

Piccolo manuale di persuasione PDF

Peter Taylor



Questo è solo un estratto dal libro di Piccolo manuale di persuasione. Il libro completo può essere scaricato dal link sottostante.



Autore: Peter Taylor
ISBN-10: 9788817095235
Lingua: Italiano
Dimensione del file: 2387 KB

DESCRIZIONE

Gli antichi stratagemmi cinesi applicati ai nostri conflitti quotidiani, per partire sempre in vantaggio e risultare convincenti anche nelle condizioni più difficili. Aspettare il momento giusto, creare diversivi, approfittare di lacune e debolezze: una grande varietà di espedienti da applicare sul momento per sorprendere chi abbiamo davanti, efficaci sia per raggiungere un obiettivo specifico che per farsi strada nel mondo. Che crediate di avere la situazione sotto controllo, o se siete solo all'inizio di una giornata disperata, questi trucchi vi permetteranno di affrontare ogni circostanza con un asso nella manica. Questo libro è stato pubblicato nel 2013 da Rizzoli Etas con il titolo "I 36 stratagemmi cinesi".

COSA DICE GOOGLE DI QUESTO LIBRO?

Leggi «Piccolo manuale di autodifesa verbale Per affrontare con sicurezza offese e provocazioni» di Barbara Berckhan con Rakuten Kobo. Capita a tutti di ...

Ti presento un libro... Autore: Peter Taylor Titolo: Piccolo manuale di persuasione. Sottotitolo: I 36 stratagemmi cinesi per convincere gli altri

Acquista online il libro Piccolo manuale di persuasione di Peter Taylor in offerta a prezzi imbattibili su Mondadori Store.

PICCOLO MANUALE DI PERSUASIONE

[Leggi di più ...](#)