracht. Samen vormen ze het fundament van bedrijven die sterker dan ooit door deze 'Never Normal'-periode zullen komen.



Peter Hinssen is serieondernemer, adviseur, keynotespeaker en auteur. Hij is een veelgevraagd opiniemaker met een toonaangevende visie op innovatie, leiderschap en de impact van het digitale op de samenleving en het bedrijfsleven.



- Zeer bekende en gerenommeerde auteur die duizenden boeken heeft verkocht.
- Veel gevraagd spreker op grote managementevents en – congressen, internationaal en nationaal.

"De grootste denkers en vernieuwers wachtten niet af tot het vanzelf weer beter werd. Ze waren succesvol omdat ze geloofden in de kracht van verandering en daar onvermoeibaar aan bouwden."

Uitvoering	flexcover
Omvang	240 pagina's
Auteur	Peter Hinssen
Formaat	17 x 24 cm
ISBN	978 90 59969 230
NUR	800
Thema	KJD
Prijs	34,99
Verschijnt	november 2026

Aanraken

Hoe doe je dat?

Het gaat niet goed met onze samenleving en we zijn het contact met elkaar kwijtgeraakt. Veel mensen leven in isolement en eenzaamheid. Aanraken is een probleem geworden sinds #Metoo en Covid, en we hebben de weg terug nog niet gevonden. We zijn krampachtig geworden in het contact met anderen terwijl we elkaar juist hard nodig hebben.

Dit boek biedt inzicht in de noodzaak van gepaste aanraking en geeft praktische handvatten voor goede aanraking. Het beschrijft de positieve effecten daarvan op gezin, relaties, teams en op de werkvloer. Gepaste aanraking bevordert de ontwikkeling tot sociale mensen en maakt samenleven en samenwerken prettiger. Bovendien vermindert het stress en bevordert het herstel!

Aanraken. Hoe doe je dat? geeft een nieuwe kijk op aanrakingsgeletterdheid en het belang daarvan voor de samenleving.



Karin Wagenaar is klinisch psycholoog, systeemtherapeut, EFT Therapeut en auteur van het succesvolle boek *Relaties, hoe doe je dat?* Ze werkt al dertig jaar in haar eigen praktijk en ziet veel echtparen die de verbinding met elkaar zijn kwijtgeraakt. Ze geeft les over emoties, hechting en lichaamsgericht werken in psychotherapie. Haar interesse in aanraking is vroeg ontstaan door haar geestelijk gehandicapte zus die niet kon spreken maar wel aanraken.



- Het eerste boek over aanraking met inzichten vanuit hechting, temperament en sociale context.
- Vlot geschreven met veel casuïstiek, dus herkenbaar voor de lezer.
- Een pleidooi voor gepaste aanraking door de hele levensloop heen.



“Het belang van aanraken kan niet worden overschat: het is letterlijk levensverlengend.”

Uitvoering	paperback
Omvang	224 pagina's
Auteur	Karin Wagenaar
Formaat	15 x 23 cm
ISBN	978 94 93480 070
NUR	770
Thema	VSPQ
Prijs	29,99
Verschijnt	december 2026

Het plan van de zwerm

Hoe geef je maatschappelijk complexe vraagstukken vleugels

De energietransitie. Een krakend zorgsysteem. Sociale ongelijkheid. Duurzame voedselzekerheid. Complexe maatschappelijke vraagstukken waar dringend een oplossing voor moet komen. De plannen, de stuurgroepen, overlegtafels en taskforces zijn er. En toch loopt het niet, en dat frustriert. Meer sturen of regisseren werkt niet. Omdat deze vraagstukken niet te sturen zijn.

In *Het plan van de zwerm* laat de auteur zien hoe je wel tot doorbraken komt als je door hebt dat mensen net als trekvogels zijn: ze komen in beweging als het momentum er is, kiezen daarbij hun eigen weg, sluiten zich aan bij andere die in dezelfde richting vliegen en versnellen bij de juiste condities.

Het plan van de zwerm geeft de condities en schetst het proces waarmee je de maatschappelijke vernieuwing die er al is, voedt, verbreedt en versterkt. Het boek biedt bestuurders en managers een andere logica en werkwijze om met maatschappelijk complexe vraagstukken aan de slag te gaan.

Na het lezen begrijp je waarom sturen remt en verbinden versnelt en wat je morgen al anders kunt doen.



Gemma van der Ploeg begeleidt al ruim 35 jaar bestuurders en managers bij complexe maatschappelijke vraagstukken. Vanuit haar achtergrond in beleidsontwikkeling ontdekte zij dat vernieuwing ontstaat wanneer mensen elkaar vinden rond een gedeelde ambitie en samen leren. Als grafisch vormgever denkt **Rolf Resink** in beelden. Teksten die hij niet kan omzetten in een tekening kloppen ergens niet. Hiermee hield hij de inhoud van dit boek scherp.

Samen met Eric Spaans vormen zij KaapZ, waar zij sinds 2004 co-creatieve leerprocessen begeleiden in onder meer gebiedsontwikkeling, zorg, onderwijs en energietransitie. Gemma, Rolf en Erik schreven eerder de everseller *Hoe richt je een zwerm?* waarvan er inmiddels duizenden zijn verkocht.



- **Urgent en actueel boek: de maatschappelijke vraagstukken zijn momenteel complexer dan ooit.**
- **Eindelijk een boek dat, geschreven vanuit de praktijk, wel een handelingsperspectief biedt voor maatschappelijk complexe vraagstukken.**
- **Van hun vorige boek, *Hoe richt je een zwerm*, zijn meer dan 3.000 exemplaren verkocht.**



“Wie controle zoekt, voedt stagnatie. Wie condities schept, creëert beweging.”

Uitvoering	paperback
Omvang	272 pagina's
Auteur	Gemma van der Ploeg en Rolf Resink
Formaat	24 x 17 cm
ISBN	978 94 93480 308
NUR	801
Thema	KJM
Prijs	44,99
Verschijnt	november 2026

Het Popcornpaleis

Persoonlijk leiderschap voor snelle denkers

Je hebt geen gebrek aan ideeën. Integendeel: je hebt er te veel. Dus moet je focussen, zeggen ze. Je probeert te kiezen, te schrappen, je aan te passen. Maar wat als dát nou precies is waar het misgaat?

Het Popcornpaleis is geschreven voor mensen met een sneldenkend associatief brein. Mensen die verbanden zien waar andere alleen maar naar losse eindjes kijken. Die alles zien en kunnen, maar juist daardoor vastlopen. Simpelweg omdat ze niet kunnen kiezen.

Want zolang ze niet weten wat hun ideeën verbindt, blijven ze zwabberen tussen losse richtingen en raken ze steeds iets van zichzelf kwijt. En dat is ongelooflijk zonde: hun veelheid aan ideeën is immers ook hun kracht.

Sigrid van Iersel introduceert daarom het Popcornpaleis: een model waarmee associatieve denkers zicht krijgen op hoe hun denken werkt en hoe ze daar een kloppend geheel van kunnen maken. Niet door te focussen of te schrappen, maar door samenhang te creëren en eindelijk echt te doen waar ze goed in zijn.



Sigrid van Iersel is verhaalstrateg, ondernemer en auteur. Ze begeleidt al jaren mensen met een snel, associatief brein, die zij 'popcornhoofden' noemt. Ze helpt hen hun eigen stem te vinden en hun veelheid aan ideeën en interesses te vertalen naar een helder verhaal dat klopt met wie zij zijn en hoe zij denken. Eerder schreef zij onder andere *Expeditie Eigen Stem* en *Lenig Denken*.



- Het eerste boek voor professionals, leiders en creatieve denkers met een associatief brein, keuzestress en overvloed aan ideeën.
- Onderscheidend perspectief: 'meer focus' is niet de oplossing, maar een leven en loopbaan ontwerpen die passen bij een associatief brein.
- Nieuwe taal voor mensen die zichzelf als onrustig, 'te veel' en chaotisch zien.

"Zwabberen is niet het probleem, wel hoe je hoe je een leven ontwerpt dat past bij jouw snelle associatieve brein."

Uitvoering	paperback
Omvang	192 pagina's
Auteur	Sigrid van Iersel
Formaat	21 x 21 cm
ISBN	978 94 93480 353
NUR	770
Thema	VS
Prijs	31,99
Verschijnt	januari 2027

Van Duuren Management BV

Jan van Galenstraat 7
3115 JG Schiedam
telefoon 010-3100842
info@vanduurenmanagement.nl

Vertegenwoordiging Nederland & België

Veltman Distributie B.V.
Energieweg 3
3542 DZ Utrecht
T +31 (0)346 284 242

E verkoop@veltmandistributie.nl
www.veltmandistributie.nl

Eric Winkel T +31 (0)6 44 397 016
E eric@veltmandistributie.nl

Maureen Turenhout T +31 (0)6 26 898 726
E maureen@veltmandistributie.nl