

## **Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition**

Minstens een derde van de mensen die we kennen is introvert. Dat zijn diegenen die de voorkeur geven aan luisteren boven praten; die nieuwe dingen uitvinden en creëren maar liever niet hun eigen ideeën pitchen. Introverte mensen hebben het moeilijk in een concurrentiemaatschappij waarin extravertie als de norm beschouwd wordt. Stil behelst een vurig pleidooi vóór introversie, gebaseerd op grondig onderzoek en uit het leven gegrepen verhalen van echte mensen onder wie de auteur zelf. Susan Cain laat zien hoe introverten in onze maatschappij stelselmatig onderschat worden en toont haarscherp de voordelen aan van stil zijn in een wereld vol lawaai.

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.

Helder, kort, rustig, vriendelijk en oprecht. Dat zijn de belangrijkste kenmerken van

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

compassievolle communicatie, een nieuwe methode om beter te leren communiceren met collega's, bazen, klanten, kinderen, geliefden etc. De auteurs ontwikkelden twaalf communicatietechnieken waarmee je vertrouwen kunt winnen, conflicten kunt oplossen en meer intimiteit kunt creëren. Regelmatig toepassen van die technieken verbetert het functioneren van het brein aanzienlijk.

Beschouwingen over de relatie tussen het welbevinden van de mens en zijn omgeving (de architectuur) vanuit kunsthistorisch perspectief.

Op de pittoreske basisschool Pirriwee Public eindigt het jaarlijkse ouderfeest in een chaos. Met gillende sirenes. Schreeuwende mensen. Een verbijsterde schooldirecteur. En een van de ouders: dood. Is er sprake van moord, een tragisch ongeluk of van een vreselijk ontspoorde ruzie? Wat de ouders van Pirriwee Public zullen leren is dat soms de kleinste leugens het aller gevaarlijkst zijn... Grote kleine leugens biedt een briljante kijk op ex-mannen en nieuwe vrouwen, moeders en dochters, op schoolpleinschandalen en de leugens die we onszelf vertellen om te overleven. Met haar nieuwe roman bewijst Liane Moriarty wederom dat ze een ster is in het schrijven van vlijmscherpe, grappige, soms pijnlijke maar altijd intrigerende pageturners. 'Grote kleine leugens beklijft zelfs nog meer dan Het geheim van mijn man.' – THE NEW YORK TIMES

Met het boek *Begin met het* Waarom heeft Simon Sinek velen geïnspireerd te werken aan een wereld waarin we met vervulling kunnen werken en leven. Maar wat als je niet

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

weet wat je Waarom is? Deze heldere gids begint met de zoektocht naar je persoonlijke Waarom en helpt je vervolgens het Waarom van je organisatie te vinden. Elke stap in het proces wordt gedetailleerd beschreven. Het boek beantwoordt ook veelgestelde vragen als: Wat als ons Waarom wel heel erg lijkt op dat van de concurrent? Kun je meer dan één Waarom hebben? En als mijn werk niet aansluit bij mijn Waarom, wat dan? Of je nu een nieuwkomer bent of de ceo, een leidinggevende of een medewerker, de aanpak in dit boek leidt je naar meer voldoening in je leven en duurzaam succes voor je organisatie. • met medewerking van david mead en peter docker

Hoe voorkom je dat je gemanipuleerd wordt? Je kent deze persoon vast: opwindend en ongelooflijk charismatisch, aardig, charmant, behulpzaam en altijd een compliment bij de hand. Hij of zij geeft je een goed gevoel. Je gelooft in wat je hoort, zelfs als het nep klinkt, juist omdat het zo goed voelt. Maar wat te mooi lijkt om waar te zijn, is het waarschijnlijk ook. Sommige mensen hebben een persoonlijkheid die uitzonderlijk manipulatief is. Ze kunnen iedereen overal van overtuigen. Ze houden ervan anderen te controleren. En ze liegen en verdraaien de waarheid om te komen waar ze willen. Thomas Erikson onthult hun methoden en helpt je te ontdekken wat jouw gedragsstijl is. Je wordt je ervan bewust hoe jouw persoonlijkheid gemanipuleerd kan worden door iemand met een verborgen agenda en hoe je dat kan ombuigen door beter te leren communiceren met familie, vrienden en collega's. Over Omringd door psychopaten 'Waardevolle aanvulling op de literatuur over psychopathie en manipulatief gedrag.

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

Geschied voor iedereen.' - NBD Biblion

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 ontleen 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.

Kahneman neemt de lezer mee op een ontdekkingsreis door de krochten van ons brein in dit zeer toegankelijke boek (...). Hij presenteert theorieën, lepelt verrukkelijke anekdotes op, (en) onderwerpt de lezer aan testjes.' \*\*\*\*\* De Volkskrant Daniel Kahneman, een van de belangrijkste psychologen ter wereld, ontving de Nobelprijs voor de Economie voor zijn invloedrijke werk dat het traditionele rationele beslissingsmodel ter discussie stelde. Zijn gedachtegoed heeft diepgaand effect gehad op vele terreinen - onder andere economie,

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

psychologie en politiek - en nu geeft hij in één boek een overzicht van al die jaren onderzoek en wetenschap. 'Een verbazingwekkend rijk boek: helder, diepgravend, vol verrassende inzichten en waardevolle zelfhulptips. Het is altijd gemakkelijk en af en toe zelfs ontroerend, met name als Kahneman zijn samenwerking met Tversky memoreert. (...) Iedereen moet dit kopen en lezen.'

New York Times Book Review

'Het blinde licht' van Benjamín Labatut gaat over Fritz Haber, Werner Heisenberg, Alexander Grothendieck – grote natuurwetenschappers die de loop van de twintigste eeuw hebben veranderd. En de mensheid dichterbij de afgrond hebben gebracht. 'Het blinde licht' is een roman over menselijke (over)moed en de morele consequenties van wetenschappelijke vooruitgang. En over de onmetelijke verbeelding die nodig is om het ondenkbare te bedenken.

Op eenvoudige vragen over wereldwijde trends geven we systematisch de verkeerde antwoorden. In Feitenkennis legt hoogleraar Internationale Gezondheid en Hans Rosling uit waarom dit gebeurt. 'Een van de belangrijkste boeken die ik ooit heb gelezen.' Bill Gates 'Iedereen zou dit boek moeten lezen.'

de Volkskrant Op eenvoudige vragen over wereldwijde trends geven we systematisch de verkeerde antwoorden. In Feitenkennis legt hoogleraar Internationale Gezondheid en wereldfenomeen Hans Rosling uit waarom dit

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

gebeurt. Hij presenteert daarbij tien redenen en komt zo met een radicaal nieuwe verklaring. Ons probleem is dat we niet weten wat we niet weten, en dat zelfs onze gissingen gebaseerd zijn op vooroordelen. Het blijkt dat onze wereld in een veel betere staat verkeert dan we denken. Feitenkennis zit boordevol anekdotes, aangrijpende verhalen en Roslings kenmerkende grafieken. Het is een inspirerend, onthullend en essentieel boek dat de manier waarop je de wereld ziet compleet zal veranderen. 'Feitenkennis zorgt ervoor dat je zowel meer realistisch als meer hoopvol naar de wereld kijkt. Een geweldig en belangrijk boek.' Ionica Smeets 'Zijn laatste boek over denkfouten zou iedereen moeten lezen.' Martijn van Calmthout

For those running e-commerce websites there are three ways to increase sales: increasing the quantity of visitors; increasing the percentage of visitors who buy from the site; and increasing the amount that visitors spend when they buy. E-commerce Website Optimization goes beyond simply increasing traffic, helping readers to improve conversion rates, increase ROI from online marketing campaigns, and generate higher levels of repeat business. It brings together usability, analytics and persuasion to offer a straightforward and detailed 5-step methodology of how to use the tools and techniques of Conversion Rate Optimization (CRO) to increase the e-commerce value of websites. Grounded in

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

the latest theory and research, this will help readers to be well-informed and confident to make the right choices. Backed up with a range of invaluable case studies, E-commerce Website Optimization is perfect for those seeking to implement a data-driven ethos to their organization's e-commerce programme, based on market-tested and robust split-test methodology used across a range of commercial businesses. It supports all those responsible for online sales within an organization, be they the Chief Digital Officer, Head of Online Sales or E-commerce; or entrepreneurs and owners of small businesses deriving a substantial proportion of revenue from e-commerce.

De beste beslissingen ontstaan uit een goed afgestemde combinatie van verstand en gevoel. Hoe die mix er precies uitziet verschilt per situatie: voor een huis kiezen kan het best op je gevoel, omdat je de voors en tegens allang op een rijtje hebt gezet, maar aandelen kopen kan beter op ratio, want op de beurs laat je je vaak gevaarlijk meeslepen door emoties. Waar het om gaat is dat je weet wanneer je de verschillende delen van je hersenen moet gebruiken. Lehrer geeft ons de middelen die we hiervoor nodig hebben en maakt niet alleen gebruik van de allernieuwste onderzoeksresultaten, maar ook van de praktijkervaring van uiteenlopende besluitvormers, van piloten en investeerders tot pokeraars en seriemoordenaars. Hij beantwoordt twee vragen die voor iedereen van belang

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

zijn, van ceo tot brandweerman: Hoe komen wij tot een besluit? En hoe kunnen we betere afwegingen maken? '

Nobelprijswinnaar Richard Thaler vertelt in 'Misbehaving' het verhaal van drie wetenschappers die in een gezamenlijke queeste de economie op haar kop zetten en vrienden werden voor het leven. Toen in de jaren zeventig economie als een harde wetenschap werd geprofileerd, rebelleerde een klein groepje wetenschappers hiertegen. Zij stelden dat er een belangrijk ding over het hoofd werd gezien in de economie: de mens. Thaler, Kahneman en Tversky legden de basis voor wat we nu de gedragseconomie noemen. 'Misbehaving' is een persoonlijk verhaal, doorspekt met prachtige anekdotes en leerzame voorbeelden uit het dagelijks leven. De leukste manier om iets te leren over gedragseconomie.

In Facebook vertelt David Kirkpatrick op meeslepende wijze over de oprichting, de successen en de toekomstvisie van Facebook en zijn intrigerende oprichter, Mark Zuckerberg. Met meer dan 800 miljoen gebruikers is Facebook een van de snelst groeiende bedrijven ter wereld. Kirkpatrick laat zien hoe een eenvoudige negentienjarige student het is gelukt om niet alleen het internet, maar ook de manier waarop mensen wereldwijd met elkaar communiceren te veranderen. Een paar feiten: Facebook heeft meer dan 800 miljoen leden Facebook is actief in



## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

meer dan 70 landen Facebook wordt wereldwijd gebruikt in politieke protesten tegen onrecht Facebook was het onderwerp van de film The Social Network dat door de Film Critics Association werd verkozen tot beste film van 2010

We're living in an age of unprecedented human connectivity. Technology unites and interrupts us; it relays news, depicts worldwide photos, and shrinks the distances between our relationships. We tune into events elsewhere, witnessing the experiences of others unfolding in real time. Our communications paradigm has shifted and, with it, the interactions of our immediate environments have evolved. Published in partnership with Social Media Week and Nokia, curated by Toby Daniels and Craig Hepburn and edited by Caroline McCarthy, On! The Future of Now is a collection of essays and personal stories from leading thinkers in tech, media, and entrepreneurship that provides insight into how social media and technology have impacted their lives and their work. Proceeds from the sale of On! The Future of Now will go to support charity: water's clean water projects in the developing world.

Twee succesvolle ondernemers die het softwarebedrijf signals opzetten en tot een succes maakten laten ons zien dat niet altijd meer beter is, maar dat je juist met minder meer kan bereiken. Rework is inspirerend en innoverend. Twee prettig tegendraadse succesvolle ondernemers benaderen complexe zaken heerlijk eenvoudig. Fried &

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

Heinemeier Hansson zetten je aan het denken en helpen je op weg. Verplichte kost voor iedereen die ondernemer of ondernemend is.' Erwin Blom (Handboek Communities) Meer is niet altijd beter, juist met minder kan je meer bereiken. Fried en Hansson hanteren een eenvoudige bedrijfsfilosofie: hou het simpel, wees transparant en eerlijk. Met die filosofie in gedachten schreven ze dit boek: Rework is een no-nonsenseboek voor deze tijd. Fried en Hansson bewijzen dat een bedrijf heel succesvol kan worden zonder mission statement, zonder eindeloze vergaderingen, en met medewerkers die gewoon aan het einde van de dag naar huis gaan, in plaats van twaalf tot veertien uur op kantoor te zitten. In deze tijd is een goed idee meer waard is dan een duur consultancyrapport, informatie moet je delen, en naar je klant moet je luisteren. Rework is het boek voor iedere (startende!) ondernemer.

Waarom hebben getalenteerde mensen vaak moeite om hun doelen te bereiken terwijl minder begaafde individuen soms zonder slag of stoot verbazingwekkende prestaties leveren? Op basis van haar eigen verhaal als dochter van een wetenschapper die zich vaak beklaagde over haar vermeende gebrek aan intelligentie, beschrijft Angela Duckworth haar loopbaan door het onderwijs, de consultancybusiness en de neurowetenschap. Het leidde tot de hypothese dat werkelijk succes vooral ontstaat door een speciale mix van volledige overgave en de vastberadenheid om te werken aan je langetermijndoelen: grit. In dit boek doet Duckworth, winnaar van de prestigieuze MacArthur Genius Award, haar theorie uit de doeken en helpt ze iedereen om aan de

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

hand van zes kernwaarden hun eigen grit-factor te bepalen: hoop, inspanning, precisie, passie, rituelen en prioriteiten. Grit gaat voorbij aan clichés als 'succes is vooral hard werken' en biedt een frisse en motiverende manier om zelf ongekende resultaten te behalen.

Er is meestal maar een klein zetje nodig om de bal aan het rollen te krijgen. Wie het beslissende moment herkent, heeft een recept voor succes in handen. Hoe wordt een onbekende debutant een bestsellerauteur? Waarom is een televisieprogramma als Sesamstraat zo goed om kinderen te leren lezen? Malcolm Gladwell onderzoekt waarom grote veranderingen vaak zo plotseling beginnen. Ideeën, gedrag, meningen en producten verspreiden zich als ziektes. Zoals één zieke een griep epidemie kan starten, zo kan één graffitimaker de criminaliteit doen toenemen of één tevreden klant de lege tafels in een restaurant vullen. Het beslissende moment leest als een avonturenverhaal vol aanstekelijk enthousiasme over de macht van nieuwe ideeën. Het is een kaart voor verandering, met een hoopvolle boodschap: één creatieve persoon kan de wereld veranderen.

Iedereen heeft een hekel aan de perfecte familie. Dus je gaat zeker van de familie Battles houden. Mo wordt binnenkort vijftig en dat begint ze te merken aan de onwelkome en oncomfortabele waarheden die steeds duidelijker worden: - Ze begrijpt niets van haar pubers, wat lichtelijk gênant is als je zelf psycholoog bent. - Ze begint grijs te worden, ook aan de binnenkant. - Haar gezicht is in verval en schrikt kinderen

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

af. Dochterlief Dora wordt binnenkort achttien... En wordt lichtelijk agressief van iedereen die haar ergert, vooral van haar onuitstaanbare, vroegrijpe, intelligente, jongere broer Peter, die een chronische obsessie voor Oscar Wilde heeft. En dan is pap er ook nog... die, nou ja, gewoon een vader is. O ja en de hond, Poo genaamd. Een klein beetje geweldig is het verhaal van een modern gezin, waarin iedereen in zijn eigen luchtbel leeft en op een crisis afstevent.

Nog voordat u deze tekst begon te lezen, heeft u eigenlijk al besloten of u dit boek wilt kopen. En deze woorden zullen u alleen maar sterken in een besluit dat vrijwel onmiddellijk tot stand kwam. Hoe kan dat? En wat is dat oordeel waard? Intuïtie betekende de doorbraak voor Malcolm Gladwell in Nederland. Het is een boek dat werkt op verschillende niveaus. Het legt uit hoe besluitvorming werkt: in het persoonlijke leven maar ook op het werk, op straat, of in een bedrijf. Gladwell laat overtuigend zien hoe we erin kunnen slagen betere besluiten te nemen.

Een prachtig full colour boek over de geschiedenis van kleuren – iedere kunstliefhebber In Het geheime leven van kleuren heeft Kassia St Clair haar levenslange obsessie met kleuren gegoten in een uniek boek, waarin ze betoverende verhalen vertelt over de 75 bekendste tinten en kleurschakeringen. Waarom wordt de maagd Maria in de Renaissance bijna altijd in het blauw afgebeeld? Waarom zijn worteltjes oranje? En waarom zie je groen van jaloezie? Het geheime leven van kleuren gaat over mode en politiek, kunst en oorlog, over het geel van Van Goghs zonnebloemen, over Picasso's

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

blauwe periode, over het rood in de grottekeningen van Lascaux en over de fluorescerende kleuren van punk. Het geheime leven van kleuren is een levendige geschiedenis van kleuren en de onvergetelijke verhalen die erachter schuilgaan. Het geeft een geheel nieuwe blik op onze geschiedenis en cultuur; na het lezen van dit boek zal kijken naar kleur nooit meer hetzelfde zijn. Over Het geheime leven van kleuren 'Een geestverruimende reis rond de wereld zonder van je schildersezels te hoeven wijken. Elke kleur heeft een verhaal en in dit boek zijn de meest betoverende, schokkende en tot nadenken stemmende verzameld. Het wordt nog lastig je gang zomaar magnoliawit te schilderen na het lezen van dit inspirerende palet aan verhalen.' Simon Garfield, auteur van Precies mijn type, Op de kaart en Mauve

The author draws from the worlds of psychology, neuroscience and behavioural economics to bring the latest developments, techniques and insights that will lead to online success.

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit? Ontdek de geheimen van het Japanse eiland Okinawa, waar het grootste aantal gezonde honderdjarigen ter wereld woont Volgens de Japanse traditie heeft iedereen een ikigai, een reden van bestaan. Het is één van de geheimen van een lang, tevreden en gezond leven, zoals de inwoners van Okinawa het leiden. Op dit Japanse eiland wonen meer gezonde en actieve honderdjarigen dan waar ook ter wereld. Sommige mensen hebben hun ikigai al gevonden, maar velen zijn er nog steeds naar op zoek. De auteurs vertrokken naar Okinawa en interviewden

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

honderden inwoners om te ontdekken wat volgens hen het geheim is voor een optimistisch en gezond leven. Zo is een populaire Japanse uitspraak Hara hachi bu, wat betekent 'eet tot je voor tachtig procent vol zit', dat is veel gezonder voor je lichaam. Ook hebben ze een moai, een groep mensen met dezelfde interesses die altijd voor je klaarstaan. En wat ze aanraden: ga nooit met pensioen, maar blijf altijd een doel hebben waarvoor je je bed uit komt. García en Miralles kregen inzicht in wat de Japanners eten, hoe ze bewegen, werken en omgaan met anderen. En hoe het vinden van je ikigai betekenis geeft aan je leven en je laat zien hoe je honderd jaar in topvorm kunt leven. Dit boek helpt je om je eigen ikigai te vinden en vertelt over de Japanse filosofie die zorgt voor een gezond lichaam, geest en ziel. De pers over ikigai 'We vinden ons ikigai door ons te concentreren op wat belangrijk is, in plaats van op wat dringend is. Door voortdurend in de gaten te houden wat goed voelt, zijn we in staat te ontdekken waar onze passie ligt.' Mundo Urano 'Er is geen haast, geen tijdslimiet, er zijn geen voorwaarden of verwachtingen, alles zal zich onvouwen op het moment dat we goed kijken en luisteren naar wat er al in ons is.' Elephant Journal In dit vierde en laatste deel van Het verhaal van Genji verschuift het toneel naar het stormachtige rivierdorp Uji, ten zuiden van de hoofdstad, waar twee jonge edelen de bekoorlijke dochters leren kennen van een halfvergeten prins, die in het verborgene leven. Zo onvouwt zich voor de lezer een tragische liefdesgeschiedenis. In de beschrijving daarvan geeft de auteur blijk van grotere

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

durf, inventiviteit en poëtische zeggingskracht dan ooit tevoren...

Ons feilbare denken meests Getting things done! Onderzoekers als Kahneman, Pink en Ariely hebben aangetoond dat we beter zouden kunnen denken, beslissen en omgaan met onzekerheid. Maar hoe breng je die wetenschap in de praktijk? Kun je je leven anders inrichten? Caroline Webb werkt al vijftien jaar met wetenschappelijk bewezen effectiviteitsadviezen. Zij verzamelde alle recente kennis op het gebied van psychologie, gedragseconomie en neurologie en schreef op basis daarvan dit praktijkboek. Het staat boordevol tips, adviezen en verklaringen. Het helpt je productiever te werken, gesprekken en samenwerking te verbeteren, scherper te redeneren en meer invloed op je omgeving te krijgen. Het geeft je ook nog adviezen om beter om te gaan met de onvermijdelijke tegenslag. Het recept voor een goede dag is opgebouwd rond de volgende thema's: • prioriteiten stellen • productiviteit • relaties onderhouden • denken en beslissen • beïnvloeden en beïnvloed worden • weerbaarheid en veerkracht • energie en vitaliteit

With the majority of commercial transaction now happening online, companies of all shapes and sizes face an unprecedented level of competition to win over and retain new business. In this second edition of Webs of Influence, Nathalie Nahai brings together the latest insights from the world of psychology, neuroscience

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

and behavioural economics to explain the underlying dynamics and motivations behind consumer behaviour. This book will show you how to apply specific principles to improve your marketing, products and websites, enabling you to engage with your customers in a more meaningful way.

Het ene moment ziet de toekomst van June Nealon en haar gezin er rooskleurig uit, het volgende moment wordt ze geconfronteerd met de moord op haar man en een van haar kinderen. De dader, Shay Bourne, wordt ter dood veroordeeld. De wereld heeft hem niets gegeven, en hij heeft de wereld niets te bieden. Dan gebeurt er iets wat alles verandert voor hem. Nu krijgt hij nog een laatste kans op verzoening. Junes elfjarige dochter Claire heeft een nieuw hart nodig en dat wil Shay haar geven. Maar zal June zijn aanbod kunnen accepteren?

Vergeet alles wat je weet over hoe je mensen moet motiveren, het zit anders in elkaar dan je dacht. Het geheim van goed presteren, plezier en zin in je leven en werk is de intrinsieke motivatie. Dat is je diepe wens om je eigen leven te bepalen, nieuwe dingen te leren en te creëren en bij te dragen aan zinvolle zaken. Daniel Pink toont aan dat de geaccepteerde wijsheid over mensen motiveren niet strookt met hoe wij thuis en op het werk elke dag te werk gaan. De oude manier van belonen en straffen werkt voor de meeste taken niet meer. Kijk maar naar de bonuscultuur bij bedrijven: een slecht middel voor een goed doel.



## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

Het gevolg van verkeerde beloning is dat we slechte kwaliteit leveren en uiteindelijk minder betrokken raken bij wat we doen. 'Een van de goeroes van morgen' Management Team Over Een compleet nieuw brein: Dit boek is een wonder. Volstrekt origineel en diepgravend Tom Peters, auteur van Excellente ondernemingen Dit is een van die zeldzame boeken die een omslagpunt markeren, een boek dat je wilt lezen voordat iemand anders het leest Seth Godin, auteur van Purple Cow Daniel Pink schrijft over technologie en het zakenleven in onder meer The New York Times, Fast Company en Wired. Hij schreef ook de succesvolle boeken Een compleet nieuw brein en De avonturen van Johnny Bunko: de eerste carrieregids in stripvorm. Daniel Pink is een prachtige combinatie van Seth Godin en Malcolm Gladwell

Wanneer je mensen herinnert aan de tien geboden, zijn ze minder snel geneigd te liegen, ook als het atheïsten zijn. Een aspirientje van een duur merk helpt beter tegen hoofdpijn dan een goedkoop eigen merk, zelfs al zijn de pilletjes identiek. Als we érgens op kunnen rekenen, dan is het wel op de irrationaliteit van menselijk gedrag. En dus maakt het niet uit hoeveel voorlichting een overheid geeft over de gevaren van onbeschermd seks: zodra de opwinding toeslaat, wordt het gezonde verstand overboord gekieperd, zoals Ariely met een amusant experiment laat zien. Waarom we altijd tijd te kort komen toont met

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

verrassende voorbeelden en onderzoeken aan hoe slecht we in staat zijn de juiste beslissingen te nemen en hoe we met dat besef ons voordeel kunnen doen. Net als Malcolm Gladwell slaagt Ariely erin om de nieuwste inzichten over menselijk gedrag voor iedereen bruikbaar te maken

No matter what type of web site or application you're building, social interaction among the people who use it will be key to its success. They will talk about it, invite their friends, complain, sing its high praises, and dissect it in countless ways. With the right design strategy you can use this social interaction to get people signing up, coming back regularly, and bringing others into the fold. With tons of examples from real-world interfaces and a touch of the underlying social psychology theory, Joshua Porter shows you how to design your next great social web application. Inside, you'll discover:

- The real reasons why people participate online and the psychology behind them
- The Usage Lifecycle—or how people use your web application over time
- How to get people past that trickiest of hurdles: sign-up
- What to do when you've launched a web application and nobody is using it
- How to analyze the effectiveness of your application screens and flows
- How to grow your social web application from zero users to 1000—and beyond

Designing for the social web is about much more than adding features. It's about embracing the social interaction of the people who make you

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

successful—and then designing smartly to encourage it.

Nieuwe, geactualiseerde editie van dé gids waarmee je anderen echt kunt overtuigen Hét fundamentele en razend populaire boek over invloed en overtuiging van de gerenommeerde internationale bestsellerauteur Robert B. Cialdini is nu compleet herzien en uitgebreid, in een nieuwe vertaling. In de nieuwe editie van deze veelgeprezen bestseller legt Cialdini uit waarom mensen 'ja' zeggen en hoe je deze inzichten in zowel werk- als privé-situaties kunt toepassen. Aan de hand van herkenbare praktijkvoorbeelden en de wetenschap erachter leer je hoe je de universele principes van invloed kunt toepassen, zodat je anderen kunt overtuigen en – minstens zo belangrijk – hoe je jezelf kunt verdedigen tegen invloedspogingen van een ander. De oorspronkelijke editie van *Invloed* legde het geheim van succesvol overtuigen in zes principes uit; voor deze nieuwe editie voegt Cialdini er een zevende aan toe: eenheid, evenals nieuwe inzichten voor de online wereld.

Webs of Influence The Psychology of Online Persuasion Pearson UK

'If you act powerfully, you will begin to think powerfully'. Of je nu in gesprek gaat met twee personen of een presentatie moet houden voor een volle zaal: we komen iedere dag sociale uitdagingen tegen die we aan moeten gaan om vooruit te komen, zowel privé als zakelijk. In *Presence* gaat Amy Cuddy in op de wetenschappelijke inzichten achter vele fascinerende

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

verbindingen tussen lichaam en geest. Ze geeft tips hoe we deze wetenschap kunnen gebruiken om op moeilijke momenten of in stresssituaties zelfverzekerder en krachtiger te kunnen optreden. Amy Cuddy liep op 19-jarige leeftijd ernstig hoofdletsel op. Medici betwijfelden of ze ooit haar mentale capaciteit terug zou krijgen en haar opleiding af zou kunnen maken. Inmiddels is zij sociaal psycholoog, professor en onderzoeker op Harvard Business School. Zij imponeerde kijkers over de hele wereld met een van de meest bekeken TEDtalks (meer dan 27 miljoen views sinds 2012) over 'power poses'.

Waarom hebben sommige kleine ervaringen zoveel impact dat ze ons veranderen – en hoe kun je zulke bijzondere momenten creëren in je leven en werk. De meest memorabele positieve momenten in ons leven worden gedomineerd door vier elementen: verheffing, inzicht, trots en verbondenheid. Als we deze elementen omarmen zullen er meer momenten ontstaan die er werkelijk toe doen. Wat gebeurt er als een leraar een les kan voorbereiden die zijn leerlingen over twintig jaar nog onthouden? Wat gebeurt er als een manager een ervaring kan creëren die zijn klanten in verrukking brengt? Wat gebeurt er als je beter weet welke herinneringen er werkelijk toe doen voor je kinderen? Dit boek gaat op zoek naar de fascinerende geheimen van ervaringen. Waarom onthouden we de beste of slechtste momenten van een ervaring, evenals het laatste moment, en vergeten we de rest? Waarom voelen we ons het comfortabelst als dingen zeker zijn, maar voelen we het meest dat we leven als ze dat niet zijn. En waarom bevinden onze dierbaarste herinneringen zich in een korte periode in onze jeugd? We ontdekken hoe korte ervaringen levens kunnen veranderen. Zoals het experiment waar twee vreemden elkaar in een kamer ontmoeten en 45 minuten later als beste vrienden vertrekken (Wat gebeurt er in die tijd?). Of het verhaal van de jongste,

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

vrouwelijke miljardair die zegt haar veerkracht te danken te hebben aan een vraag die haar vader aan het gezin stelde tijdens het eten (Wat was die vraag?) Veel van de bepalende momenten in ons leven zijn het resultaat van pech of geluk. Waarom zouden we de meest betekenisvolle, memorabele momenten laten afhangen van toeval als we ze ook kunnen creëren? De kracht van het moment laat zien dat we zelf de vormgever kunnen zijn van rijkere ervaringen.

As legions of businesses scramble to set up virtual-shop, we face an unprecedented level of competition to win over and keep new customers online. At the forefront of this battleground is your ability to connect with your customers, nurture your relationships and understand the psychology behind what makes them click. In this book *The Web Psychologist*, Nathalie Nahai, expertly draws from the worlds of psychology, neuroscience and behavioural economics to bring you the latest developments, cutting edge techniques and fascinating insights that will lead to online success. *Webs of Influence* delivers the tools you need to develop a compelling, influential and profitable online strategy which will catapult your business to the next level – with dazzling results.

Toegankelijke nieuwe titel van de auteur van de bestseller *De 13 geboden*. Helpt ouders hun kinderen zelfverzekerd op te voeden en klaar te stomen voor een geslaagd volwassen leven. Amy Morin, auteur van de internationale bestseller *De 13 geboden* verlegt haar aandacht naar ouders en leert hun hoe ze hun kinderen geestelijk sterk en veerkrachtig kunnen opvoeden. Krijgen de kinderen van vandaag de flexibiliteit en mentale kracht die ze nodig hebben om de uitdagingen van het leven in een steeds ingewikkelder en engere wereld te kunnen aanpakken? Met veilige ruimten en trigger-waarschuwingen die zijn onworpen om kinderen te

## Acces PDF Webs Of Influence The Psychology Of Online Persuasion 2nd Edition

'beschermen', belemmeren veel volwassenen onbewust hun kinderen in het bereiken van hun grootste potentieel. Amy Morin, de auteur die de kenmerken identificeerde die geestelijk sterke mensen delen, geeft nu volwassenen - ouders, leerkrachten en andere mentoren - de instrumenten die ze nodig hebben om mentalekracht-trainers te worden. Terwijl andere boeken ouders vertellen wat ze moeten doen, leert Amy Morin ouders wat 'niet te doen', wat misschien wel belangrijker is bij het opvoeden van mentaal sterke jongeren.

[Copyright: 7422791d05a98f762303b09b797f1d9e](#)