

Come Trattare Gli Altri E Farseli Amici I Grandi Tascabili

Quando il conflitto e l'esigenza di sopravvivenza nelle relazioni sentimentali, nei rapporti lavorativi, nelle interazioni familiari ci spingono verso un cambiamento delle cose, quello è il momento in cui dobbiamo riconsiderare il nostro sistema di comunicazione con gli altri. Disponiamo di potenti energie relazionali che non sappiamo utilizzare perché nessuno ci ha mai spiegato come fare. Le tecniche di comunicazioni risultano poco efficaci se non vengono depositate su di una solida base di carattere personale: per una comunicazione nuova serve, in definitiva, un essere umano nuovo. La nostra esistenza è frammentazione dei nostri stati emotivi, siamo diversi a seconda delle circostanze, delle persone che frequentiamo e questo ci comporta stanchezza e mancanza di univocità. Necessitiamo di evoluzione. Ricollegare tutte le nostre parti ci permette di riscoprire la qualità più apprezzata dagli altri: la nostra autenticità. L'individuo autentico, ricomposto, centrato e vero comunica evolutivamente in modo potente, sincero, inequivocabile e trasformante.

INSTANT BOOK BRIEFS: INSTANT BOOKS BRIEFS sono riassunti online in formato Ebook, Cartaceo o Audio, che permettono, in modo rapido e istantaneo, di aggiornare e implementare le proprie conoscenze, ottimizzando il proprio tempo e aumentando la produttività e il tempo libero. Aumentare il volume di informazioni che assumiamo, filtrando solo ciò che è utile ed essenziale ai nostri fini e scartare così ciò che è ridondante e ripetuto. Ci permette di ridurre il tempo dedicato all'assimilazione ma aumentando esponenzialmente la mole di conoscenza in entrata. Efficacia e concisione che derivano dallo stesso significato del verbo to brief, riassumere. INSTANT BOOKS BRIEFS seleziona accuratamente, tra le migliaia di libri pubblicati ogni anno, solo i migliori Best Seller riconosciuti nella loro categoria di appartenenza, preparando per ognuno di questi testi, un Book Brief: una presentazione dei contenuti, un sunto dei concetti chiave e delle principali idee e principi che lo compongono, uno strumento efficace e rapido di conoscenza selezionata della migliore qualità, per fare un balzo in avanti nella tua crescita personale. Ottimizzare il tempo, risparmiare centinaia di ore di lettura, aumentare la produttività, memorizzare nuove idee chiave. Questi sono solo alcuni dei benefici di Istant Book Briefs. Diventare un maestro nel gestire le persone. A volte fai fatica a fare amicizia? Oppure litighi con gli altri e non riesci comunque a convincerli del tuo modo di pensare? Pensi che i tuoi rapporti con i colleghi e i clienti potrebbero essere migliori? Non cercate oltre - la guida definitiva per superare questi guai è qui. Questo breve riassunto copre tutte delle principali tecniche presentate nel classico di Dale Carnegie, 'Come trattare gli altri e farseli amici'. Mettendo in pratica queste tecniche semplici e concrete, diventerai una persona più persuasiva, efficace e professionale. Cosa stai aspettando? Tuffati per scoprire i segreti che hanno già aiutato milioni di persone. Buona lettura o buon ascolto.

Puntuale all'appuntamento annuale, la Camera di Commercio di Ascoli Piceno presenta la sua nuova pubblicazione di servizio alle imprese, questa volta dedicata alla comunicazione delle PMI. La tematica della comunicazione è particolarmente stimolante, essa può infatti aprire prospettive ed opportunità di grande portata alle imprese: molto più che in passato infatti, comunicare bene è determinante per acquisire nuovi clienti, conquistare mercati, suscitare interesse per i propri prodotti.

Contiene esercizi audio e video Ascoltare è un'arte. Un'arte che, se sai ben padroneggiarla, ti apre le porte del successo. Forse non pensiamo mai all'ascolto in questi termini. Lasciar parlare gli altri è un gesto di educazione, com'è cortesia il non interrompere. Ottimi consigli che però non equivalgono a dare all'ascolto l'importanza strategica che merita. Invece è proprio quello che insegna questo testo: utilizzare l'ascolto come elemento strategico per il tuo successo personale e professionale.

L'autore propone un libro pensato proprio per farti concentrare in modo pratico sull'azione dell'ascolto per il successo. Grazie alle diverse tecniche illustrate nel libro (con il supporto di audio e video specifici) potrai fin da subito mettere in azione, nella tua vita quotidiana, tecniche ti permetteranno di migliorare e accelerare la tua capacità di entrare in relazione di ascolto con gli altri e quindi di comunicare (e ottenere ciò che vuoi) con successo.

An adaptation of Dale Carnegie's timeless prescriptions for the digital age. Dale Carnegie's time-tested advice has carried millions upon millions of readers for more than seventy-five years up the ladder of success in their business and personal lives. Now the first and best book of its kind has been rebooted to tame the complexities of modern times and will teach you how to communicate with diplomacy and tact, capitalize on a solid network, make people like you, project your message widely and clearly, be a more effective leader, increase your ability to get things done, and optimize the power of digital tools. Dale Carnegie's commonsense approach to communicating has endured for a century, touching millions and millions of readers. The only diploma that hangs in Warren Buffett's office is his certificate from Dale Carnegie Training. Lee Iacocca credits Carnegie for giving him the courage to speak in public. Dilbert creator Scott Adams called Carnegie's teachings "life-changing." To demonstrate the lasting relevancy of his tools, Dale Carnegie & Associates, Inc., has reimagined his prescriptions and his advice for our difficult digital age. We may communicate today with different tools and with greater speed, but Carnegie's advice on how to communicate, lead, and work efficiently remains priceless across the ages.

ePub: FLB208

Public Speaking is an important skill which anyone can acquire and develop. The book consists of basic principles of effective speaking, technique of effective speaking, and the three aspects of every speech and effective methods of delivering a talk. All this relates to business, social and personal satisfaction which depend heavily upon our ability to communicate clearly to others. A must read book for effective speaking.

Cosa ci spinge a comprare? Quali sono i motivi che ci legano a un marchio anziché a un altro? La risposta? Le emozioni! Questo è un ebook introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing, un nuovo, modernissimo approccio nella vendita e della comunicazione. Lo scopo del marketing emozionale è creare il coinvolgimento del cliente attraverso esperienze ed emozioni positive, fino a ottenere una relazione durevole di fiducia da parte del cliente che, di conseguenza, diventa il miglior promotore del brand. L'ebook ti spiega come stimolare il cliente facendo leva su contenuti e strategie che coinvolgano emozioni, desideri inconsci ed esperienze personali. Grazie a consigli mirati ed esempi concreti, potrai capire e mettere in pratica i principali strumenti del marketing emozionale. Argomenti principali dell'ebook . Il cliente prima di tutto . Dai bisogni alle emozioni . L'esperienza di acquisto . La relazione con il cliente . Una case history: la Fabbrica di Cioccolato della Perugina . Da cliente a promotore Perché leggere questo ebook . Per conoscere e mettere in pratica le basi del marketing emozionale . Per creare un'esperienza di acquisto piacevole . Per costruire una relazione positiva, duratura e appagante con i tuoi clienti . Per avere idee e spunti da adattare al tuo contesto, al tuo budget e ai tuoi prodotti . Per aumentare e migliorare le tue vendite, acquisendo nuovi clienti . Per

fidelizzare e soddisfare i clienti che già hai e renderli tuoi promotori L'ebook si rivolge . A chi vuole avere un manuale semplice e introduttivo per capire quali sono le basi dell'emotional marketing . A chi ha un'attività e vuole fare e sapere cosa è il marketing basato sulle emozioni . A chi vuole essere aggiornato sulle ultime novità del marketing e della comunicazione . Ai professionisti della vendita che cercano nuove idee e tecniche aggiornate per migliorare le loro performance e così aumentare le vendite Contenuti dell'ebook in sintesi . Come e perché mettere il cliente prima di tutto . Capire i bisogni del cliente . Trasformare i bisogni del cliente in emozioni . Comprendere le diverse tipologie di esperienze di acquisto e consumo . Come trattare gli altri e forgiare una relazione funzionale alla vendita . Come creare esperienze personalizzate per i diversi tipi di clienti . Un esempio di emotional marketing: la Fabbrica di Cioccolato della Perugina . La pubblicità indiretta grazie al passaparola del cliente soddisfatto e felice

There is a charm in a gracious personality which it is very hard to ignore. Everyone wants to interact with charismatic people. Wouldn't you like to be one of those magnetic people? Some people are naturally magnetic, but when you analyze their charm you will find they possess certain qualities which we all instinctively admire – qualities which attract every single human being such as generosity, magnanimity, cordiality, empathy, a broader view of life, helpfulness and optimism. You can develop a warm, outgoing and welcoming personality if you master the techniques in this book, by learning how to: Build trust; make new friends and keep old friends. Influence the people with whom you interact Create a cooperative, collaborative and congenial environment Develop a working camaraderie with colleagues and associates Assess and understand other people's personalities, to relate effectively to them Act and react when confronted by difficult people Disagree without being disagreeable Understand and master your emotions and understand the emotions of others Our personality extends beyond our bodies. It is not dependent on whether we are homely or handsome, educated or uneducated. It is how we hone the capability we all have within us of developing that subtle mysterious atmosphere of personality that draws people to us and overcome the tendencies that push people away.

Come viaggiare con un salmone è un libro di istruzioni. Istruzioni sui generis, date da un maestro d'eccezione per situazioni molto particolari: come imparare a fare vacanze intelligenti, come sopravvivere alla burocrazia, come evitare malattie contagiose, come mangiare in aereo, come viaggiare con un salmone al seguito (se te lo regalano e non vuoi rinunciare alla leccornia), come evitare il carnevale, come non cedere all'ossessione della visibilità, e molto altro. Un libro che ci guida nella selva delle nostre giornate, nella consapevolezza che la vita scorre per lo più tra piccole cose, incontri fortuiti, piccoli problemi, e non tra dilemmi amletici e interrogativi sull'essere, che occupano solo una piccolissima porzione del nostro tempo, pur essendo l'unica cosa che conta.

Questo saggio si basa sul dialogo "De preuitate vitae" scritto da Lucio Anneo Seneca nel 55 DC. Scrisse questo saggio adattando l'opera di Seneca per l'incredibile contemporaneità di un dialogo scritto più di 2000 anni fa. Credo che le raccomandazioni che ci da Seneca, adattate ad esempi attuali, possano far sì che molte persone prendano decisioni migliori riguardo il bene più prezioso che possiamo avere, mi riferisco al nostro tempo. Mi sta a cuore che si possa scoprire l'immensa sapienza che arriva dal passato e che potrebbe evitarci molte sofferenze legate a un cattivo uso del tempo. Leggere è ascoltare. Secondo me leggere questo tipo di documenti equivale ad ascoltare l'esperienza di un essere umano con molto buon senso che voleva orientarci e che non abbiamo avuto la fortuna di conoscerlo di persona. Il libro presenta un vasto panorama di sapienti consigli per avere ottimi risultati nell'allevare i propri figli verso il loro futuro. Inoltre, più della metà di questa opera è stata dedicata agli adolescenti. Per aiutare i ragazzi a trovare consigli validi e affidabili per affrontare le difficili tematiche di oggi vi sono importanti rubriche con il tema: "Risposte ai giovani". Quanto è assai essenziale che i genitori diano un buon esempio ai loro figli e inculchino loro i sani principi, dando loro sempre, di prima persona, e in ogni occasione e circostanza più di un ampio aiuto e soluzione, insieme ad una salubre e amorevole formazione intellettuale, comportamentale e morale fin dalla tenera età! Mettendo in pratica i preziosi consigli qui esposti e se non si stancheranno di attuarli, genitori e figli mieteranno ricche ricompense, immancabilmente gioiranno per tutta la loro vita. Tutti coloro che applicano queste pregiate esortazioni potranno unirsi ai milioni di persone, giovani e adolescenti tra la fanciullezza e l'età adulta, che, mediante l'uso, useranno al meglio le loro facoltà di percezione esercitate per distinguere il bene e il male. Ogni articolo è il risultato di ricerche approfondite. Nel rispondere alle necessità e nel capire i pensieri e i sentimenti dei giovani, gli argomenti qui descritti forniranno ai genitori ed in particolare ai giovani gli strumenti necessari da mettere in pratica per diventare un adulto responsabile.

Veganville è una città ideale costruita sulla cima di una montagna, che accoglie chiunque voglia dare il proprio contributo per rendere il mondo un posto migliore. Un passo alla volta. Con chiarezza, pragmatismo e un pizzico di provocazione, Tobias Leenaert propone un nuovo modo di pensare all'attivismo animalista, più inclusivo e flessibile, che coinvolga tutti, vegani di lunga data, vegetariani, onnivori, singoli individui, organizzazioni e aziende. Solo collaborando e confrontandoci senza dogmatismo, possiamo unire le forze, aiutare gli animali e fare del bene al pianeta. Ricco di informazioni, consigli, esempi e riflessioni, In viaggio per Veganville è una vera e propria chiamata all'azione collettiva. A cura di Claudio Pomo, Responsabile campagne di Essere Animali.

An innovative outlook on the most ancient "category" of human action. A comprehensive, well-structured, and coherent approach to the phenomenon of negotiation. An easy and effective method to recognize, analyse, and constructively manage a wide range of conflicts and deal with all kind of negotiations, from political and economic ones to those which occur so frequently in both personal and professional daily life. Written by a former ambassador who is also a long-time lecturer on negotiation at various international universities, this book is not a simple "how to do it" guide, but intends to help build a widespread, real "culture of negotiation".

Questo libro è un concentrato di segreti e "chicche" per avviare una startup di successo. Lascia stare quegli ampollosi e auto referenzianti manuali pieni di tecnicismi, dal taglio burocratico e amministrativo. Fare impresa non è questo. L'imprenditore deve essere un animale da soldi, pragmatico e ricco di intuito, creatività e determinazione. Qualità che

puoi assolutamente sviluppare, basta volerlo. Ricorda, time is money, se vuoi realizzare i tuoi sogni non perdere altro tempo, buttati! Questo libro è scritto per darti proprio la spinta decisiva. Scopri subito Come trovare l'idea di successo Quali sono i business del futuro Come fare la differenza nel mondo delle startup I principi fondamentali per il successo aziendale Come trovare le motivazioni per vincere Come superare le difficoltà iniziali e spiccare il volo Tutti i segreti e le chicche di un vero imprenditore Come fare un business plan vincente Tutte le possibili strade del business Come trovare i fondi per avviare la tua impresa Come strutturare alla grande la tua impresa reparto per reparto Tutti i pericoli da evitare... Come lanciare alla grande la tua startup Come sfruttare il web-marketing con poche risorse Come utilizzare al meglio il social network per fare business Le strategie giuste per "spaccare" il mercato Come diventare un self-made man di successo I segreti degli imprenditori milionari E molto altro... Premessa alla Seconda Edizione Dopo i sorprendenti riscontri di "Come Diventare un Imprenditore di Successo", ho deciso di scrivere questo secondo libro, rivolto meno alla figura dello startupper e più al concetto "progettuale" di Startup. Devo dire che anche questo secondo libro ha venduto molte copie ed è stato piuttosto apprezzato dai più. Tuttavia, una critica su Amazon mi ha particolarmente colpito, facendomi decidere di dedicarmi con la massima passione a questa seconda edizione. La recensione recitava testualmente così: "Dopo aver letto 'come diventare un imprenditore di successo' mi sarei aspettato molto di più da questo libro..lo consiglio ma con riserva.", firmato Antonio. Beh, devo dire che leggendo la tua breve critica, caro Antonio, ho avuto un po' la sensazione di averti tradito. Che avrei potuto fare di più. Che questa seconda opera non fosse all'altezza della prima. Riflettendo, mentre a Imprenditore avevo trasmesso tutta la mia carica emotiva, figlia di tanto lavoro sul campo e successi ottenuti tra lacrime e sangue... Startup non era figlio di quelle stesse motivazioni, quindi non aveva ricevuto quella stessa verve. Di conseguenza, in effetti, era venuto su un po' più "piatto", meno emozionale, più accademico. Un po' come capita al cinema, con quei tanto attesi sequel, che poi tradiscono clamorosamente. Ma in fondo a tutto c'è un rimedio, così ho deciso di scorciarmi le maniche, mettendomi di nuovo di fronte alla tastiera, con il proposito di essere ancora più diretto e scorretto di prima. Anyway, prima di iniziare, voglio esprimere un sentito ringraziamento ad Antonio, che mi ha dato il "la" per questa revisione, e a tutti i lettori che hanno avuto fiducia in me, nella speranza che abbiate potuto mettere a frutto qualche buon consiglio e soprattutto... guadagnato tanti soldi! Ma per i ringraziamenti c'è tempo, intanto buona lettura e soprattutto buona impresa! In fede, Dario Abate

Potrete realizzarvi solo quando imparerete a far dipendere la vostra felicità soltanto da voi stessi, ovvero quando riuscirete ad eliminare tutto ciò che influisce negativamente sulla vostra esistenza. "La soluzione sei tu" è una guida in cui l'autore utilizza le sue competenze di personal coach per permettervi di comprendere quali sono le vostre potenzialità, al fine di raggiungere la vostra realizzazione personale, professionale e finanziaria. Argomenti trattati nella guida: - l'autostima, l'indipendenza emotiva e spirituale; - l'indipendenza fisica; - la realizzazione professionale e l'indipendenza economica; - l'assertività e la comunicazione efficace; - il linguaggio del corpo; Elvis Crespi, classe 1979, si occupa di self-publishing, web marketing, brand development, start up business, crescita personale e coaching. Oltre ad essere scrittore e coach, è anche amministratore della società Bio S.R.L..

From #1 New York Times bestselling author Chris Colfer comes a funny, heartbreaking, unforgettable novel about friendship and fame perfect for fans of Me, Earl, and the Dying Girl and John Green. Cash Carter is the young, world famous lead actor of the hit television show Wiz Kids. When four fans jokingly invite him on a cross-country road trip, they are shocked that he actually takes them up on it. Chased by paparazzi and hounded by reporters, this unlikely crew takes off on a journey of a lifetime--but along the way they discover that the star they love has deep secrets he's been keeping. What they come to learn about the life of the mysterious person they thought they knew will teach them about the power of empathy and the unbreakable bond of true friendship. In this touching novel, New York Times bestselling author Chris Colfer takes us on a journey full of laughter, tears, and life-changing memories.

«Imparare a sorridere» è dovere di tutti, è un dovere per tutta la vita. In questo breve saggio l'autore ci offre il suo originale punto di vista sulla ripercussione che un sorriso può avere nella vita professionale, familiare e sociale e l'effetto positivo che produce in ognuno di noi, a qualsiasi età. Il lettore troverà molti motivi per sorridere e per contagiare con il sorriso chi vive con lui.

Che cosa si aspetta il turista dal produttore di beni e servizi turistici? Che cosa in particolare crea valore per il prodotto turistico? In che modo far vivere al turista un'esperienza indimenticabile? Nel rispondere a queste domande, l'autore propone un mix per la valorizzazione turistica del territorio costituito da tre variabili in particolare: cultura, enogastronomia e comunicazione.

Come trattare gli altri e farseli amici Giunti

Le parole che Carnegie suggerisce non sono divagazioni teoriche di un esperto in relazioni interpersonali, né capitoli di un altisonante trattato di psicologia: semplicemente sono consigli che hanno un immediato utilizzo pratico sul lavoro, in casa, negli affari e nei rapporti sociali in genere. In uno stile colloquiale e piacevole Carnegie dà una soluzione ai problemi di tutti i giorni che nessuna scuola prepara ad affrontare. Come conquistare la fiducia degli altri in otto mosse: rinnova gli schemi mentali, pensa in modo nuovo, apriti a nuovi orizzonti, scopri nuove possibilità, costruisci amicizie facilmente e rapidamente, aumenta la tua popolarità, convinci gli altri a pensarla come te, aumenta il tuo potere di persuasione, accogli le proteste, evita le discussioni, rendi gradevoli i tuoi rapporti sociali, diventa un buon parlatore e un piacevole conversatore, suscita entusiasmo intorno a te.

Non nascondiamoci dietro un dito, la felicità dell'uomo passa attraverso l'Amicizia e una vita sociale appagante. Questo libro è una guida piena di consigli e segreti per piacere agli altri e farseli amici. Chi si pone l'obiettivo di migliorare la propria vita sociale deve innanzitutto lavorare su se stesso e poi fare una serie di scelte strategiche e mosse tattiche per circondarsi di veri amici e vivere felicemente. Scritto con uno stile leggero e divertente, attraverso esempi pratici e illuminanti, questo libro ti aiuterà essenzialmente a farti, ben presto, tanti nuovi amici creando da subito con loro un rapporto davvero speciale. Scopri subito Come risultare più simpatico agli altri Tutti i trucchi per migliorare il tuo rapporto con gli altri Come trovare nuovi amici Dove trovare i nuovi amici Cosa condividere e cosa non con i nuovi conoscenti

Come entrare subito in empatia con gli altri Come superare i propri limiti Come superare la timidezza Come crearsi nuove occasioni sociali Come condividere i propri hobby e interessi Come fare amicizia con lo Sport Come fare amicizia con le lingue Come fare amicizia sui Social Come essere sempre di compagnia Come mantenere in vita le amicizie Come capire se fidarsi o no e molto altro... Premessa L'amicizia raddoppia le gioie e divide le angosce a metà. Lo diceva il filosofo Francis Bacon nel Seicento ed è senza dubbio una massima valida ancora oggi. Con gli amici si condividono gioie e dolori della vita, con gli amici si trascorrono momenti indimenticabili e preziosi. Siamo animali sociali, noi uomini, come diceva un altro filosofo, Aristotele: abbiamo bisogno di relazionarci con gli altri, di confrontarci, di parlare e di ascoltare, di vivere esperienze insieme. L'amicizia è indispensabile per vivere bene! Spesso però può capitare che fra te e l'amicizia si frappongano ostacoli di ogni sorta. Magari sei stressato e non hai tempo da dedicare agli amici. Oppure sei una persona timida che non sa bene come entrare in relazione con gli altri. O ancora ti sembra di non avere occasioni per incontrare nuovi amici. Spesso però l'ostacolo principale altro non è che un atteggiamento sbagliato nel relazionarsi con gli altri e una svalutazione dell'amicizia. Quanti di noi non frequentano più i vecchi amici e non si danno da fare per trovarne di nuovi perché dicono di "non avere tempo per queste cose"? Questo modo di ragionare è la prima cosa che devi cambiare in te, se vuoi avere tanti amici che ti riempiano la vita e la rendano più bella. Devi metterti in testa cioè che il tempo passato con gli amici non è tempo sprecato o tempo perso. Al contrario è tempo prezioso. Un tempo da salvare, da preservare e custodire, a cui non devi rinunciare per nulla al mondo! Gli altri, i tuoi amici e quelli che potrebbero diventarlo, sono persone come te, hanno i tuoi stessi sentimenti e i tuoi stessi bisogni. Vuoi fare una buona impressione su di loro? Vuoi far sì che abbiano una buona opinione di te? Che trovino piacevole la tua compagnia? Che ti considerino un amico da tenersi stretto? Allora tutto quello che devi fare è comportarti con loro come vorresti che loro si comportassero con te! Seguire cioè le semplici regole che sto per proporti.

Francesca Radaelli

ePub: FLBJ52; PDF: FLBP56

Il paraculo è colui che sa abilmente e con disinvoltura volgere a proprio favore ogni situazione o fare il proprio interesse a scapito degli altri e senza darlo a vedere. La sua esistenza ti ricorda che: – sbagliare è umano, ma incolpare gli altri è meglio. – Guadagnarsi un applauso per un lavoro ben fatto è soddisfacente, ma prendersi il merito senza aver mosso un dito è meno stressante. – Fare sacrifici per un ideale è lodevole, ma arrivarci da privilegiato è ancora meglio. – Il mondo si divide in due: le "merdacce" e i paraculi. A te tocca scegliere da che parte stare. Se sei un italiano, possiedi certamente nel tuo Dna il gene paraculo. Il corredo genetico però non basta. Per diventare il perfetto paraculo che potenzialmente sei, oltre a un ferreo addestramento quotidiano, hai bisogno di un manuale: questo. Pagina dopo pagina, qui troverai l'arte di ottenere un posto di lavoro attraverso una raccomandazione; la bravura nel gestire conversazioni e supercazzole assortite con disinvoltura su argomenti dei quali sei del tutto ignaro; l'abilità nel dispensare complimenti adulatori ai tuoi superiori e parallelamente spargere veleno sui tuoi competitor; la perizia nel mostrarti integerrimo pubblicamente salvo poi compiere le peggiori azioni e furberie nell'ombra. Infine, sarai allenato a riconoscere ogni paraculo che ti circonda e a combatterlo per sgomitare a tua volta. Insomma, grazie a questo corso intensivo fatto di esempi pratici, citazioni colte, biografie d'illustri paraculi e un linguaggio comprensibile anche a chi si è comprato il diploma in una repubblica caucasica diventerai il più scaltro dei paraculi, capace di sopravvivere in questa giungla chiamata Italia. Paolo Pedote (Milano, 1966) ha collaborato con Radio Città Fujiko di Bologna e diversi giornali. Tra le sue pubblicazioni: Storia dell'omofobia, prefazione di Gian Antonio Stella, Odoya 2011; L'Apocalisse secondo Pier Paolo Pasolini, Stampa Alternativa 2013; I bambini di Escher, Todaro Editore 2017.

Una sintesi completa di "Come trattare gli altri e farseli amici" (How to Win Friends and Influence people) di Dale Carnegie con gli insegnamenti principali e i consigli per metterti da subito in pratica. Si legge in 16 minuti (invece delle 6 ore necessarie per leggere il libro completo).

Vuoi conoscere i segreti del carisma ed esprimere al massimo le tue potenzialità? Grazie a PNL e Carisma: migliori la tua autostima e la fiducia in te stesso; ti liberi da imposizioni e vincoli limitanti; influenzi positivamente le persone che hai vicino. La teoria e la pratica per riscoprire le tue caratteristiche, le tue peculiarità e la tua forza e per arrivare a essere la migliore versione di te. Questo è il tuo momento di brillare! L'autore Owen Fitzpatrick è stato il più giovane Master Trainer di PNL al mondo. E' psicologo, psicoterapeuta e Coach.

Ti hanno sempre insegnato che il denaro è una cosa negativa, che i soldi rendono spietati, che la ricchezza è frutto di disonestà? Non è così! Joe Vitale, famoso milionario e guru dell'auto-aiuto, autore di bestseller e uno dei protagonisti del film campione d'incassi The Secret, dimostra che diventare ricchi non esclude la crescita spirituale e lo sviluppo personale, anzi, mette in moto una trasformazione globale che permette di far diventare il denaro un potente motore al servizio del bene. Attraverso una serie di esercizi pratici, Il miliardario illuminato spiega come lasciarsi alle spalle tutto ciò che è andato male in passato, superare i limiti autoimposti, voltare pagina e riuscire a ottenere risultati immediati, trasformando la propria passione in ricchezza, migliorando la situazione economica, facendo progetti per il futuro e soprattutto diventando una persona che si gode serenamente denaro e ricchezza interiore. Joe Vitale scardina le convenzioni sociali che dipingono come impossibile o addirittura blasfema l'unione di denaro e spiritualità, rivelando qual è la vera natura della ricchezza, cioè servire gli scopi più elevati che riusciamo a immaginare.

Un riassunto completo ed in italiano dell'opera di Marco Aurelio con i 20 insegnamenti e temi principali. Contiene delle spiegazioni per comprendere più agevolmente il pensiero di Marco Aurelio, alla luce dello stoicismo. Si legge in 20 minuti (invece delle 5 ore necessarie per leggere il libro completo). Ideale per - guadagnare tempo - mettere in pratica i consigli di questo classico della filosofia (ma anche della crescita personale) - memorizzarne i concetti-chiave.

Puoi superare le paure che ti bloccano? Puoi affinare le tue capacità emotive? Puoi migliorare la qualità delle tue relazioni? Sì, sviluppando la tua intelligenza emotiva. Questo libro offre una serie di strumenti pratici, esercizi e casi studio che ti permettono di: riconoscere il valore delle tue emozioni; evitare di essere manipolato da un uso improprio delle emozioni; migliorare la qualità della tua vita privata e lavorativa.

In questo libro ti svelo tutti i miei segreti da imprenditore partito da zero, cercando di farti tirare fuori il meglio in termini di motivazioni, autoconsapevolezza e lucidità. In questo libro seguirai un ideale filo conduttore che parte dalla "costruzione" dell'Imprenditore che è in te, all'ideazione, lancio e gestione della tua Startup. Non importa che tu abbia già le idee chiare sul da farsi o un sogno pronto nel cassetto. Quello che occorre è che tu VOGLIA e fortemente VOGLIA diventare un imprenditore di successo! Ti parlerò come se stessi qui di fronte a me, dicendoti sempre le cose come stanno, senza giri di parole, in modo anche duro e crudo quando occorrerà. Sarò il tuo Business Coach. Non credere che il mio percorso sia stato facile. Ho lottato non poco per realizzare quello che ho fatto. Nessuno mi ha insegnato a fare l'imprenditore e tutto quello che ho imparato sul campo te lo trasferirò nelle seguenti pagine. Perché? Perché no?!? Dai, bando alle ciance, partiamo! Buona lettura e buon divertimento. Dario Abate

100.712

[Copyright: 114a3af1e055b0efefed892433ed1ccf](https://www.amazon.it/dp/B0892433ED)