

I Sette Pilastri Del Successo

Learn to speak in Italian about the things that matter to you. Massively improve your Italian vocabulary and speaking skills through reading about these 32 everyday topics. Who is it for? If you are a high beginner with a good understanding of basic grammar and vocabulary then this is the book to help you to take your Italian to the next level. How does it work? Each article covers a topic that you would commonly talk about in your own language. So instead of learning boring vocabulary lists, you will be reading interesting articles and learning the specific language you will need for having real conversations with other Italian speakers. We've kept it interesting by giving each topic an 'angle'. So, for example the 'romance' article is about 'online dating' and the 'food' article is about 'cooking shows' etc. This way, you will be much more engaged and learn more smoothly. By the end of this book you will: Know the essential Italian vocabulary for speaking about 32 everyday topics. Feel confident having real conversations about real topics with other Italian speakers. Know 100's of new Italian words and feel comfortable about moving up to the intermediate level. Get started today and click the buy button, and start speaking with confidence about 32 everyday topics.

Se vi dicessero che questo libro contiene precise istruzioni per moltiplicare le vostre entrate, lo leggereste? Se vi dicessero che, partendo dalle stesse condizioni, ci sono persone che fanno i soldi e altre che faticeranno sempre ad arrivare a fine mese, vorreste capire come far parte del primo gruppo? Se vi insegnassero le cinque abilità essenziali dei milionari, le fondamenta su cui costruire il vostro benessere individuale e la vostra indipendenza finanziaria, investireste qualche ora del vostro tempo per impararle? Se qualcuno vi mostrasse la strada per diventare milionari in 2 anni e 7 mesi, sareste disposti a seguirne i consigli? Questo libro è la risposta a tutte le vostre domande. Una ricetta infallibile, fatta di cinque ingredienti essenziali: la sintesi della lunga esperienza di due formatori, per offrire a tutti la lezione appresa dai loro più grandi maestri.

100 e più definizioni utili a chi vuole conoscere il mondo della PNL (Programmazione Neuro Linguistica). Un ebook da tenere a portata di mano come enciclopedia degli strumenti utili: cos'è un'ancora e quali tipi di ancore esistono? Cos'è il Meta modello? E la Disney Strategy? E il Six Step Reframe? Nella prima parte si parla di coaching, di PNL, del percorso formativo, di leggi, di associazioni e di altre figure professionali. Nella seconda parte trovi 122 definizioni di PNL, di coaching, di crescita personale e di psicologia utili al coach o al semplice curioso di PNL.

In Birmania gira una battuta popolare, secondo cui Orwell non scrisse soltanto un romanzo sul Paese, Giorni birmani, ma un'intera trilogia, completata da La fattoria degli animali e 1984. La connessione della Birmania (oggi chiamata Myanmar) con George Orwell non è metaforica, ma profonda e reale: sua madre era nata in Birmania al culmine del raj britannico e la nonna viveva ancora lì quando lui decise di arruolarsi. Alla scomparsa di Orwell, il romanzo in stesura trovato sulla sua scrivania era ambientato in Birmania. In un intrepido diario di viaggio dal taglio politico e biografico, Emma Larkin guida il lettore alla scoperta dei luoghi dove Orwell ha vissuto e lavorato come agente della Polizia imperiale britannica, vivendo esperienze che condizionarono profondamente la sua visione del mondo. Attraversando Mandalay e Yangon, le isolate aree meridionali del Delta dell'Irrawaddy e le montagne del nord dove gli inglesi andavano in villeggiatura per sfuggire al caldo delle pianure, l'autrice ritrae una Birmania appassionante e struggente. Prima colonizzata e in seguito governata da una giunta militare isolazionista e brutale, la nazione ha visto la propria storia e identità cancellate a più riprese da metodi di governo orwelliani, che hanno soppresso libertà d'espressione e pensiero. Ispirata dalla chiarezza morale e dal rifiuto dell'ingiustizia di Orwell, l'autrice incontra persone che hanno trovato un modo di resistere agli effetti annientatori di uno dei più crudeli Stati di polizia, restituendo loro dignità. Questo libro è una chiave per riscoprire Orwell, appassionarsi alla Birmania e trovare gli strumenti per capire il travagliato e contraddittorio processo di democratizzazione in corso.

Un divorzio porta anche a riconsiderare l'attività genitoriale nei suoi aspetti psicologici ed organizzativi. In una famiglia ricostituita diventa ad esempio necessario concepire il quotidiano in un'ottica "aziendale", per riuscire a conciliare dinamiche e tempi sincopati, orari di visita, esigenze diverse, eventuali problematiche.

Quattordici tappe nel buio, quattordici brevi storie di oscuri destini. King vi fa accomodare al ristorante dove il piatto del giorno è un po' troppo al sangue, su di un'auto sbagliata dopo un autostop notturno: inutile fuggire se tutto è fatidico...

Siamo in un'epoca di forte cambiamento e il bisogno di stare bene con sé stessi è di giorno in giorno sempre più sentito. L'occidente e l'oriente si incontrano ogni giorno di più e il nuovo e l'antico possiedono entrambi problemi e soluzioni. L'importanza di vivere a contatto con le leggi, coi principi universali e con la natura si fa di giorno in giorno evidente e prioritario. Quale via seguire? Che guida ascoltare? Soprattutto in un mondo dove crescono ogni giorno maestri e guide improvvisate, spesso motivate solo da interessi personali. Non c'è una via comune per tutti ma per tutti c'è la possibilità di vivere o sopravvivere. Conformarsi a una matrice o scegliere e costruirsi la propria. Possiamo cambiare il nostro modo di vivere e di essere nel mondo senza necessariamente cambiare le cose che facciamo. Possiamo partire da quello che siamo e facciamo per andare verso i nostri sogni e sviluppare i nostri talenti. Per far questo è bene comprendere chi siamo e come gli ingredienti della vita hanno creato la nostra unica e preziosa unicità. Compreso questo siamo nella condizione di dare il meglio a noi e al mondo. Questo libro è un invito a cogliere il tuo speciale modo di essere nel mondo per essere protagonista di te stesso e per dare un pizzico di "buon senso" al vivere fuori e dentro di te. IL DHARMA Come trovare il proprio dharma e realizzarlo. Perché cambiare è una rara opportunità. SIAMO FATTI DI POLVERE DI STELLE Qual è il significato profondo della legge della sinergia. Perché l'essere diverso è assolutamente normale per la forma corpo-mente. COME CAMBIARE LA TUA MATRIX Come non fare dell'opportunità il problema. Quanto incide il tuo perché per vivere intensamente. LO STILE DI VITA E' NEI DETTAGLI Gli strumenti per creare il tuo programma. Il vero segreto per scoprire cosa ti nutre e cosa ti intossica. IL POTERE NASCOSTO DELLE TUE MANI L'importanza di prenderti cura dei tuoi organi di senso. Come liberare l'oro liquido della tua pelle. I BIO-UMORI FUORI DI NOI L'unica vera strategia per trattarti da re. Il metodo efficace per nutrirti dell'intelligenza della vita. COME DIVENTARE MAESTRO DI TE STESSO L'importanza di viaggiare con il partner per alimentare la sinergia di coppia. Perché il viaggio dentro al tuo corpo non è solo fare palestra bensì un ascolto profondo.

Questo e-book ti aiuterà ad organizzare meglio le tue giornate in modo da ricavare del tempo da dedicare ai tuoi interessi. "Tempus fugit" avvertivano i latini. Il tempo fugge. E lo fa così velocemente che noi oggi preferiamo addirittura dirci che "vola". Il tempo è insieme un vincolo e una risorsa ed è per questa sua doppia veste che da sempre l'uomo si è posto il problema del suo uso. Quasi tre secoli fa Benjamin Franklin, considerato il precursore del time management, ebbe a dire che "il tempo è denaro". Ma il tempo è soprattutto vita. Ricerche e studi oggi puntano perciò a fornire indicazioni e strumenti per razionalizzare l'uso del tempo non tanto sotto l'aspetto quantitativo (fare più cose) ma piuttosto sotto l'aspetto qualitativo (fare meglio le cose giuste). Imparare ad amministrare il proprio tempo significa saper gestire in primo luogo se stessi, impedendo che siano gli altri o le circostanze a farlo. Nelle pagine di questo ebook troverete come applicare metodologie e tecniche di successo, ampiamente collaudate, per non "perdere" tempo ma per riuscire a "guadagnarlo".

Molti titolari di studio hanno compreso che il dentista deve occuparsi non solo delle questioni cliniche ma anche delle dinamiche aziendali. Uno studio dentistico è un'azienda a tutti gli effetti, bisogna assumere dipendenti, pagare il TFR, fare un'analisi finanziaria della struttura, occuparsi della strategia fiscale e via dicendo. Alcuni si rifiutano ancora di riconoscere questo mutamento sociale e puntano i piedi sperando in un impossibile ritorno ad un'epoca ormai superata. Altri ancora si trovano in una "no man's land", una terra di nessuno da cui vorrebbero andarsene ma non sanno come fare. Ecco, questo libro è rivolto soprattutto a loro! Parleremo di strumenti organizzativi aziendali come il management, la gestione del personale, le selezioni, il marketing, la contabilità e la fiscalità, specificamente adattate al mondo dentale. Questo know-how ha permesso a tutti i titolari di studio che hanno seguito un percorso di crescita con OSM Dental negli ultimi anni di incrementare i loro fatturati in maniera costante, raddoppiando e triplicando i loro volumi, che lavorassero in Veneto o in Campania, in grandi città o in piccoli centri di provincia. Il tutto sarà spiegato in maniera semplice, con esempi pratici tratti direttamente dal settore dentale. Un libro che vi permetterà di fare quello che vi piace di più, ovvero curare le persone

Programma di Motivazione, la Chiave per il Successo Allena l'Autodisciplina per Migliorare le tue Competenze e Realizzarti nella Vita Privata e Lavorativa COME SCOPRIRE LA CHIAVE PER IL SUCCESSO Scopri il metodo per ottenere risultati duraturi. Come motivarti a svolgere azioni che ti costano un grande sacrificio. Scopri da cosa dipende la prestazione di un lavoratore e come migliorarla. COME INDIVIDUARE I BISOGNI CHE MOTIVANO Qual è il motore delle tue azioni e come devi governarlo. Come imparare a motivare noi stessi e gli altri. Scopri come la motivazione è connessa all'emozione e come liberare la tua energia sopita. COME RICONOSCERE LE CONVINZIONI CHE MOTIVANO Cosa sono le convinzioni e come volgerle a nostro favore. Quali sono i due pilastri su cui poggia la motivazione. Scopri il segreto per far diventare i tuoi sogni realtà.

Seven Pillars of Wisdom is a memoir of the soldier known as 'Lawrence of Arabia.' Lawrence is a fascinating and controversial figure and his talent as a vivid and imaginative writer shines through on every page of his masterpiece. 'Seven Pillars of Wisdom' written between 1919 and 1926, is an extraordinary tale of action, politics and adventure. The story describes heroism through instances of war by a man who not only shaped events but was molded by them. The genre of the book can be related to many broad subjects like political history, military strategy, pathology or travel story. Lawrence, known as the defender of the empire, had found war in the Arab world and a long-lasting sideline to the War to End All Wars. This war produced more war during the time, in which, along with many other eminent writers, Lawrence was also involved. Seven Pillars of Wisdom provides a unique portrait of this extraordinary man and an insight into the birth of the Arab nation.

109.24

L'errore più comune è considerarla niente altro che espediente per sgravarsi delle cosiddette "grane" e dei cosiddetti "compiti ingrati". Così si svilisce uno strumento che oggi, più che mai, ha acquisito un valore strategico per la funzionalità e l'efficienza di qualsiasi tipo di organizzazione: la delega. C'è chi l'ha definita un'arte e chi perfino uno stato d'animo. Due qualità che non mancavano di certo ad Enzo Ferrari quando nel 1973 consegnò la responsabilità della squadra corse ad un giovanotto di 26 anni. Si chiamava Luca Cordero di Montezemolo e dopo due sole stagioni la scuderia di Maranello vinse il mondiale di Formula Uno. Delegare in ogni caso è un processo assolutamente fondamentale per lo sviluppo e la gestione del capitale umano affidato a un imprenditore o ad un manager. Come tale richiede venga attuato a stadi, rispettando i suoi punti di equilibrio e definendo progressivamente livelli e confini. Questo ebook è una guida pratica per applicare la delega in termini "win win", cioè facendo in modo che a trarne beneficio siano tanto il delegato quanto il delegante.

Il Result Driven Management (RDM) è un approccio di gestione innovativo ed efficace che ha portato le aziende in cui è stato applicato a raggiungere risultati eccezionali. Unisce infatti tecniche di gestione, aspetti comportamentali e valori con l'obiettivo di far crescere l'azienda, integrando l'intuizione con la razionalità. I vantaggi consistono nel rendere la gestione di tutte le problematiche aziendali estremamente semplice ed efficace, nell'aiutare a mantenere la visione d'insieme, nel facilitare la definizione delle priorità, nell'avere una maggiore velocità quando si affrontano attività e progetti importanti. Il felice incontro tra l'RDM e gli acquisti, trova le ragioni del suo successo attraverso il ruolo sempre più strategico ricoperto da questa funzione, per sua natura guidata e orientata dai risultati, in un contesto di mercato tanto complesso e dinamico, quanto imprevedibile. Vincere negli acquisti è un testo assolutamente innovativo nella bibliografia di settore in quanto applica a una funzione tanto strategica, quanto in realtà spesso trascurata, un approccio gestionale del tutto nuovo, coniugando contenuti estremamente fruibili per affrontare la gestione con un atteggiamento non scontato e uno sguardo sempre rivolto al futuro. L'intendimento degli autori è quello di offrire non solo spunti di riflessione ma anche esempi applicativi concreti che aiutino il manager degli acquisti nell'intraprendere le decisioni più coerenti con gli obiettivi attesi.

Cosa significa il successo? Come è misurato? Col denaro, la fama, molti amici? Questo libro esplora i molti strati di ciò che costituisce il vero successo e come una persona possa ottenerlo. Il successo è qualcosa che tutti dicono di volere ma pochi sono in grado di definire in modo adeguato cosa sia. Per molti il successo è dato dalla fama e dalla fortuna, e coloro che realmente ottengono questo "obiettivo" sono relativamente pochi. In effetti, il successo è un concetto effimero che ha bisogno di un continuo puntello e ridefinizione. Una volta che avete raggiunto quello che pensate sia il successo, dovete continuare a lavorare per mantenerlo! La definizione di successo non è semplice, ma i mezzi per ottenerlo sono aperti a chiunque ne adotti i principi sottostanti. Curiosamente, molti di coloro che non godono di quello che generalmente si pensa sia il successo dichiarano comunque di essere felici. Effettivamente, come vedremo, la felicità è una parte integrante del fenomeno che chiamiamo successo.

Quando avrò imparato a conoscermi e a comunicare con intelligenza emotiva, sarò veramente padrone/a dei miei pensieri, delle mie emozioni, delle mie scelte, del mio comportamento e della mia vita. Sarò in grado di riconoscere e accettare i miei limiti e i miei punti di forza insieme alla mia energia vitale, che mi renderà capace di pensare rapidamente e di agire con calma senza inutile ansia e tensioni, perché sentirò il mio corpo leggero e rilassato e la mia mente serena, lucida e scattante. Questa profonda consapevolezza mi darà la forza e il coraggio di credere in me e di accettare il cambiamento, di amare la vita e di sentirmi veramente libero/a, in pace con me stesso/a e in piena armonia con l'universo. So che questo è possibile, può accadere già oggi, semplicemente perché lo voglio!

Le carte dei sette pilastri del successo. 50 cartel sette pilastri del successoRI Libril sette pilastri e le 60 regole del successo in borsaLe 7 regole per avere successo. The 7 habits of highly effective people. Nuova ediz. Time management. Gestire il tempo per non essere gestiti dagli impegniAlpha TestBeginner Italian in 32 TopicsSpeak with Confidence About Everyday Matters.Isaac Perrotta Hays

Il turismo è l'industria più importante di questo nuovo secolo, perché muove persone e capitali, impone infrastrutture, sconvolge e ridisegna l'architettura e la topografia delle città. Con la lucidità del suo sguardo sociologico, d'Eramo tratteggia i lineamenti di un'epoca in cui la distinzione tra viaggiatori e turisti non ha più senso e recupera le origini di questo fenomeno globale,

osservandone l'evoluzione fino ai giorni nostri. La nascita dell'epoca del turismo rivive attraverso le voci dei primi grandi globetrotter, a partire da Francis Bacon, passando per Samuel Johnson, fino a Gobineau e Mark Twain, che restituiscono una concezione del viaggio ancora elitaria e che, tuttavia, porta con sé quella ricerca del diverso, del selvaggio e dell'autentico tipica di ogni esperienza turistica. E proprio a questo spasmodico bisogno di autenticità si è adeguato il panorama urbano in cui viviamo oggi. Con una fondamentale precisazione: l'autenticità che appartiene alla logica del turismo è un'autenticità fasulla, che soddisfa le aspettative del turista piuttosto che offrire un'istantanea reale – e dunque non sempre piacevole o di facile interpretazione – di un certo luogo. Al punto da generare intere città turistiche, come Las Vegas o l'analogo esempio cinese di Lijiang, dove la Torre Eiffel può essere esportata e riprodotta di fianco al Canal Grande. Se il turismo è un'industria, i turisti sono il suo mercato e le varie città turistiche entrano in competizione per conquistarsene una fetta. Attraverso un percorso urbano che si sviluppa su tutto il mappamondo, d'Eramo smaschera la dialettica del fenomeno turistico e la affronta senza pregiudizi snobistici, collocandola nello spirito del suo tempo.

All'inizio di ogni scritto che affronti, nel corso del suo svolgersi, tematiche formative, si trova sempre un tentativo di precisare cosa sia la 'formazione'. La difficoltà nel darne una definizione che sia unanime e condivisa è indizio di una mancata conoscenza sulle radici del tema. Quali sono le origini dell'odierna formazione? Sono davvero così recenti e totalmente anglosassoni, come nella cultura aziendale è opinione diffusa ma mai dimostrata? Teorie, esempi e modelli racchiusi in queste pagine ci inducono a cambiare prospettiva: il gene della formazione è da ricercare molto indietro nel tempo, racchiuso nelle pieghe della nostra letteratura. Partendo da questo assunto, mediante il filo rosso dello humanistic management, il libro attraversa temi quali educazione, formazione, sviluppo personale, comportamento organizzativo, scrittura di sé.

564.122

561.249

I nostri soldi devono lavorare per noi, non noi per loro. Diventare ricchi si può ed è facile. Pensare al denaro e imparare a gestirlo è più semplice di quel che si pensa, liberarsi dall'assillo dei debiti imparando la differenza fra debiti buoni e debiti cattivi è possibile, ma per farlo è necessario modificare il nostro punto di vista. Con un linguaggio essenziale ed efficace, caratterizzato dalla chiarezza con cui vengono trattati anche gli argomenti più difficili, "L'Arte della Ricchezza" ci accompagna attraverso un viaggio alla scoperta delle abitudini che influenzano così tanto tutti i nostri risultati legati al denaro. In questo eBook scopriamo come crearlo, gestirlo e proteggerlo e, soprattutto, impareremo come fare in modo che siano i nostri soldi a lavorare per noi e non noi per loro. Una volta cambiato orientamento, potremo insegnare anche alla nostra famiglia a modificare l'approccio con il denaro, e calcolare il Quoziente d'Intelligenza Finanziaria™ personale sarà un gioco che... ci renderà ricchi. Smettere di dipendere dallo stipendio, acquisire la mentalità dei ricchi, sviluppare conoscenze che nessuno ci ha mai insegnato e che faranno la differenza nel rapporto con il denaro in tutte le sue forme: nessuno meglio di Alfio Bardolla può prenderci per mano e farci trasformare velocemente e per sempre la nostra vita.

Ormai alla sua quarta edizione, il libro di Mario Silvano ci fornisce un vero e proprio manuale per la formazione professionale nella vendita. Saper vendere significa soprattutto saper essere positivi e motivati, orientati al cliente e inclini a stabilire con lui una relazione duratura di reciproco vantaggio. Dalla definizione della nuova fisionomia professionale del venditore come problem solver all'analisi delle più moderne tecniche di vendite, fino ai temi del comportamento e dell'autoformazione; dalle caratteristiche del profilo professionale del venditore consulente, ai principi per una negoziazione commerciale psicologicamente ben impostata, alla risoluzione dei problemi di comunicazione e di ascolto attivo, a come resistere allo stress, a come si calcola il quoziente emozionale fino alle più moderne tecniche di programmazione neurolinguistica e di analisi transazionale e al coaching come tecnica formativa.

Programma di Lo Specialista delle Vendite Il Percorso Etico dalla Consapevolezza alla Vendita di Successo COME AVVICINARSI ALLA COMPrensione DEL SÉ Come riconoscere il vero Sé per non perdere il potere di scelta. Impara a evitare la passività: "l'atteggiamento del Cubo". Strumenti per pacificarsi con il proprio Sé e tornare a ospitarlo dentro di te. Scopri il significato dell'etica e il modo concreto per renderla protagonista della tua vita. Qual è il più grande dei poteri in tuo possesso. COME PASSARE DALL'ABBASTANZA ALL'ABBONDANZA Scopri i concetti di "abbastanza" e "abbondanza" e come influenzano la tua vita. Qual è il modo di agire di chi percorre "la via dell'abbastanza". Come vive chi percorre "la via dell'abbondanza" e come prenderlo ad esempio. Il comportamento che un responsabile commerciale non deve avere e gli effetti che questo ha sulle vendite. COME CREARE UNA MINIERA D'ORO DI CLIENTI Scopri l'intenso rapporto che intercorre tra cliente e venditore. Il prerequisito fondamentale e imprescindibile nella professione del venditore. In che modo puoi imparare a tenere il censimento del tuo "patrimonio" rappresentato dai clienti. Come curare il tuo parco clienti e farne la risorsa fondamentale per il tuo successo. Le tecniche per mantenere relazioni con il tuo parco clienti e far parlare bene di te. Come raccogliere e analizzare i dati raccolti sui tuoi clienti. COME CREARE LE CONDIZIONI PER VENDITE DI SUCCESSO Scopri i metodi per creare la giusta situazione e condurre il cliente in modo etico alla compravendita. Come creare la giusta condizione emotiva per una vendita di successo. Le prerogative che permettono al venditore di descrivere il prodotto con sicurezza. Le basi dell'esperienza e il metodo per memorizzare le informazioni al meglio. Risolvere il problema della scarsa acquisizione di conoscenze da parte del venditore. Come mettere a frutto nel modo migliore i corsi di formazione. Gli strumenti per trasformarti da venditore a eccellente consulente commerciale. COME CONSOLIDARE LE CONDIZIONI PER VENDITE DI SUCCESSO Capire la figura del "decisore" e imparare a riconoscerlo in ogni occasione. Come comportarsi nel modo migliore con l'"influenzatore". Il metodo per presentare un preventivo senza svalutare il prodotto. Il segreto del venditore per entrare in contatto empatico con il cliente. Il ruolo dell'ambiente e come creare una condizione emotiva favorevole. Come trasmettere le proprie idee e farle comprendere al cliente. COME RISOLVERE LE OBIEZIONI NELLA VENDITA Come comportarti se le obiezioni

sono fondate. Quali sono le condizioni ottimali in cui il cliente compra. Utilizzare il metodo del "Maidirecosta" per vendere con successo. Come fare in modo che il cliente non rinvii l'acquisto. Gli strumenti per calcolare il punto in cui l'investimento comincia a produrre utili. Quali comportamenti da parte dei costruttori possono produrre demotivazione nel distributivo. COME RENDERE EFFICACI I DATI DI QUESTO EBOOK Imparare quali sono le attività del "costruire" e come gestirle. Come organizzare il tempo per sfruttare al massimo la tua esperienza. Controllare i risultati dell'"Attività del Costruire" a medio e lungo termine. Scopri come cambiare il tuo paradigma per essere in linea con i cambiamenti.

1820.238

1796.240

Programma di I Meccanismi della Persuasione Come Diventare Eccellenti Persuasori e Muovere gli Altri nella Nostra Direzione
COMPRENDERE LA PERSUASIONE E I SUOI PRINCIPI Cosa si intende per persuasione. Come imparare a persuadere restando fermi sulle proprie posizioni. Imparare a formulare una richiesta. L'importanza di riconoscere il momento migliore per avanzare una richiesta. Scopri a quale profilo di persuasore corrispondi. COME UTILIZZARE IL PRINCIPIO DI RECIPROCIITA' PER OTTENERE QUELLO CHE VUOI Cosa si intende per reciprocità. In che modo si può rendere efficace un atto di reciprocità. Imparare a utilizzare la reciprocità per costruire sani e saldi rapporti con gli altri. Quali sono gli elementi che permettono di accrescere il potere del principio di reciprocità. Come evitare che i nostri interlocutori condizionino le nostre azioni. COME SFRUTTARE IL PRINCIPIO DI SCARSITA' A NOSTRO VANTAGGIO Cosa si intende per principio di scarsità. Come evitare che la scarsità ci induca ad agire in modo irrazionale di fronte a un evento negativo. Quali sono gli ambiti di applicazione della scarsità. In che modo il principio di scarsità può tornare utile al fine di ottenere vantaggi personali. Imparare a gestire la scarsità con il giusto equilibrio. COME ACQUISIRE AUTORITA' E RIUSCIRE A TRASMETTERLA Cosa si intende per principio di autorità. Qual è il punto di forza dell'autorità. Quali sono i fattori che accrescono l'autorità di un individuo. Come instillare negli altri fiducia nei nostri confronti. Come trasmettere dall'esterno una buona impressione di noi stessi. COME SVILUPPARE LA COERENZA CON NOI STESSI E VERSO L'ESTERNO Cosa si intende per principio di coerenza. In che modo si possono sviluppare atteggiamenti coerenti nei nostri confronti al fine di raggiungere importanti obiettivi. Come persuadere noi stessi a compiere atti necessari per ottenere successi personali e professionali. L'importanza di considerare la coerenza come un'arma a doppio taglio. COME OTTENERE IL CONSENSO SENZA CADERE NELLA SUA TRAPPOLA Cosa si intende per consenso. In che modo principio di consenso e principio di scarsità sono intimamente legati tra loro. Quando e come diventa più facile persuadere. In quali momenti il consenso può esserci seriamente d'aiuto. Come difendersi dal principio del consenso. COME FAVORIRE LA SIMPATIA E IMPARARE A GENERARLA Cosa si intende per simpatia. Come "gestire" i fattori che generano simpatia. Quali sono le regole fondamentali della simpatia. L'importanza dell'aspetto fisico e dello humor. Come far sì che gli altri ci associno a immagini di positività.

1796.186

Come è sempre accaduto, in tutte le grandi trasformazioni sociali che hanno coinvolto il mondo occidentale, il lavoro ha giocato spesso un ruolo chiave. Dalla rivendicazione di libertà uguaglianza e fratellanza della rivoluzione francese fino alle manifestazioni di piazza delle migliaia di donne che in tutto il mondo affermavano il principio delle pari opportunità, il lavoro ha rappresentato per tutti il mezzo per ottenere la realizzazione e l'indipendenza desiderata. Anche in Italia, oggi, c'è, come del resto in tutto il resto del mondo, una rivoluzione in corso nel mondo delle professioni: la fine del lavoro dipendente. Chi insiste nel cercare lavoro mandando curricula resta deluso il più delle volte, chi riesce a ottenere un contratto lo vede esaurirsi pochi mesi dopo senza possibilità di rinnovo, chi ottiene un contratto a tempo indeterminato può essere licenziato con un'emozione su what's up, vedendo affidato alla lacrimuccia luccicante il compito di porgere sentite scuse per la mancanza di preavviso. Se le conquiste sindacali del dopoguerra hanno ottenuto maggiori diritti in tema di sicurezza del posto di lavoro, oggi le cose sono cambiate, e naturalmente anche la percezione del sindacato, da parte dei lavoratori. Fatto sta che la vera precarietà, più che nelle forme di lavoro atipico così come ancora vengono definite le nuove professioni, sta nella non accettazione di un cambiamento evidente ad ogni livello ma che se non visto, produce effetti devastanti che nemmeno il più bieco darwinismo sociale è in grado di prevedere. Il lavoro intraprendente, in questa prospettiva, appare come la scelta più ecologica, ovvero la soluzione a minor impatto ambientale che consente a chi vuole trovare soddisfazione e realizzazione nella sua vita professionale, di adattarsi al meglio ai cambiamenti in atto, divenendo imprenditore di sé stesso o imparando a rapportarsi in modo attivo al nuovo mondo del lavoro.

1820.189

[Copyright: 752768eb18231b5732ee72162ccb01af](https://www.pdfdrive.com/i-sette-pilastri-del-successo-ebook.html)