

Le Armi Della Persuasione Come E Perch Si Finisce Col Dire Di S

Molte persone credono che il CARISMA sia come un dono della natura, immutabile nel nostro DNA, per cui, o ce l'hai dalla nascita, oppure NO. Ma questa credenza è semplicemente FALSA. Questo libro rivela come il comportamento carismatico può essere appreso da chiunque. Il CARISMA è come un muscolo del proprio ego, che può essere allenato ed accresciuto, in qualsiasi momento della vita, in maniera progressiva. Migliorare il tuo CARISMA non significa trasformare la tua personalità: si tratta semplicemente di adottare una serie di pratiche a te congeniali, capaci di valorizzarti come persona, rendendoti, con naturalezza, più sicuro di te stesso, più convincente e, infine, più leader. Perché il carisma non è un dono, è uno strumento. Ecco cosa imparerai in questo libro: . Come aumentare il tuo carisma in modo spontaneo e naturale. . Come negoziare con maggiore influenza ed essere più persuasivo. . Come essere una persona più dinamica e interessante. . Come creare conversazioni divertenti e interessanti e padroneggiare le tue abilità comunicative. . Come affascinare e ispirare le persone intorno a te. . Come emanare un fascino magnetico che attirerà le persone verso di te. . Come parlare con chiunque e interagire facilmente con qualsiasi uomo o donna. . Come affascinare gli altri e farli sentire unici e speciali quando sono intorno a te. . Come costruire un'immagine carismatica e vincente. . Centinaia di altri suggerimenti e trucchi per migliorare il tuo carisma. Per chi è questo libro: . Per chiunque voglia intraprendere un percorso di crescita personale. . Per chi vuole accrescere la propria autostima. . Per chi vuole migliorare il proprio rapporto con gli altri. . Per chi vuole sconfiggere la timidezza, sentendosi più sicuro di sé. . Per manager, docenti e per chiunque svolga un ruolo sociale.

L'evoluzione esistenziale procede naturalmente nel suo perenne mutare in divenire. Le terapie psicologiche utilizzano interventi focalizzati sul cambiamento intenzionale tramite valutazioni diagnostiche e metodologie plurime per identificare e interrompere comportamenti disadattivi. La resistenza al processo trasformativo è inclusa nel percorso terapeutico e rappresenta un fattore ineludibile per avanzare verso l'estinzione dei sintomi e la modificazione consapevole della personalità

Quali sono le abilità e le competenze che aiutano il terapeuta a sponsorizzare e promuovere la propria impresa professionale? Come passare dal ruolo di libero professionista psicologo clinico/psicoterapeuta a imprenditore di se stesso per raggiungere gli obiettivi prefissati? Le abilità manageriali e organizzative richieste riguardano: la persuasione collaborativa, l'ascolto, la negoziazione, la leadership e la proattività. Inoltre la sponsorizzazione e la creazione di una rete professionale necessaria del proprio impegno lavorativo, genera una pluralità di visioni e risorse ispirate dal Marketing per creare soluzioni inedite che mobilitano l'azione.

La reputazione è un elemento centrale nella decisione di acquisto di un servizio turistico, mentre il Web e le reti sociali hanno trasformato le modalità attraverso cui viene generata e diffusa. Piattaforme come TripAdvisor, Booking, Yelp ma anche Google, Facebook, Foursquare e i principali social media, permettono a tutti di esprimere un giudizio su un hotel, un ristorante o una destinazione. Per gli operatori di settore conoscere e gestire il guest rating è una delle principali sfide. A loro viene in aiuto questo manuale scritto da due professionisti della comunicazione turistica online. Attraverso un approccio costruito su buone pratiche, il lettore impara a leggere criticamente una recensione, rispondere in modo efficace, trasformarla in un punto di forza, arrivando a individuare una strategia di web marketing per monitorare e ottimizzare la reputazione in Rete.

Nel corso dell'ultimo decennio, il rapido sviluppo informatico e i progressi tecnologici hanno aggiunto una nuova dimensione ai rapporti

interpersonali. Anche in famiglia, dove genitori e figli compiono un percorso parallelo alla scoperta del mondo digitale e delle esperienze di socialità virtuale, con tutte le opportunità correlate ma anche con tutti i rischi che possono derivare dalla mancanza di competenze. È innegabile che le nuove generazioni vivano un rapporto con il mondo digitale differente rispetto a quello delle generazioni precedenti, basato su confidenza e immediatezza, e per molti genitori operare su un piano d'azione e di conoscenza differenti rispetto ai propri figli è fonte di preoccupazioni, dubbi, incertezze. Genera sempre nuove domande. Prontuario per genitori di nativi digitali fornisce una risposta a queste 100 domande, con un linguaggio accessibile e immediato. Dai social network alla privacy, dai giochi online ai rischi dell'anonimato, il testo analizza cento scenari reali, fornendo, attraverso un percorso tematico, un valido strumento per supportare il dialogo tra genitori e figli e la conoscenza del mondo digitale come oggi disegnato nelle relazioni tra i ragazzi.

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.

A partire da una lunga e approfondita esperienza di lavoro a stretto contatto con le persone, in piccoli e grandi gruppi e organizzazioni, e viaggiando in diverse parti del mondo, Nancy Cooklin, coach, counselor e formatrice, ha creato un modello chiamato «Human Leadership», molto richiesto in contesti aziendali e formativi. Lo presenta in questo libro – agile, chiaro e illustrato da vivaci infografiche – proponendo al lettore, attraverso vari esercizi, gli strumenti utili a migliorare come persona e come leader. La Human Leadership è consapevolezza, creatività, coraggio e pensiero sistemico. Mettere la persona al centro significa in primo luogo conoscere se stessi, identificare il proprio «purpose» e cosa si desidera veramente, per poi definire un piano d'azione nella consapevolezza di essere parte di un sistema. Da qui la chiave per guidare gruppi di lavoro: essere presenti come persone complete, leader umani. Concetti semplici e pratici, facili da seguire, per pensare in modo diverso alla propria quotidianità.

Questo libro esce dai canoni dei volumi sulla comunicazione e, attraverso un percorso pragmatico, concreto e paradossale, fatto di esempi pratici e spiegazioni chiare, guida il lettore alla scoperta degli errori più madornali da evitare e le modalità più inefficaci da correggere, aiutandolo, passo dopo passo, ad adottare una nuova prospettiva comunicativa, per risultare subito più efficace ed efficiente durante ogni scambio comunicativo.

Il manuale propone un'attenta analisi degli aspetti scientifici e tecnici dei fenomeni occulti ponendo l'accento sulla gestione generale dell'indagine legata ai culti settari e ai culti improntati sul fenomeno spiritico, demoniaco e ufologico. Ogni capitolo è accompagnato da materiale fotografico, oltre i riferimenti tecnici per imparare a distinguere i genuini fenomeni legati al culto esoterico e delle origini dal culto moderno, filosofie new age e paranormali. Un viaggio intenso nei meandri della criminologia esoterica, spiegato passo passo. Agile e scorrevole, il testo si propone per tutti coloro che vogliono approfondire le materie legate

al mondo dell'occulto e ai crimini con sfondo satanico. L'opera è arricchita da due contributi interviste, il primo a Mauro Biglino e il secondo a Daniele Gullà.

I media digitali e i social network, in questi anni, hanno concorso a intensificare le comunicazioni. Per un verso, queste piattaforme sembrano realizzare una liberalizzazione dei processi informativi, per l'altro, possono diventare l'habitat più congeniale alla diffusione delle fake news e/o fungere da volano all'hate speech. Coniugando l'analisi teorico-giuridica con la disamina della normativa, il volume costituisce un utile strumento per chiunque voglia approcciarsi allo studio di tali fenomeni.

Come orientarsi tra dover comprendere termini per "addetti ai lavori" e la necessità di comunicare il proprio Marchio con efficacia? Oggi gli imprenditori, anche di se stessi, subiscono un rumore di fondo altissimo da cui devono riuscire a far emergere la propria comunicazione. E questo mentre hanno anche una miriade di aspetti da governare, e ancor prima, da comprendere. In questo mare in tempesta c'è un Navigator che permette di avere gli strumenti per comprendere e guidare con decisione la propria nave: È Brand Raptors, il primo manuale completo di Branding, che ti spiega con parole semplici ed un percorso chiaro, una via pratica e concreta per mettere ordine nella comunicazione del tuo "Brand", inserendolo virtuosamente nel processo di Marketing. Buona navigazione! Come si inserisce il Branding nel processo di Marketing? Devi creare il Brand Positioning o serve mettere a punto altro prima? La creazione del Naming viene prima o dopo del Perceptioning? La costruzione di un Rituale ha a che fare con il Marketing? Quanto l'estetica ha a che fare con Roi e altre metriche? La parola è potente, ma come funziona in relazione all'immagine? Il Buyer persona negativo a che serve? ... In questo libro troverai tutte le risposte. E un metodo che ti permetterà di essere lucido anche quando travolto dalle "urgenze" sarebbe facile perdere il binario. Questo testo serve a tutti coloro che devono comunicare bene la propria esistenza, come persone e come azienda. Mette ordine e fornisce un metodo pratico e diretto per lo sviluppo del proprio branding inserendolo correttamente in un percorso più ampio, quello della definizione puntuale della propria identità in simbiosi con la propria marketing strategy. Con i consigli di Francesco Agostinis, Alfio Bardolla, Fabrizio Cotza, Osvaldo Danzi, Antonio Ferrandina, Mimmo Mastronardi, Fabio Pagano, Paolo Serra, Alessandro Zaltron, Sebastiano Zanolli. Questo manuale ti fornirà un metodo valido ed un percorso efficace, guidandoti nella definizione di un brand contemporaneo, convincente e competitivo. Se terrai conto di ognuna delle quattro dimensioni del Brand Genetic avrai in mano la "grande differenza", qualunque sia il tuo modello di business. La tipologia di linguaggio adottata è molto diretta ed il libro è ricco di schemi e immagini che ti aiuteranno a focalizzare puntualmente gli argomenti trattati.

Dopo una lunga e tormentata gestazione la Scienza delle Acchiappanze viene riproposta al grande pubblico in due volumi. Molte cose sono state eliminate, per darvi semplicemente il succo e non appesantire la vostra lettura. Il primo volume Ã un Manuale Operativo di appena un centinaio di pagine, dove si dà spazio alla pratica, mettendo da una parte gli elementi teorici. Esso Ã composto dai primi quattro capitoli dell'opera. Il secondo volume, denominato Approfondimenti, Ã piÃ¹ corposo e vi Ã tutta la teoria della Scienza delle Acchiappanze: il mondo delle donne, la teoria dell'Idolum, il marketing della seduzione, la Programmazione Neurolinguistica (PNL), la seduzione rapida, la Confraternita con i suoi epistolari, il mio testamento spirituale ai

Read Book Le Armi Della Persuasione Come E Perch Si Finisce Col Dire Di S

Tieniti forte... Dopo aver letto questo libro non sarai più lo stesso... Immagina come cambierebbe la tua vita se, da un momento all'altro, fossi in grado di controllare i pensieri e le decisioni degli altri senza che neanche se ne rendano conto... Non sarebbe male, vero? Beh l'obiettivo di questo libro è proprio quello di insegnarti un metodo pratico e scientifico per farti imparare nel modo più veloce possibile le più potenti tecniche persuasive utilizzate ogni giorno da politici, pubblicitari, venditori e da tutti coloro che sono in grado di cambiare rapidamente e senza sforzo i pensieri di un individuo o di un gruppo di persone. "Come mai ci sono persone che hanno il potere di portare tutti dalla loro parte SEMPRE e COMUNQUE mentre ce ne sono altre che fanno fatica a convincere persino i loro amici più cari?" In questa guida troverai la risposta a questa domanda... MA ATTENZIONE! Queste tecniche non vanno prese alla leggera perché possono essere usate per distorcere la realtà e spingere gli altri a compiere azioni che normalmente non farebbero. Per questo motivo ti chiedo di leggere questa guida responsabilmente perché una volta che l'avrai fatto... Non potrai più tornare indietro... Non scherzo, una volta imparate queste tecniche dovrai decidere se usarle per il bene o usarle per il male. In questo libro pieno di ESERCIZI PRATICI imparerai: Come controllare i pensieri della gente come un burattinaio toccando le giuste corde (fidati, queste 2 non le conosci)... Come piantare un'idea nella testa di chi ti sta davanti e non farla più andare via (diventerà la sua ossessione fino a quando non avrà fatto quello che vuoi)... Come far agire le persone in modo automatico senza che nemmeno se ne rendano conto... Come farti dire "Sì hai ragione" anche se hai palesemente torto in 8 insospettabili step... Come cambiare lo stato emotivo di una persona in esattamente 10 secondi... Come farti amare da una persona che ti odia semplicemente sfiorandola... E molto altro! SOLO PER CHI ACQUISTA LA COPERTINA FLESSIBILE RICEVERA" IN OMAGGIO DUE CAPITOLI BONUS! Come far sì che la gente ti supplichi (letteralmente) per stare in tua compagnia tramite il potere del magnetismo personale Come convincere le persone istantaneamente senza nemmeno usare le parole grazie a questi 2 elementi non verbali sconosciuti Conoscere le armi della persuasione ti darà un potere sconosciuto alla gente comune che continuerà la sua vita fallendo ANCORA E ANCORA pensando che il miglior modo per convincere gli altri sia quello di argomentare in maniera logica e razionale i propri pensieri... Ma mentre gli altri staranno lì a lamentarsi e a chiedersi "dove sto sbagliando?", tu sarai su un altro livello, e nessuno potrà opporsi alla tua influenza. Che tu stia parlando con il tuo partner, i tuoi amici, scrivendo un'email di lavoro, vendendo un prodotto o un servizio, raccontando una storia o abbia semplicemente voglia di impressionare, motivare e influenzare gli altri fin dal primo momento, in questa guida troverai TUTTO quello che ti serve per raggiungere i tuoi scopi. Ti ricordo che questo libro non è stato progettato per essere "studiato" ma per essere APPLICATO. Quello che troverai in questa breve guida è infatti il meglio di anni di ricerca sulle tecniche di persuasione spiegate in modo SEMPLICE, PRATICO ed IMMEDIATAMENTE APPLICABILE anche se inizi da zero. Non troverai teoria o cose che non ti servono. Allora? Che cosa stai aspettando? CLICCA ORA sul tasto arancione "Acquista con 1 Click" e inizia a leggere questa guida!

Di colpo tutto è cambiato. Una pandemia globale. Panico. Distanziamento sociale. Lavoro da remoto. L'emergenza causata dal Coronavirus ha cambiato il mondo in cui viviamo innescando processi di trasformazione irreversibili. Improvvisamente, gran parte delle nostre attività quotidiane ha dovuto migrare nell'ambiente digitale, comprese quelle di vendita. La vendita virtuale è diventata una realtà con la quale tutte le aziende devono fare i conti, anche quelle che fino a ieri non avevano fatto nulla per prepararsi a questo passaggio. Jeb Blount, speaker e autore esperto di accelerazione delle vendite, è stato il primo a indagare in maniera accurata come sono cambiate le strategie di vendita e quale sia il migliore approccio alle vendite virtuali. Con questo libro offre a tutti i venditori utili consigli su come gestire al meglio gli aspetti tecnici della vendita a distanza, come gestire e sfruttare la componente emotiva per arrivare al risultato desiderato e come padroneggiare la comunicazione in video (live e registrata), il mezzo più vicino a un colloquio di vendita di persona.

Dopo una lunga e tormentata gestazione la Scienza delle Acchiappanze viene riproposta al grande pubblico in due volumi. Molte cose sono state eliminate, per darvi semplicemente il succo e non appesantire la vostra lettura. Il primo volume è un Manuale Operativo di appena un centinaio di pagine, dove si dà spazio alla pratica, mettendo da una parte gli elementi teorici. Esso è composto dai primi quattro capitoli dell'opera. Il secondo volume, denominato Approfondimenti, è più corposo e vi è tutta la teoria della Scienza delle Acchiappanze: il mondo delle donne, la teoria dell'Idolum, il marketing della seduzione, la Programmazione Neurolinguistica (PNL), la seduzione rapida, la Confraternita con i suoi epistolari, il mio testamento spirituale ai miei discepoli. Esso si compone dei restanti capitoli dell'opera. L'opera totale, in due volumi, si compone attualmente di 774 pagine, esclusa la presentazione che ha una numerazione delle pagine a parte.

L'Affiliate Marketing è un ramo del web marketing basato sulle performance: per raggiungere i risultati l'affiliato utilizza tutti i canali promozionali, sfruttandone tutte le potenzialità. Strumenti come SEO, Copywriting persuasivo, DEM, Video advertising, Mobile advertising, Social advertising, SEM e Native sono delle grandi opportunità se sapete come usarli. Ma se l'obiettivo è capire come migliorare le strategie di web marketing per guadagnare online o acquisire più clienti dovete pensare e agire come affiliati professionisti. Questo volume non offre solo una panoramica sull'affiliate marketing in Italia, ma è anche un manuale strategico per diventare un affiliato professionista e guadagnare con campagne promozionali, programmi di affiliazione o con clienti diretti. Lo scopo è quello di offrire una visione generale di quali sono i principali network e programmi di affiliazione adatti per iniziare a lavorare con profitto. Imparerete come generare conversioni avendo cura di rispondere alla "domanda" dell'utente, costruendo affiliate site verticali che convertono e a utilizzare gli strumenti adatti per generare azioni. Scoprirete inoltre come guadagnare davvero con le campagne promozionali e troverete best practice e casi di studio che mostrano le strategie applicate per fare delle promozioni vincenti sul web. Il tema del Satanismo è già stato affrontato dall'Autore, in precedenti pubblicazioni, considerando numerosi approcci interpretativi, ma l'oggetto del presente lavoro è stato sviluppato a partire da un punto di vista prettamente antropologico e in parte clinico. Il linguaggio adottato nella stesura del testo vuole essere di facile comprensione, per fornire al lettore gli strumenti per interpretarlo adeguatamente e, allo stesso tempo, gli elementi base per affrontare lo studio della materia in questione. Si è ritenuto di dare ampio spazio alle dinamiche antropologiche dei fenomeni settari attraverso alcune riflessioni riconducibili al loro aspetto clinico, consentendone quindi una visione più completa. Il testo è suddiviso in capitoli che affrontano vari aspetti del Satanismo di oggi e di ieri, attraverso le sue manifestazioni tangibili e intangibili nella cultura, focalizzando di volta in volta i temi più rilevanti. Dall'indice: Le Sette e la manipolazione mentale - La scelta satanista - Rito e sacrificio - Uccidere per curare - La percezione esterna e la simbologia satanista - Le comunità virtuali - L'adescamento satanico online - Violenze virtuali

[Copyright: 7199c3f08727a19c2c6f3ce1d93791a3](https://www.amazon.it/dp/B08727A19C)