

Changing Minds The Art And Science Of Our Own Other Peoples Howard Gardner

Conventional planning methods often do not suffice for complex institutions such as health systems and development projects, and this book introduces the practice of facilitated participatory planning (FPP), a new way of planning for a world that is multifaceted, competitive, and ever changing. The authors argue that involving all the key stakeholders in the process makes for a trustworthy, inclusive, balanced, and dynamic planning system. This analysis charts the evolution of FPP from pioneer concepts of awareness, empowerment, learning by doing, visualization, creative group processes, and incremental questions into a complete and up-to-date system of principles and techniques. It includes case studies that show how FPP has been used successfully where other planning methods have failed. Academics, researchers, and managers who require planning procedures that go beyond the hierarchical approach will find this to be an invaluable resource.

'Women Don't Owe You Pretty' is een intelligent geschreven oproep tot modern feminisme. Florence Given rekent af met conservatieve opvattingen en laat zien hoe vrouwen hun positie kunnen versterken. Florence Given moedigt in 'Women Don't Owe You Pretty' lezers aan om de verhalen in twijfel te trekken die hen weerhouden van zelfacceptatie, eigenliefde en kracht. Het is een levendig geïllustreerde inleiding tot het moderne feminisme. Met dit boek leert iedere vrouw haar energie te beschermen. 'Women Don't Owe You Pretty' is er om ons eraan te herinneren dat iedereen waardevol is en dat vrouwen mannen niets verschuldigd zijn. WAARSCHUWING: bevat expliciete inhoud (en veel oncomfortabele waarheden).

? "Informative, diverse, and highly engaging; a much-needed addition to the realm of mental health."—Kirkus Reviews, starred review Featuring real-life stories of people who have found hope and meaning in the midst of life's struggles, Heads Up: Changing Minds on Mental Health is the go-to guide for teenagers who want to know about mental health, mental illness, trauma and recovery. For too long, mental health problems have been kept in the shadows, leaving people to suffer in silence, or worse, to be feared, bullied or pushed to the margins of society where survival is difficult. This book shines a light on the troubled history of thinking about and treating mental illness and tells the stories of courageous pioneers in the field of psychiatry who fought for more compassionate, respectful and effective treatments. It provides a helpful guide to the major mental health diagnoses along with ideas and resources to support those who are suffering. But it also moves beyond a biomedical focus and considers the latest science that shows how trauma and social inequality impact mental health. The book explores how mental health is more than just "in our heads" and includes the voices of Indigenous people who share a more holistic way of thinking about wellness, balancing mind, body, heart and spirit. Highlighting innovative approaches such as trauma-informed activities like yoga and hip-hop, police mental health teams, and peer support for youth, Heads Up shares the stories of people who are sparking change.

Als we leren het alledaagse op een andere manier te bekijken en, om met Sir Arthur Conan Doyle te spreken, `de observatie van

trivialiteiten' beoefenen, blijkt dat we in de wereld om ons heen veel meer kunnen waarnemen dan we aanvankelijk dachten. Geluiden blijken schaduwen te onthullen. Uit een lichaamshouding valt iemands karakter op te maken. En de onderkant van een blad aan een boom openbaart een wereld op zichzelf. In Met andere ogen loopt Alexandra Horowitz door New York, in gezelschap van verschillende deskundigen, onder andere een stadssocioloog, een kunstenares, een geoloog, een arts, een hond en een peuter. Tijdens deze wandelingen wordt duidelijk op welke manier zij de wereld om zich heen waarnemen, en wat ze zien. Horowitz beschrijft de mysteries rond de menselijke waarneming met humor en met oog voor fascinerende details. Dat leidt tot een beter begrip van de manier waarop wij de wereld en elkaar tegemoet treden en nodigt uit tot een oplettender bestaan. Er valt zo veel meer waar te nemen als we maar de moeite nemen om écht te kijken.

Een van de grote onverklaarde wonderen in de geschiedenis van de mens is dat de geschreven filosofieën in het oude China, India en Griekenland onafhankelijk van elkaar rond dezelfde tijd tot bloei kwamen. Die vroege filosofieën zijn van grote invloed geweest op de ontwikkeling van uiteenlopende culturen in verschillende delen van de wereld. Wat we in het Westen 'filosofie' noemen is nog niet het halve verhaal. Met zijn verkenning van de filosofieën van Japan, India, China en de islamitische wereld, en de minder bekende orale tradities van Afrika en de oorspronkelijke volkeren van Australië, wil Julian Baggini onze horizon verbreden. Hij interviewt denkers uit alle delen van de wereld en behandelt vragen zoals: Waarom is het Westen individualistischer dan het Oosten? Waarom heeft het secularisme minder invloed in de islamitische wereld dan in Europa? En hoe heeft China weerstand weten te bieden aan oproepen tot meer politieke vrijheid?

Examines one of the questions of human psychology: why it's so difficult to change our own minds and each other's and what happens when we do actually change our minds. This book describes seven powerful factors at work in different cases of mind change. It also examines changes of mind in six arenas.

This book is a scientifically current, integrative, and practical guide for understanding clinical hypnosis and its place within a new health care paradigm. Blending four original short stories with a treatise, it alternates narrative prose with health science discourse to create a framework for embracing systemic emotional and relational elements that lie beyond diagnosis, medication, surgery, and psychotherapy. Following the stories of four characters, the authors establish an empirically-grounded conceptualization of the mind, then demonstrate how practical applications of therapeutic hypnosis can help readers use individual and family resources in health and healing. Clinicians will learn to improve their care by embracing emotional, relational, and narrative elements that powerfully affect health beyond diagnosis, medication, surgery, and psychotherapy. Further, health care educators and policy makers will find inspiration that enriches professional training.

EET NOOIT IETS WAT JE OVERGROOTMOEDER NIET ALS VOEDSEL ZOU HERKENNEN! Vroeger wisten mensen hoe ze moesten eten, maar de dieetregels die van generatie op generatie zijn doorgegeven, zijn verwormd en vervormd door de marketeers van de voedingsmiddelenindustrie, door zogenaamde voedingsdeskundigen en door de media. Het gevolg is dat we dolen door een landschap van voedselachtige substanties die om het hardst gillen dat ze

goed voor ons zijn. Echt eten verdwijnt uit beeld om te worden vervangen door `voedingsstoffen . En deze producten zijn juist slecht voor de gezondheid. We zouden minder eten moeten kopen en er meer voor moeten betalen. Daar worden we zelf beter van, maar ook het milieu, ons ecosysteem en onze samenleving. Door wereldwijd te kijken naar traditionele diëten kunnen we zelf een evenwichtig en gezond eetgedrag terugvinden. Een pleidooi voor echt eten wordt wereldwijd vertaald. In Amerika staat het boek sinds verschijning op nummer 1 van de bestsellerlijsten.

Persuade, Don't Push! Surely you know plenty of people who need to make a change, but despite your most well-intentioned efforts, they resist because people fundamentally fear change. As a salesman, father, friend, and consultant, Rob Jolles knows this scenario all too well. Drawing on his highly successful sales background and decades of research, he lays out a simple, repeatable, predictable, and ethical process that will enable you to lead others to discover for themselves what and why they need to change. Whether you hope to make a sale or improve a relationship, Jolles's wise advice—illustrated through a bevy of sometimes funny, sometimes moving, always illuminating stories—will help you ensure that changing someone's mind is never an act of coercion but rather one of caring and compassion. “How to Change Minds coaches readers on the fine point of ethical persuasion. If you want to change minds the right way, reading this book is the right thing to do.” —Ken Blanchard, coauthor of *The One Minute Manager* and *Trust Works!* “Equally adaptable to business and personal life, *How to Change Minds* offers a unique perspective on effecting positive change in personal and business relationships. Learn while being entertained by Rob's personality-infused writing style.” —Tom Ziglar, President, Ziglar Inc., and proud son of Zig Ziglar “Rob's insights on influence and persuasion are fascinating and presented in a powerful and entertaining way. This book is, perhaps, the 21st century's version of *How to Win Friends and Influence People*.” —Dr. Eli Jones, Dean, Marketing Professor, Sam M. Walton Endowed Chair in Leadership, University of Arkansas

Architects and healthcare clients are increasingly coming to recognize that, once built, healthcare facilities are almost immediately subject to physical alterations which both respond to and affect healthcare practices. This calls into question the traditional ways in which these facilities are designed. If functions and practices are subject to alteration, the standard approach of defining required functions and practices before acquiring facilities is obsolete. We need other starting points, working methods, and ways of collaborating. *Healthcare Architecture as Infrastructure* presents these new approaches. Advocating an infrastructure theory of built environment transformation in which design and investment decisions are organized hierarchically and transcend short-term use, the book draws the practice and research of a number of architects from around the world. Written by experts with experience in policy making, designing, building, and managing complex healthcare environments, it shows professionals in architecture, engineering, healthcare and facilities

management how to enhance the long-term usefulness of their campuses and their building stock and how to strengthen their physical assets with the capacity to accommodate a quickly evolving healthcare sector.

We weten allemaal dat het moeilijk is om te veranderen. Het kost veel tijd en vaak geven we op bij de eerste tegenslag. Maar waarom zien we wel de beren op de weg en niet de bestemming? Deze vraag beantwoorden Chip en Dan Heath in dit fascinerende boek. We hoeven slechts te begrijpen hoe onze hersenen werken om snelle veranderingen in ons gedrag te realiseren. Op basis van wetenschappelijke studies en opmerkelijke casestudy's laten ze zien dat ogenschijnlijk simpele methodes leiden tot fantastische resultaten.

Think about the last time you tried to change someone's mind about something important: a voter's political beliefs; a customer's favorite brand; a spouse's decorating taste. Chances are you weren't successful in shifting that person's beliefs in any way. In his book, *Changing Minds*, Harvard psychologist Howard Gardner explains what happens during the course of changing a mind – and offers ways to influence that process. Remember that we don't change our minds overnight, it happens in gradual stages that can be powerfully influenced along the way. This book provides insights that can broaden our horizons and shape our lives.

Addresses the flurry of questions about the practical application of neuroscience in clinical treatment. Recent advances in research in the fields of attachment, trauma, and the neurobiology of emotion have shown that mind, brain, and body are inextricably linked. This new research has revolutionized our understanding of the process of change in psychotherapy and in life, and raised a flurry of questions about the practical application of neuroscience in clinical treatment, particularly with those who have experienced early relational trauma and neglect. What insight does neuroscience offer to our clinical understanding of early life experiences? Can we use the plasticity of the brain to aid in therapeutic change? If so, how? *Changing Minds in Therapy* explores the dynamics of brain-mind change, translating insights from these new fields of study into practical tips for therapists to use in the consulting room. Drawing from a wide range of clinical approaches and deftly integrating the scholarly with the practical, Margaret Wilkinson presents contemporary neuroscience, as well as attachment and trauma theories, in an accessible way, illuminating the many ways in which cutting edge research may inform clinical practice.

Wat is een goede psychopaat? En hoe kan het leren denken als een psychopaat je vooruithelpen? Professor Kevin Dutton bestudeert al zijn hele carrière psychopaten. Toen hij SAS-held Andy McNab tijdens een onderzoeksproject ontmoette, deed hij een verrassende ontdekking. McNab is een gediagnosticeerd psychopaat, maar wel een goede psychopaat. In tegenstelling tot een slechte psychopaat is hij in staat om bepaalde eigenschappen, zoals meedogenloosheid, onbevreesdheid, geweten en empathie, te versterken of te onderdrukken. Zo haalt hij het beste uit

zichzelf – en anderen – in allerlei verschillende situaties. De bijzondere ervaringen van McNab en de expertise van Dutton laten zien hoe een psychopaat denkt en wat dat voor ons kan betekenen. Wat willen we werkelijk in dit leven en hoe kunnen we kwaliteiten als charme, rust onder druk, zelfvertrouwen en moed ontwikkelen en gebruiken om te krijgen wat we willen? De goede psychopaat is een uniek en gemakkelijk handboek dat je de weg wijst naar zelfontplooiing in zowel je privéleven als je carrière. Bestsellerauteur Andy McNab, bekend van de thrillerreeks rond actieheld Nick Stone, is het pseudoniem van een voormalig Brits Special Air Service-soldaat. Hij werd wereldberoemd toen hij na de Eerste Golfoorlog in 1993 zijn verslag van de mislukte SAS-missie Bravo Two Zero publiceerde. Voor deze missie ontving hij o.a. de Distinguished Conduct Medal. Professor Kevin Dutton is onderzoekspsycholoog aan het Calleva Research Centre for Evolution and Human Science van de universiteit van Oxford. Eerder schreef hij het boek De lessen van de psychopaat.

Bruiloften en dates zijn goed materiaal. Dat weet Hollywood en dat wist Shakespeare ook, toen hij de komedie 'Een Midzomernachtsdroom' schreef. Het verhaal speelt zich af in Athene, waar Hertog Theseus zijn bruiloftsplannen doorneemt met de amazonekoningin Hippolyta. Alsof ze hun handen niet al vol hebben aan hun eigen bruiloft komt Egeus binnen met de kwestie van zijn dochter Hermia, die hij wilt laten trouwen met de adelaar Demetrius. Maar Hermia wil alleen met haar geliefde Lysander trouwen. Theseus besluit dat Hermia mag kiezen: trouwen met Demetrius, intreden in het klooster, of de doodstraf. Hermia besluit met Lysander het bos in te vluchten waar de wet van Athene niet geldt. Maar in dat diepe stille bos zijn er ook relatieproblemen: hier is het de plaaggeest Puk die vertelt dat er problemen zijn tussen elfenkoning Oberon en elfenkoningin Titania. Oberon is jaloers en maakt ruzie met Titania. Hij wil wraak nemen met een magisch sap, dat in de verkeerde handen eindigt. Dit brengt een kettingreactie van amoureuze verwickelingen met zich mee voor zowel de mensen als voor de elfen en alsof dat nog niet genoeg was, krijgen we ook nog het bruiloftsvermaak te zien van zes bouwvakkers die een theaterstuk moeten opvoeren voor Theseus en Hippolyta's bruiloft. De komedie is opgebouwd uit vele lagen en is een klassieker geworden, omdat het stuk niet alleen de eeuwig hinderlijke liefde op een geestige manier behandelt, maar ook speelt met de relatie tussen werkelijkheid en illusie. Het stuk is ontelbare keren verfilmd, o.a. in 1935 door Max Reinhardt en William Dieterle, in 1968 door Peter Hall en in 1982 door Woody Allen. William Shakespeare (1564-1616) wordt gezien als een van 's werelds belangrijkste auteurs. Als dramaturg schreef hij tragedies, historische toneelstukken en komedies die 400 jaar later nog steeds worden opgevoerd. Daarnaast schreef hij gedichten, zogenaamde sonnetten. Enkele van zijn meest beroemde en vaakst gespeelde toneelstukken zijn "Hamlet", "Macbeth", "Othello" en "Romeo en Julia". In de kern van zijn werken plaatst Shakespeare de algemene vraag: wat is een mens? Wat maakt een menselijk wezen tot een mens? Een van de antwoorden daarop wordt gegeven in de komedie "Een Midzomernachtsdroom".

In a time of extraordinary fiscal and national security uncertainty, it seems naïve to assume that all, or even most, of a strategic leader's current assumptions will be just as relevant several years into the future. This monograph highlights the need for Army

senior leaders, in the midst of change, to periodically question their deep-seated beliefs on critical issues, and perhaps change their minds; rather than relying solely on what they have long believed to be true.

'Simply Brilliant' THE SECRET BARRISTER 'Passionate and brilliantly argued' DAVID OLUSOGA 'An admirably personal guide' MARINA HYDE 'Smart, analytical, self-aware and important' ALASTAIR CAMPBELL THE INTIMATE, REVEALING NEW BOOK FROM THE AUTHOR OF THE BESTSELLING, PRIZE-WINNING HOW TO BE RIGHT There's no point having a mind if you're not willing to change it James O'Brien has built well over a million loyal listeners to his radio show by dissecting the opinions of callers live on air, every day. But winning the argument doesn't necessarily mean you're right. In this deeply personal book, James turns the mirror on himself to reveal what he has changed his mind about and why, and explores how examining and changing our own views is our new civic duty in a world of outrage, disagreement and echo chambers. He writes candidly about the stiff upper lip attitudes and toxic masculinity that coloured his childhood, and the therapy and personal growth that have led him question his assumptions and explore new perspectives. Laying open his personal views on everything from racial prejudice to emotional vulnerability, from fat-shaming to tattoos, he then delves into the real reasons -- often irrational or unconscious -- he holds them. Unflinchingly honest, revealing and funny, How Not to Be Wrong is a tonic for a world more divided than ever and a personal manifesto for a better way of thinking and living. Because after all, if we can't change our own minds we'll never really be able to change anyone else's.

Het geheim van productiviteit thuis en op het werk Voor iedereen die slimmer wil werken Iedereen zou meer willen doen in minder tijd. Maar met simpelweg harder werken en meer to-do-lijstjes alleen gaat dat niet lukken. Essentieel is een verandering in hóe we denken, doelen formuleren, teams samenstellen en beslissingen nemen. Dat is de prikkelende stelling van Charles Duhigg, auteur van de bestseller 'De macht der gewoonte'. In 'Slimmer sneller beter' volgen we in acht casestudies het pad van enkele beroemde instellingen, die elk een belangrijke verandering in hun werkproces implementeren. Zo leren we hoe Disney het team van Frozen wist te prikkelen om sneller creativiteit tot stand te brengen door de juiste spanning te creëren, hoe het U.S. Marine Corps haar basistraining omgoot met beter gemotiveerde rekruten als gevolg, en hoe zowel Toyota als de FBI de betrokkenheid en innovatiekracht van hun werknemers vergroten door de belangrijke beslissingen aan hen over te laten. In 'Slimmer sneller beter' worden de key learnings van grote organisaties gepresenteerd in verrassende verhalen. De nieuwsgierigheid van de auteur en het rijke onderzoek waar hij uit put leveren een boek vol verrassende inzichten op. Harder werken maakt organisaties en werknemers niet per se sneller en beter. Het geheim van productiviteit zit hem in slimmer werken.

Waarom gaan auto's in de andere rijstrook altijd sneller? Waarom belemmeren verkeerslichten het verkeer? Waarom gebeuren de meeste ongelukken bij warm en droog weer? Waarom staan mensen in de file maar mieren niet? Waar gaan al die mensen toch naartoe? Waarom rijden we zoals we rijden? Traffic analyseert alledaagse verkeerssituaties die automobilisten allemaal kennen: de ergernis over andere automobilisten, de file, de snelle flirt, toeter- en inhaalgedrag (van de anderen uiteraard). Traffic laat op fascinerende én komische wijze zien dat ons rijgedrag veel zegt over ons karakter en dat rijgedrag een uitgelezen mogelijkheid

biedt om de menselijke natuur te onderzoeken. Door dit boek gaan we anders naar onszelf kijken, en wie weet maakt dat ons betere automobilisten. Wie Traffic heeft gelezen, zit voorgoed op een andere manier achter het stuur. Download de Engelstalige voetnoten als PDF.

In this study of the epistemological underpinnings of cultural changes in the French enlightenment, the author shows how many of the cultural changes brought about by Eighteenth century French thinkers arose from the different forms of knowledge and experiences they pursued. The various chapters illustrate the rich interdisciplinarity of the period's thinking, which is unified by a central concern with the mind, and discuss important Enlightenment developments in aesthetics, historiography, metaphysics, anthropology, language and literature, political theory and medicine.

Als je het nieuws en de sociale media van de laatste jaren mag geloven, staan democratieën wereldwijd onder druk door stromen van nepnieuws, alternatieve feiten en andere post truth-perikelen. Waar iedereen in de beginjaren vol hoop was over het vrije woord en open gesprek op internet, is het enthousiasme inmiddels bekoeld. In Doen, durven of de waarheid? Democratie in digitale tijden leggen jonge wetenschappers uit wat we écht weten over politieke misinformatie op internet en sociale media. De Raad voor het Openbaar Bestuur en De Jonge Akademie van de KNAW hebben de handen ineengeslagen en jonge talenten uit verschillende disciplines uitgenodigd om verslag te doen van hoe het ervoor staat met waarheidsvinding in onze democratie. Met een voorwoord van Robbert Dijkgraaf.

At thirty-one, Arlene Dickinson found herself stranded. Recently divorced, she had only a high school diploma, no savings and no clue how she was going to feed four young children. But just one year later, she was a partner in Venture Communications. Ten years on, she was CEO, poised to grow the business into one of Canada's largest independently owned marketing firms. Today, as a co-star of the CBC hit Dragons' Den, she is one of the country's most sought-after female entrepreneurs. The secret of her journey from poverty to the corner office? The art of persuasion. Blending her own frank stories with compelling social science, she explains how to persuade both in the boardroom and in everyday life: the crucial importance of a particular kind of listening; how to get people to buy into your ideas; how to attract followers and deal with naysayers; the art of storytelling; how to turn mistakes to your advantage; and how to seize opportunities where others see only roadblocks.

Surely you know plenty of people who need to make a change. But despite your well-intentioned efforts, they resist—because even when it's in their best interest, people fundamentally fear change. As a salesman, father, friend, and consultant, Rob Jolles knows this scenario all too well. Drawing on his highly successful sales background and decades of research, he lays out a simple, repeatable, predictable, and ethical process that will enable you to lead others to discover for themselves what and why they need to change. Whether you hope to make a sale or improve a relationship, Jolles's wise advice—illustrated through a bevy of sometimes funny, sometimes moving, always illuminating stories—will help you ensure that influencing someone is never an act of coercion but rather one of caring and compassion. This enhanced edition contains ten videos totaling over 25 minutes in length. For many of the skills taught in this book, the author provides a video role-play showing that skill in action. In other videos, he underlines the crucial ethical nature of persuasion, and even shares an inspirational story cut from the original book. The full How to Change Minds deluxe experience is not to be missed.

Van populair weblog naar New York Times-bestseller is dit hét boek voor zelfhulphaters! Stop met altijd maar positief zijn, en leer in plaats daarvan om te gaan met je tekortkomingen en de tegenslagen in het leven. Zodra je niet meer wegrent voor je angsten, fouten en onzekerheden maar de pijnlijke waarheid onder ogen durft te zien, vind je de moed en het zelfvertrouwen waar je in deze tijd zo'n behoefte aan hebt. Mark Manson geeft je de tools om te kiezen waar jij om geeft, en dus ook waar je niet om geeft. Dat idee omarmen werkt bevrijdend. Humoristisch en vol goede grappen, maar bovenal ondersteund door wetenschappelijk onderzoek.

There has been immense worldwide excitement about the potential of Bottom of the Pyramid (BoP) businesses to help impoverished societies escape poverty. Unfortunately, many BoP firms are locked in a "survival trap" that keeps them small, inefficient, and unprofitable. Now, Eric Kacou identifies breakthrough business models, operational techniques, and leadership approaches that can help BoP businesses grow rapidly, successfully, and profitably. Drawing from his immense on-the-ground experience in Africa's most challenging business environments, Kacou shows how companies can overcome the Survival Trap mindset that breeds dependence, mistrust, and failure. Next, he takes readers inside the Rwandan metamorphosis: the economic miracle that CNN's Fareed Zakaria calls Africa's biggest success story. Kacou shows how to address the needs of all core stakeholders. He concludes with integrated recommendations for local entrepreneurs, global businesses, governments, and international organizations: guidance that can truly launch a "virtuous cycle" of prosperity creation. For all entrepreneurs, policymakers, NGO professionals, and leaders who want to make BoP businesses work.

Waarom zijn broodjeaapverhalen zo hardnekkig en vergeten we alledaagse waarheden zo gemakkelijk? Hoe maakt een krant een kop die ervoor zorgt dat we door willen lezen? En waarom onthouden we complexe verhalen wel, maar complexe feiten niet? Waarom floreren sommige ideeën van meet af aan, terwijl andere razendsnel ter ziele gaan? En hoe verbeter je de kansen van waardevolle ideeën? In De plakfactor leggen Chip en Dan Heath uit hoe je de kleefkracht van ideeën kunt versterken. Deze onmisbare gids laat zien dat 'sticky' ideeën hun kracht ontlenen aan zes belangrijke eigenschappen, die ook jij kunt leren beheersen. Dit boek gaat over een van de belangrijkste aspecten van menselijk gedrag en zal de manier waarop je ideeën overbrengt ingrijpend veranderen. De plakfactor is provocerend, onthullend en vaak verrassend grappig. Het onthult de cruciale principes van succesvolle ideeën en de strategieën om je eigen boodschap meer kleefkracht te geven.

The Third Edition of this bestselling text continues to make clear how effective organization change is grounded in sound knowledge about human behaviour in the workplace. Author W. Warner Burke reviews various models and cases to demonstrate how to diagnose change issues in organizations. Greater emphasis is placed on planned, revolutionary change over the gradual, evolutionary change typically experienced by organizations. The book combines and integrates theory and research with application for insight into all aspects of organization change.

Shows children the relationship between art and reality by helping them to determine for themselves how aesthetic sensitivity influences perception.

This is it. After three years of ministry, traveling the countryside, encountering thousands of desperate people, delivering a radical new message, Jesus has one last night to spend with His disciples. And He knows it. What does Jesus say? How does He say it? What can we learn from his final words? Put yourself in the Upper Room, there with Jesus and his closest companions as he gave them his final instructions (John 13-17). Imagine what it would have been like to hear his

voice, mere hours before his death, in this Fresh Life Bible study by authors Lenya Heitzig and Penny Pierce Rose. The Fresh Life series was created by women, for women, who crave a profound experience of God's Word without an overwhelming commitment of time. With each lesson, you will come to a deeper understanding of the truths of the Bible and develop a deeper intimacy with God.

An “entertaining” look at the psychology and neuroscience behind the act of influencing others (Kirkus Reviews). People try to persuade us every day. From the news to the Internet to coworkers and family, everyone and everything wants to influence our thoughts in some way. And in turn, we hope to persuade others. Understanding the dynamics of persuasion can help us to achieve our own goals—and resist being manipulated by those who don’t necessarily have our best interests at heart. Psychologist Kevin Dutton has identified a powerful strain of immediate, instinctual persuasion, a method of influence that allows people to disarm skepticism, win arguments, and close deals. With a combination of astute methods and in-depth research in the fields of psychology and neuroscience, Dutton’s fascinating and provocative book: Introduces the natural super-persuaders in our midst: Buddhist monks, magicians, advertisers, con men, hostage negotiators, and even psychopaths. Reveals which hidden pathways in the brain lead us to believe something even when we know it’s not true. Explains how group dynamics can make us more tolerant or deepen our extremism. Illuminates the five elements of SPICE (simplicity, perceived self-interest, incongruity, confidence, and empathy) for instantly effective persuasion. “[Split-Second Persuasion] offers some powerful insights into the art and science of getting people to do what you want.” —New Scientist

Decades before educators began to draw teaching and learning implications from neuroscientists’ groundbreaking findings on brain plasticity, Reuven Feuerstein had already theorized it and developed practices for teaching and developing higher level cognition and learning for all students, even those with Down syndrome and other learning disabilities. His mediated learning, enrichment instruments, and dynamic assessment are used in urban districts in the United States and around the world to raise student achievement, success levels, and self-regulation. In this final work, Feuerstein provides a first-person reflective narrative of the implementation of mediated learning experience (MLE) past and present, including stories, new insights, observations, and newly formulated concepts on MLE and how it contributes to higher-level thinking and overcoming disability. Featuring both educational and clinical case examples, it offers a more detailed picture of the practical applications than any other publication to date. Those familiar with Feuerstein’s methods will find this book an important resource in deepening their knowledge. It is also essential reading for all educators looking for approaches that promote thinking skills that improve educational outcomes for diverse learners. Book Features: Provides stories of Feuerstein’s inspirational journey as a teacher and learner, often working with special

needs children and youth. Relates mediated learning to contemporary learning environments Explores theory and research on whether spiritual and behavioral practices change the brain. Includes chapters devoted to questioning techniques and the effects of modern media access to the development of thinking skills. "Reuven Feuerstein's concepts will continue to enrich cognitive developmental thinking and research and to bring a richer, fuller cognitive development to children, youth, and adults around the world." —From the Foreword by H. Carl Haywood, Vanderbilt University "Educators who are devoted to enhancing the intellectual functioning of learners need this book. The principles, skills, and strategies of Mediated Learning should become a prerequisite for all teachers. Reuven Feuerstein has made the world a more thoughtful place." —Arthur L. Costa, professor emeritus, California State University and co-founder, Institute for Habits of Mind International

3 extraordinary books show how to build "bottom of the pyramid" businesses that are sustainable, scalable, and profitable! Three remarkable books help you overcome the pitfalls of "bottom of the pyramid" business, learn from the pioneers' successes and failures, and build "BoP" businesses that are sustainable, scalable, and consistently profitable! In Entrepreneurial Solutions for Prosperity in BoP Markets: Strategies for Business and Economic Transformation, Eric Kacou shows how to escape the "survival trap" that keeps many BoP businesses small, inefficient, and unprofitable. Drawing on his unique on-the-ground experience in Africa's most challenging business environments, Kacou identifies new business models, operational techniques, and leadership approaches that can help BoP businesses grow rapidly and successfully. In Next Generation Business Strategies for the Base of the Pyramid: New Approaches for Building Mutual Value, Ted London and Stuart L. Hart share proven, "on-the-ground" insights for building "Base of the Pyramid" businesses that really are sustainable and green, really will help alleviate social ills, and really can scale. Finally, in Capitalism at the Crossroads: Next Generation Business Strategies for a Post-Crisis World, Third Edition, Hart offers an up-to-the-minute primer on sustainable business for today's executives, practical insights into what's working and what isn't, and expert insights for crafting and executing your company's optimal sustainability strategy. From world-renowned leaders in successful bottom-of-the-pyramid business innovation, including Ted London, Stuart L. Hart, and Eric Kacou.

Praise for persuasion the art of getting what you want "Dave has exposed the secrets of the most powerful persuaders in the world. This book is a step-by-step guide to changing minds and deeply influencing people in person, in print, on the air, or anyplace else you need to persuade. This book makes persuasion so easy and predictable that it may be the most dangerous persuasion book ever written . . . especially if it ends up in the hands of your competition." —Mike Litman, CEO, Connect To Success, Inc. and coauthor of Conversations with Millionaires "Dave Lakhani tells you everything

you've just got to know about persuasion in this book. It is written provocatively, yet clearly. And it is sure to open your mind while enriching your bank account. I highly recommend it. Fasten your seatbelt when you read it. It takes you on a thrilling ride!" —Jay Conrad Levinson, "The Father of Guerrilla Marketing" and author of the Guerrilla Marketing series of books "Dave Lakhani understands persuasion like few do and is able to break the process down so anyone can understand and use it. I highly recommend this book to anyone who hopes to improve their ability to sell, market, advertise, or negotiate." —Chet Holmes, Fortune 500 superstrategist and author of the Mega Marketing, Business Growth Masters, and Guerrilla Marketing Meets Karate Master sales programs "Man, talk about persuasive. Dave convinced me to read and review his book, and I don't even like the guy." —Blaine Parker, author of Million-Dollar Mortgage Radio "Too few books actually put into practice what they promote. Dave Lakhani breaks the mold with this satisfying, powerful read." —John Klymshyn, author of Move the Sale Forward

Behalve een begenadigd romanschrijver is Zadie Smith ook een briljante en unieke essayist. In *Voel je vrij* snijdt ze een aantal onderwerpen aan die we allemaal herkennen: wat betekent het om te leven _ te werken, te denken, te lachen en te genieten _ in de wereld van nu? Wat is de zin en betekenis van alle social media en wat voegen ze toe aan ons leven? Waarom hangen we zo graag in een fijne bibliotheek rond? En hoe moeten we onze kleinkinderen vertellen dat het ons niet is gelukt het klimaatprobleem gezamenlijk aan te pakken? Met een vlijmscherpe pen becommentarieert Smith culturele, maatschappelijke en politieke kwesties. *Voel je vrij* laat ons op een andere manier naar de wereld kijken: met de kritische maar ook diepmenselijke blik van Zadie Smith. Met dit boek bewijst Smith opnieuw dat ze de belangrijkste stem van haar generatie is. Zadie Smith (1975) is de auteur van vijf romans, een novelle en een serie essays. Zowel in 2003 als in 2013 werd ze verkozen tot een van de twintig Granta's Best Young British Novelists. Ze won onder andere de James Tait Black Memorial Prize, de Whitbread Award, de Guardian First Book Award en de Orange Prize. Ook stond ze op de shortlist van de Man Booker Prize en de Baileys Women's Prize for Fiction. Op dit moment doceert ze aan New York University. 'Smith doet me soms denken aan een improviserende muzikant of zo'n benijdenswaardige kok die met vijf toevallige ingrediënten in een handomdraai een lekker maaltje weet te bereiden. Verbindende factor van al haar losse, zeer uiteenlopende beschouwingen is haar fijnzinnige waarnemingsvermogen.' *The New York Times Book Review* 'Wie even was vergeten dat Zadie Smith een van de veelzijdigste, interessantste schrijvers is van deze tijd, moet vooral haar nieuwe essaybundel *Voel je vrij* lezen. Haar stukken zijn scherpzinnig, soms vilein, maar altijd relevant. We mogen ons gelukkig prijzen met Smith als gids.' *Vanity Fair* 'Smith beschikt over een scherp observatievermogen, kennis van zaken en een heldere geest. Daarnaast is ze een boekenwurm, een cultuurnerd die leest, luistert, kijkt en zich geregeld afvraagt hoe ze zich als schrijver en mens tot al die kunst om zich heen moet verhouden, iets waarover ze dolgraag met

anderen van gedachten wisselt.' The Guardian 'Een overheerlijke mengelmoes van ideeën die getuigt van haar brede en diepgaande belangstelling. Het is als een rek- en strekcoëfening, een yogales voor de geest.' The Times 'Dat is wat je het meest betovert: Backmans humor, fantasie en vermogen om mensen en hun dagelijkse beslommeringen warm en teder neer te zetten, gecombineerd met literair vakmanschap.' – Verdens Gang Het bezoeken van een open huis is meestal geen kwestie van leven of dood, maar het wordt precies dat wanneer een bankrover na een mislukte overval een appartement binnenvalt waar op dat moment een bezichtiging plaatsvindt. Onder de aanwezigen bevinden zich onder anderen een zevenentachtigjarige vrouw die lang genoeg heeft geleefd om niet bang te worden als ze wordt bedreigd met een pistool, een jong stel dat op het punt staat voor het eerst een kind te krijgen maar het over niets eens lijkt te kunnen worden, en een mysterieuze man die zich heeft opgesloten in het toilet. Tijdens deze bezichtiging die ineens een gijzeling is geworden leren de aanwezigen elkaar steeds beter kennen en onthullen ze tegen wil en dank verrassende waarheden over zichzelf. Ieder van hen heeft een leven met verdrietige momenten, pijnlijke herinneringen, geheimen voor hun naasten en passies waar ze zich voor schamen. Als de gijzelaars na enige tijd worden vrijgelaten maar de politie de gijzelnemer niet in het appartement aantreft, vormt dat het begin van een serie verwarrende verhoren, waarin niemand lijkt te kunnen uitleggen wat er in het appartement is gebeurd. Angstige mensen is een hilarische en tegelijkertijd aangrijpende roman over de kracht van vriendschap, vergeving en hoop – de dingen die ons redden, zelfs in de meest angstige tijden.

[Copyright: efb2a8e1ef2ed77d6de193b000e6eaac](https://www.amazon.nl/dp/B000APR000)