

INDICE: Il potere del comportamento

PREFAZIONE

PARTE PRIMA - LA COMUNICAZIONE ANALOGICA

CAPITOLO I

Lettore, ti senti "carico"?

CAPITOLO II

I punti distonici:

conoscere e possedere la chiave del consenso.

CAPITOLO III

Comunicazione non verbale e simbolismo comunicazionale:

le armi di seduzione che caratterizzano l'operatore analogico.

CAPITOLO IV

Ipnosi e "dipnosi",

elementi inscindibili per un nuovo modo di comunicare.

CAPITOLO V

I ruoli nella comunicazione: verso una nuova consapevolezza.

CAPITOLO VI

Comunicazione informativa:

convincere che siamo le persone giuste.

CAPITOLO VII

Comunicazione interattiva e manipolativa: difendiamoci!

PARTE SECONDA - MODALITA' OPERATIVE: LE LEGGI DELL'OPERATORE ANALOGICO

Prima legge: instaura un rapporto empatico positivo

(fase induttiva A).

Seconda legge: attua indagini approfondite

(fase induttiva B).

Terza legge: opera per distonia e contrapposizione

(fase di pilotaggio A).

Quarta ed ultima legge: opera per antitesi e concludi!

(fase di pilotaggio B).