

necessario oggi – per mettersi nei panni di qualcun altro. In tempi di totale autoreferenzialità, immersi in selfie e status online ombelicali, c'era davvero bisogno di una guida sulla scrittura autobiografica? Proprio perché oggi chiunque scrive e ha la possibilità di essere autore e editore di ciò che pubblica, è sempre più importante diventare consapevoli di quel che scegliamo di raccontare, come e per chi. Proprio perché chiunque può scrivere, senza la pretesa di diventare uno scrittore, Tu sei la tua storia invita a farlo in maniera pratica, divertente e con beneficio per sé e per chi ci legge. Tu sei la tua storia ci ricorda che chiunque, se vuole, può scrivere e che in ognuno di noi c'è il potenziale per diventare scrittori del mondo a patto di essere anche ottimi lettori. In questa guida troverai: tanti libri, esempi pratici, giochi per stimolare la tua creatività scrittorica e per manipolare accuratamente la tua autobiografia e alcune considerazioni per usare la scrittura online.

Asha Phillips writes as both a child psychotherapist and a mother, using case studies as well as informal anecdotes from family and friends as illustrations. She strips away the negative associations surrounding the word 'no' and celebrates change and setting limits as essential ingredients in development. In a new introduction, Asha Phillips explains why the idea of limits and boundaries have become ever more pertinent since the book was first published. Now with a new chapter on illness in the family, Saying No can continue to build confidence and self-esteem in both children and parents.

Un modello facile e applicabile a qualsiasi azienda o professionista Conquistare nuovi clienti è sempre più costoso e difficile. E non basta più soddisfarli per averne tanti e fedeli: per trasformarli in fan e testimonial entusiasti bisogna farli innamorare! Come? Con sei strategie relazionali il cui acronimo è **CARDIO** Coinvolgi Emoziona il tuo pubblico, fallo partecipare e rendilo protagonista. AscoltaPrima di fornire risposte e soluzioni, scopri quali sono i veri bisogni da soddisfare. RaccontaPer cosa sei diverso da tutti i concorrenti? Mettici la faccia e trasmettilo, in modo trasparente e autentico. DeliziaVuoi far esclamare wow al cliente? Fagli vivere una customer experience sorprendente! Impara L'innovazione richiede formazione continua. Orienta Ispira e motiva clienti e team con idee, valori e scelte. Per ognuna di esse, sono illustrate esperienze di successo replicabili dal piccolo artigiano così come dal produttore industriale. CardioMarketing non è un'utopia, ma una filosofia pragmatica che porta risultati straordinari: l'unico vantaggio competitivo sostenibile è farsi rispettare, amare e scegliere ogni giorno. Perché il cuore del business è far battere il cuore del cliente!

Toward Networking and Societal Practices

Cardiomarketing

And the Lasting Life

An International Perspective

Relational Social Work

Fascist Modernities

Storie e strategie per l'emersione dell'artista indipendente nel nuovo mercato liquido