

UNA GUÍA FRESCA Y PERSPICAZ QUE TE ENSEÑA A UTILIZAR UNA METODOLOGÍA FIABLE PARA DESCUBRIR LAS VERDADES Y MENTIRAS DE LO QUE LEES Y VES

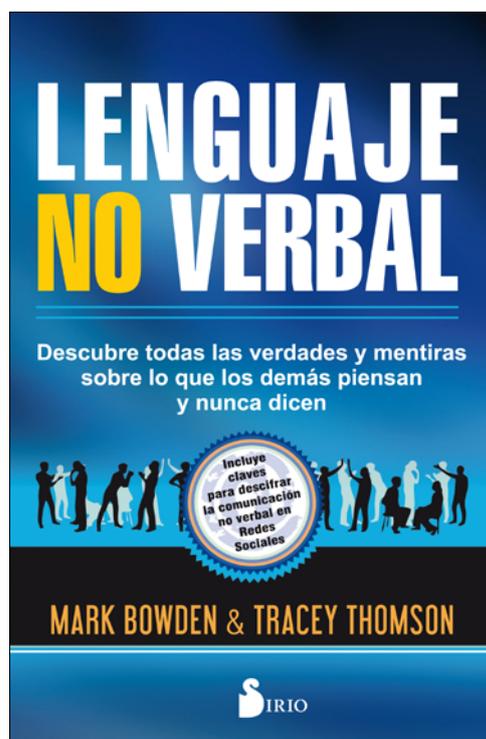


Los autores

Mark Bowden es experto en lenguaje corporal y comportamiento y el creador de TRUTHPLANE®, una empresa de formación en comunicación y una metodología única dirigida a cualquier persona que tenga que comunicarse con impacto. Entre sus clientes destacan empresarios, equipos y políticos, presidentes y CEOs de empresas de Fortune 500 y actuales primeros ministros de las potencias del G8.

Tracey Thomson es cofundadora y directora de operaciones de TRUTHPLANE. Es especialista en desarrollo de negocios con una sólida trayectoria en estrategia, branding, patrocinio, ventas, marketing, gestión de proyectos y organización de eventos.

www.truthplane.com



Título: *Lenguaje no verbal*

Subtítulo: *Descubre todas las verdades y mentiras sobre lo que los demás piensan y nunca dicen*

Autores: Mark Bowden y Tracey Thomson

P. sin IVA: 15,34 €

PVP: 15,95 €

Tamaño: 15 x 23 cm

Nº págs: 400

IBIC (Materia): VSP

Encuadernación: Rústica

ISBN: 9788417399078

Categoría: B

CLAVES DE VENTA

- ✓ **Para quién:** Interesados en aprender y dominar las técnicas de la comunicación no verbal. Profesionales de selección de personas, conferenciantes, comunicadores, personal de enseñanza...
- ✓ **Bien valorado** entre los eReaders de Amazon que lo sitúan en el puesto nº 40 de la sección de *Habilidades empresariales*.
- ✓ **Autores best seller** en EEUU, de reconocido prestigio.
- ✓ Aspecto novedoso: incluye claves sobre lenguaje no verbal en **redes sociales**.
- ✓ Este libro te ayudará a **identificar** lo que tu interlocutor está pensando en diversas situaciones y a **evitar interpretaciones erróneas** del lenguaje corporal que tengan efectos negativos sobre nosotros.

TAGS

FISIOGNOMÍA // LENGUAJE CORPORAL
COMUNICACIÓN NO VERBAL
LENGUAJE GESTUAL
PSICOLOGÍA POPULAR



9 788417 399078

Sinopsis

Una entrevista de trabajo, una fiesta, una búsqueda en LinkedIn o echar un vistazo a una aplicación de citas... son muchas las situaciones en las que deseáramos saber qué es lo que nuestro interlocutor piensa realmente, más allá de lo que nos esté diciendo. Todos recordamos situaciones en las que hemos creído intuir lo que alguien pensaba y ha resultado ser cierto; pero también otras en las que teníamos la certeza de conocer las intenciones de alguien y, después, hemos descubierto lo absolutamente equivocados que estábamos. Saber leer correctamente el lenguaje no verbal y luego actuar basándonos en esa interpretación, indudablemente puede tener consecuencias muy positivas. Ahora bien, las consecuencias negativas de malinterpretar lo que vemos pueden tener también efectos terribles: remordimiento, angustia, decepción... Tanto si prefieres ir pasando páginas y hojeando secciones o capítulos que sean de tu interés, como si lees el libro de principio a fin, aprenderás a aplicar una metodología con la que podrás observar y asignar significado al lenguaje corporal, que te ayudará a llegar al fondo de lo que la gente piensa realmente y a descubrir las verdades y mentiras de lo que oyes y ves.

Libros relacionados:



9 788417 399531



9 788478 087181