

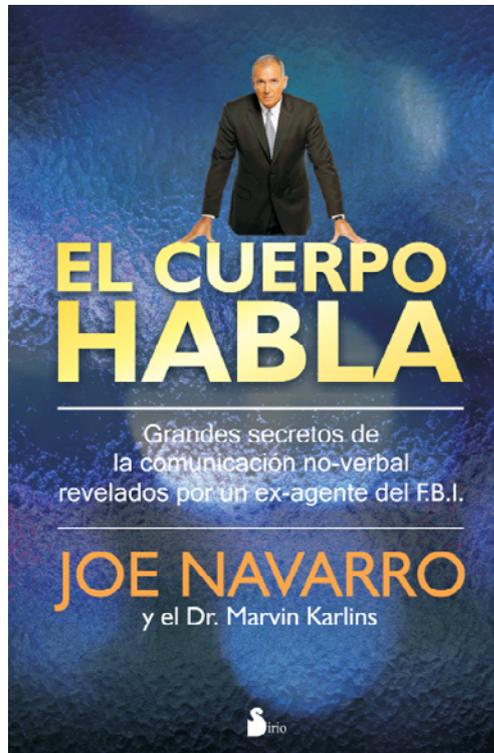


BESTSELLER INTERNACIONAL CON CLAVES PARA DOMINAR EL LENGUAJE NO VERBAL



El autor

Joe Navarro se unió al **FBI** con 23 años. Durante los 25 años que trabajó allí refinó la ciencia de la comunicación no verbal a niveles nunca antes alcanzados, cosechando grandes éxitos en la identificación de espías y terroristas. Es el especialista más solicitado por grandes empresas en todo el mundo. Actualmente, además de sus trabajos de consultoría para grandes corporaciones, es profesor de la *Universidad Saint Leo* (Florida), un ameno conferenciante que imparte cursos y talleres en América y Europa y un prolífico escritor, con columnas mensuales en importantes revistas y varios libros publicados, entre ellos, *Advanced Interviewing Techniques*, *Hunting Terrorists*, *Read 'Em and Reap*, y más recientemente *Louder than Words*.



Título: *El cuerpo habla. Grandes secretos de la comunicación no-verbal revelados por un ex-agente del F.B.I.*

Autor: Joe Navarro y el Dr. Marvin Karlins

PVP: 14,95€ / P. sin IVA: 14,38€

Tamaño: 15 x 23 cm

IBIC (Materia): VS

BISAC: SOC061000

Nº págs: 288

ISBN: 9788478087181

Encuadernación: Rústica

CLAVES DE VENTA

- ✓ **Bestseller** a nivel internacional, traducido a docenas de idiomas.
- ✓ **Más de 30.000** copias vendidas en Sirio.
- ✓ Joe Navarro tiene más de 25 años de experiencia como **agente especial del FBI**. Colaborador asiduo de reconocidos programas de la televisión americana como *NBC's Today Show*, *CNN Headline News*, *Fox Cable News* y *ABC's Good Morning America*. Continúa impartiendo seminarios sobre comunicación no verbal para el FBI, la CIA y entidades privadas.
- ✓ Contiene claves para dominar el lenguaje no verbal.



TAGS

COMUNICACIÓN NO VERBAL // LENGUAJE NO VERBAL // LENGUAJE CORPORAL // FISIOGNOMÍA PERSONALIDAD // PSICOLOGÍA POPULAR RECURSOS HUMANOS // MENTIRA // RELACIONES



Sinopsis

Más del 80% de nuestra comunicación con los demás tiene lugar mediante señales no verbales. Es lo que se conoce como **lenguaje corporal**. Joe Navarro ha estudiado este lenguaje no verbal durante más de 30 años. De su mano, aprenderás de una forma amena y fácil a interpretar las señales no verbales que los demás emiten inconscientemente, lo cual te permitirá descubrir sus intenciones y sentimientos verdaderos y evitar así engaños y trampas. Al mismo tiempo podrás utilizar ese lenguaje no verbal para transmitir a tus familiares, amigos y jefes aquello que realmente quieres comunicarles. Entre otras cosas aprenderás:

- Las señales indicadoras de que posiblemente la persona esté mintiendo.
- Las sencillas señales no verbales que generan confianza.
- Las señales no verbales que comunican autoridad.
- Cuáles son los comportamientos que revelan sinceridad.
- El significado que los pulgares, los pies y los párpados tienen en relación con los motivos y sentimientos de la persona.
- Que el rostro no es lo más importante a la hora de captar las verdaderas intenciones y sentimientos de los demás.

La experiencia y los conocimientos de Joe Navarro hacen que este libro sea un instrumento valiosísimo para navegar por el mundo de hoy.

Libros relacionados:

