

image not found or type unknown



El pequeño libro de la influencia y la persuasión

Javier Luxor

Fecha de publicación:
28/11/2017

El mentalista de los negocios

Sello Editorial:
Alienta Editorial

Todas las personas persuadimos aunque en la mayoría de las ocasiones, por desconocimiento, no con el efecto deseado. Conocer cuáles son los principios de la persuasión puede ayudarnos a evitar ciertas situaciones donde los otros quieran manipularnos y lo más importante, nos puede ayudar a mejorar en nuestra vida profesional y personal. **¿Por qué cuando hay menos de algo lo deseamos más? ¿Porque en los procesos de selección tienen más opciones las personas cuyo aspecto físico destaca de entre los demás? ¿Qué es el efecto Halo y cómo funciona? ¿Existen palabras mágicas que con su uso persuaden a las personas? ¿Por qué las risas enlatadas nos hacen reír más?** Conociendo los principios básicos de la persuasión veremos cómo es sencillo integrarlos en nuestro propio discurso para exponer, presentar, negociar, vender... y en definitiva, mejorar cualquier aspecto de nuestra comunicación y relación con los demás.

Contacto de prensa

Nombre: María José Bertrán

Teléfono: 93 492 82 03

Email:
mjbertran@planeta.es

Nombre: Alba Ríos

Teléfono: 93 492 86 58

Email:
arioss@planeta.es

image not found or type unknown



Javier Luxor

Javier Luxor se formó académicamente dentro del campo de la Ingeniería (UPM). También cursó un MBA Executive (UPM) y recibió una formación muy específica en Locución (UCJC). Durante años trabajó en la empresa privada. Pero actualmente es uno de los más reconocidos mentalistas corporativos de todo el mundo, ya que su conocimiento en ambos campos (empresarial y mentalismo) le confieren habilidades únicas.