

dat ze geadopteerd worden – een familie krijgen. Homer Wells is zijn favoriete wees. Toch hoopt dr. Larch dat Homer door niemand geadopteerd wordt. Hij heeft andere plannen met hem. Maar Homer wordt verliefd en verlaat jaagt een onmogelijke liefde na. Pas na de dood van Wilbur Larch weet Homer wat het doel is in zijn leven. 'John Irving is een van de beste verhalenvertellers van deze tijd.' – Time 'Een meesterstuk van vertelkunst.' – The Boston Globe 'Irving's romans zijn niet alleen pageturners. Zijn werk is doordrenkt van een diepe compassie met mensen en hun zwakheden.' – The Guardian

Leadership and Self-Deception The Arbinger Institute 2010-01-05 NEW EDITION, REVISED AND UPDATED Since its original publication in 2000, Leadership and Self-Deception has become a word-of-mouth phenomenon. Its sales continue to increase year after year, and the book's popularity has gone global, with editions now available in over twenty languages. Through a story everyone can relate to about a man facing challenges on the job and in his life, the book exposes the fascinating ways that we can blind ourselves to our true motivations and unwittingly sabotage the effectiveness of our own efforts to achieve success and increase happiness. This new edition has been revised to reflect the story even more compelling. And drawing on the extensive correspondence the authors have received over the years, they have added a section that outlines the many ways that readers have been using Leadership and Self-Deception in their lives and workplaces—areas such as team building, conflict resolution, and personal growth and development, to name a few. Read this extraordinary book and discover what millions already have learned—how to consistently improve both your results and your relationships.

10,000 Pigs Can't Be Wrong Martin Garling 2013-04 In this book, we have hand-picked the most sophisticated, unanticipated, absorbing (if not at times crackpot!), original and musing book reviews of "Leadership and Self-Deception: The Box." Don't say we didn't warn you: these reviews are known to shock with their unconventionality or intimacy. Some may be startled by their biting sincerity; others may be spellbound by their unbridled flights of fancy. So'ong kwa ch'angjo 'i sidae sangja pak e inn?n?n?n?

Intimiteit Paul Verhaeghe 2018-11-15 Ben je een lichaam of heb je een lichaam? Volgens Paul Verhaeghe berust intimiteit in de eerste plaats op de relatie met jezelf en pas daarna op een relatie met anderen. De verhouding tot jezelf is de basis voor intimiteit, maar ook voor onze mentale en lichamelijke gezondheid. Vandaag de dag wordt die verhouding helaas gekenmerkt door schaamte, veroorzaakt door de overtuiging dat we nooit zo goed genoeg zijn. In Intimiteit laat Verhaeghe zien dat onze tijd dringend behoefte heeft aan een nieuwe vorm van zelfzorg. Een waarin we meer samenvallen met onszelf. Hij rekent af met de klassieke verdeling tussen lichaam en geest en een andere manier naar het zelf en de wereld kunnen kijken. Met zijn doordachte pleidooi voor intimiteit zet Paul Verhaeghe de lezer aan het denken over zichzelf en over de ander.

De beslissende voorsprong Patrick Lencioni 2013-07-19 Wie zoekt naar manieren om de concurrentie voor te blijven, komt al snel op het terrein van marketing, innovatie of strategie. Je wilt in feite slimmer zijn dan de rest. Maar concurrentie volgt de ontwikkelingen op de voet, zodat je je behaalde voorsprong vaak al snel weer kwijt bent. Patrick Lencioni laat in dit toegankelijke maar diepgravende boek zien dat er een wereld te winnen is door niet slimmer te worden: wie politieke spelletjes, gebrekkige communicatie en slecht leiderschap weet uit te wieden, kan alle aanwezige ervaring, kennis en energie in zijn bedrijf maximaal inzetten. Een gezonde organisatie weet managementcultuur tot één geheel te smeden en dat is de enige manier om duurzaam concurrentievoordeel te behalen. Aan de hand van voorbeelden en tips uit zijn eigen praktijk laat Lencioni zien hoe uw organisatie gezond kan worden. De beslissende voorsprong.

Leadership and Self-Deception Arbinger Institute 2002 De kracht van kwetsbaarheid Brené Brown 2016-02-23 Brené Brown beschrijft in haar boek wat het betekent om je kwetsbaar op te stellen in een wereld die gericht is op perfectionisme en het nemen van risico's zonder dat succes erin zit. Of het nu om werk, relaties of opvoeding gaat: het is eng en moeilijk om je kwetsbaar op te stellen, maar het is nog veel moeilijker om het niet te doen en jezelf af te blijven vragen: wat als ik het wel had geprobeerd? We vreesden en van anderen dat we elke dag de schijn ophouden om anderen te laten zien hoe goed we alles voor elkaar hebben. Kwetsbaarheid is een emotie waar bijna niemand zich prettig bij voelt. We associëren het met onzekerheid en onwil. Brené Brown dat juist kwetsbaarheid de basis is van alle mooie dingen in het leven als liefde, vertrouwen en vreugde. Ze moedigt de lezer in De kracht van kwetsbaarheid aan om perfectionisme te laten varen, kwetsbaarheid te omarmen en te laten leiden tot groei.

De box The Arbinger Institute 2015-08-25 De box vertelt het verhaal van een man die in zijn nieuwe baan stap voor stap wordt ingewijd in de principes van de box. De box is een metafoor voor de situatie waarin je eigen tekortkomingen gevangen houden in een patroon van zelfrechtvaardiging. Daardoor sta je niet open voor de hulp van anderen. Dit boek onthult op een heldere manier hoe we onszelf vaak in de weg zitten en helpt je uit de box te komen en te overwinnen op betrap dat je de ander de schuld geeft wanneer je zelf verantwoordelijk bent, chagrijnig reageert of anderen snel veroordeelt, lees dan dit fascinerende boek en verbeter je effectiviteit op het werk en je relaties ingrijpend.

De zeester en de spin Bram van Rompaal 2010-09-23 Krijg inzicht in de verbazingwekkende kracht die enkele van de succesvolste bedrijven van nu aan elkaar verbindt. Als je het hoofd van een spin afhakt, gaat hij dood. Maar als je een zeester afhakt, groeit er een nieuwe aan. De afgehakte arm kan zelfs uitgroeien tot een nieuwe zeester. Wat is de verborgen kracht achter het succes van Wikipedia, Craigslist en Skype? Wat hebben eBay en General Electric gemeen? Vrouwenrechtenbewegingen en tegenstanders van de slavernij? Door welke fundamentele keuze bewandelden General Motors en Toyota volstrekt verschillende paden? Waarom was het winnen van een zaak bij het hoogerecht fout die MGM kon maken? Na een vijf jaar durend baanbrekend onderzoek komen Ori Bram van Rompaal en Rod A. Beckstrom met enkele onverwachte antwoorden, aangrijpende verhalen en onwaarschijnlijke overeenkomsten. De zeester betoogt dat organisaties uiteenvallen in twee categorieën: de traditionele 'spinnen', die een strakke hiërarchie en top-downleiderschap hebben, en de revolutionaire 'zeesteren', die vertrouwen op de kracht van samenwerking. De spin verklaart wat er precies gebeurt wanneer zeesteren spinnen aanpakken (zoals de muziekindustrie versus Napster en Kazaa) en laat zien dat gevestigde organisaties en instellingen, van IBM tot de regering van de VS, hierin vastlopen. Zeesterprincipes inlijven om (weer) succesvol te worden. De zeester en de spin is een zeldzaam boek dat je kijkt op de wereld zal doen veranderen.

Leadership and Self-Deception Ken Blanchard 2013-12-21 Wat is de grootste wens van managers tegenwoordig? Dat hun medewerkers zelfstandig en verantwoordelijk aan de slag gaan. Wat is de belangrijkste klacht van medewerkers? Dat hun baas te weinig reageert op hun wensen, wat zij nodig hebben om hun werk goed te kunnen doen. Hier komen we op het terrein van empowerment, en dat is de specialisatie van Ken Blanchard. Dit boek van het bekende De One-Minute Manager, kort en helder uit de doeken hoe u uw medewerkers echte verantwoordelijkheid en zelfstandigheid kunt geven maar die moet u ze dan ook toestaan! Iedere leider van vandaag zal zich herkennen en de lessen uit dit boek kunnen toepassen in haar of zijn situatie. Ken Blanchard is de onvolprezen (co-)auteur van eversellers als De One Minute Manager, Gung Hol en Wie heeft mijn kaas gepikt? Hij heeft inmiddels 20 boeken op zijn naam staan, en leidt in Amerika zijn Ken Blanchard Group of Companies.

Change Leadership in Emerging Markets Brenda Scheepers 2020-08-03 Based on neuroscience research, this book presents and demonstrates a 'Ten Enablers' model as a framework to help change leaders successfully lead change. It focuses on the execution of change processes within volatile and challenging emerging markets with high growth potential. The book first presents the organizational development and change research on which the model is based, and then discusses the basic neuroscience principles. It then introduces a systematic model of the ten enablers, taking readers through the process of change, from considering the ethos prior to embarking on it, including engagement to the final phase, where change leaders exit the process or the organization. It highlights this circular process through several step-by-step illustrations, supported by examples from emerging markets. Further, it includes new insights and principles to help leaders understand and manage change in themselves and others. This well-researched and practical book is a valuable resource for students and professionals alike.

Leadership and Self-Deception Arbinger Institute 2008-10-13 For too long, the issue of self-deception has been the realm of deep-thinking philosophers, academics, and scholars working on the central questions of the human condition. The public remains generally unaware of the issue. That would be fine except that self-deception is so pervasive it touches every aspect of life. "Touches" is perhaps too gentle a word to describe its influence. Self-deception acts in every aspect of life. The extent to which it does that, and in particular the extent to which it is the central issue in personal and professional leadership, is the subject of this book. Leadership and Self-Deception, first published in the year 2000, became an international bestseller. Launched with no fanfare when Arbinger (and its work) was little known, the book generated tremendous word-of-mouth momentum. Sales of the book continue to grow at an extraordinary rate today, and the book continues to appear on bestseller lists around the world, many years after publication. The book is currently available in more than twenty languages.

Begin met het waarom Simon Sinek 2012-03-08 Simon Sinek laat in 'Begin met het Waarom' zien dat organisaties en leiders die zich richten op het Waarom van hun bedrijf succesvoller, invloedrijker en innovatiever zijn. Leiders kunnen verschillen, maar alle grote, inspirerende leiders hebben één ding met elkaar gemeen: ze weten dondersgoed waarom ze doen wat ze doen. Toch sneeuwt bij veel bedrijven het Waarom nogal eens onder in de hectiek van de dagelijkse operatie. 'Begin met het Waarom' helpt je om het Waarom weer centraal te stellen en zo beter en authentiekere leiding te geven en je omgeving te inspireren. Met vele voorbeelden uit de praktijk toont Sinek aan dat het werkt. Dit boek is gebaseerd op zijn TEDX-talk over leiderschap, waarmee hij wereldwijd de aandacht trok.

De ontdekking Harlan Coben 2019-03-12 'Geweldig. Ik ben jaloers.' Stephen King Als zijn dochter Paige aan de drugs raakt en van huis wegloupt, doet Simon er alles aan om haar te vinden. Zijn zoektocht voert hem naar een onwaarschijnlijke wereld van drugs en criminaliteit. Dan blijkt dat Paige niet de enige verdwenen jongere is. Samen met privédetective Elena Ramirez komt Simon op het spoor van een sekte-achtige organisatie: de Schitterende Waarheid. Kunnen Simon en Elena haar terugvinden? De schitterende praktijk van de Schitterende Waarheid ontmaskeren? Zal hij zijn dochter levend terugzien? En waarom lijkt er een verband te bestaan tussen de sekte en zijn eigen vrouw? De pers over de boeken van Harlan Coben: 'Coben sleurt de lezer mee.' Vrij Nederland

Ik en jij Martin Buber 2003 Klassiek geworden beschouwing van de joodse wijsgeer (1878-1965) over onze mogelijke relaties tot mensen, de wereld en God.

leadership-and-selfdeception-getting-out-of-the-box Downloaded from artige.no on October 5, 2022 by guest