



HOMO SEDUCTOR: Dirigir con Psicología en las Organizaciones del Siglo XXI

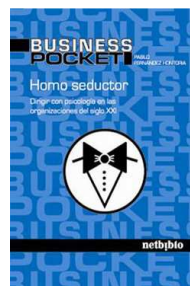
Autor: Pablo Fernández Hontoria – Director de Operaciones INSTITUTO AVANZA.

Nº páginas: 84 páginas.

Lengua: CASTELLANO.

ISBN: 9788497451864.

Año de edición: 2007.



Construir un proyecto seductor, comprometerse en su desarrollo, contagiar entusiasmo y movilizar a las personas representan exigencias clave para todo aquel que se ponga al frente de un equipo o gestione un negocio. A través de la creación literaria de un personaje Homo Seductor el autor nos propone incorporar la seducción y la psicología a nuestro ámbito de gestión diario. El libro ofrece múltiples herramientas que facilitan la seducción personal e interpersonal junto al liderazgo de un proyecto integrando el talento y las expectativas de los grupos de interés.

AUTODEFENSA EMOCIONAL: Se tu mejor amigo en la vida personal y en el trabajo

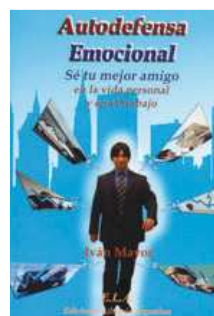
Autor: Iván Mayor Silva – Colaborador INSTITUTO AVANZA

Nº páginas: 126 páginas.

Lengua: CASTELLANO

ISBN: 9788485895526

Año de edición: 2008



Está diseñada en base a enseñanzas prácticas, con ejercicios de auto evaluación y de mejora con ejemplos, a través de los cuales, el aprendizaje se hace más completo, amenos y provechosos.

A través del uso de las varias técnicas aquí descritas, conseguirás:

El control de los prontos y el enfado, propio y ajeno.

Manejar con éxito tu tiempo.

Controlar el estrés y las situaciones diversas con técnicas rápidas.

Conocerás una gran variedad de recursos para salir airoso de las situaciones más conflictivas, analizándolas y aprendiendo a sacar el mejor partido de ellas.

Con todo ello, a partir de ahora, lo que para otros sean problemas e impedimentos, para ti serán oportunidades para ser cada día más feliz. Hoy empezarás un camino nuevo que te ayudará a recorrer todos los demás, el aprender a ser siempre tu mejor amigo.





COMO ZORROS Y ERIZOS: Técnicas para reconocer y evitar la manipulación

Autor: Iván Mayor Silva – Colaborador INSTITUTO AVANZA

Nº páginas: 206 páginas.

Lengua: CASTELLANO

ISBN: 9788497340076

Año de edición: 2002



El mundo se divide en zorros y erizos. Predadores y presas. Manipuladores y manipulados.

El "zorro": astuto, ágil, escurridizo, frío, práctico y ambicioso. Sabe ganarse la confianza de sus víctimas, medita el momento y el punto más vulnerable de su presa para atacar y lograr sus objetivos. Protege celoso su espacio y siempre ataca en solitario mientras sonríe.

El "erizo": tímido, tolerante, complaciente, poco visceral y confiado. Parece inofensivo, pues su comportamiento y su mirada son inocentes. Su actitud poco temerosa ante los predadores o manipuladores es desconcertante. Se esconde bajo un férreo caparazón de complacencia y sumisión cuando se siente invadido.

"Como zorros y erizos" nos ayudará a conocer y entender el verdadero juego entre el manipulado y el manipulador, donde hemos de saber a la perfección las reglas del juego para no ser devorados.

