
Paul Ekman Que Dice Este Gesto

Tú eres tu coach

¿Cómo entender a los humanos?

101 claves para formadores de empresa, Todo lo que nos habría gustado saber cuando nos iniciamos en la formación

El lenguaje de la seducción

Inteligencia emocional

La escritura de la historia en la era global

Diccionario de lenguaje no verbal

Cómo tener éxito en tus citas

EL SINDROME DEL HOMBRE IRRITABLE

El discurso de autoayuda como tecnología del yo

Las mentiras en los juicios de familia

Actitud positiva... ¡y a las pruebas me remito!

Miénteme... si te atreves

MARKETING PSICOLÓGICO

CNV comunicación no-verbal

¿Hablar o comunicar?

Soy tu cerebro, encantado de conocerte

Atención básica al cliente

Las No Personas

¡A cerebrar!

La psicología de la mentira

Tenemos que hablar

Querer es poder

Lenguaje Corporal: Una Guía Perfecta Para La Interacción Humana.

Por qué meditar

Visión Cumplida

Cuestión de confianza

El lenguaje del cuerpo en la empresa

Lenguaje no verbal

Neuropsicología humana

Comunicación Interpersonal

La otra cara de lo normal

Atención básica al cliente. Manual teórico

Introducción a la bioética

Los Antiguos Mensajes Del Profeta Isaías en Verdades Contemporáneas

El método Llave

Sábado

Anatomía del corazón

ROACH ASHLEY

Tú eres tu coach Editorial AMAT

Cuando hacemos una nueva amistad o nos encontramos casualmente con una persona que nos parece que comparte nuestras aficiones y gustos o sencillamente nos "cae bien", ¿no resultaría atractivo también el "caerle bien" a ella o, como dicen otros, "conectar" con ella? Todo el mundo habla de la desgracia que supone el poco tiempo del que disponemos para nosotros mismos, pero muchos son los que ignoran una de las ventajas que la ajetreada vida nos proporciona: la posibilidad de establecer relaciones personales más fácilmente, como nunca antes había estado a nuestro alcance. El presente libro es una guía con la que aprenderemos a reconocer las características psicológicas de nuestros semejantes y consecuentemente a adoptar la estrategia más adecuada para «caer bien» a aquellos que nos interesen.

¿Cómo entender a los humanos? ANAYA MULTIMEDIA

Las emociones forman parte de la riqueza de la vida. Pero a veces las emociones pueden obstaculizar nuestra salud y felicidad. La solución no está en eliminar las emociones intensas como el miedo, la ira y el rencor. De hecho, bloquear estas emociones puede ser fuente de problemas físicos, desde la debilitación del sistema inmune a diversas cardiopatías. Por otro lado, las reacciones emocionales en medio una situación acalorada pueden ser perjudiciales para nuestras relaciones con los demás. Así, surge la pregunta: ¿cómo navegar las intensas olas de la emoción sin causarte daño a ti mismo ni causárselo a los demás? Este libro práctico te ofrece un innovador programa de ocho semanas basado en la teoría de las emociones y en prácticas de mindfulness, y te ayudará a gestionar los pensamientos y sentimientos que te agobian y te causan dolor. Aprenderás a tratar las emociones sin enjuiciarte, a entender su origen, y a estimular el perdón y la amabilidad contigo mismo y con los demás. En lugar de esconder tus sentimientos o de atacar a los demás dañando tus relaciones, aprenderás a cultivar el equilibrio emocional a través de este potente programa.

101 claves para formadores de empresa, Todo lo que nos habría

gustado saber cuando nos iniciamos en la formación Gustavo Vaquera

En todos los ámbitos de la vida y a nivel cotidiano llevamos a cabo procesos de comunicación con nuestros familiares, amigos, compañeros de trabajo... Esos mismos procesos se realizan en el ámbito de la empresa, tanto a nivel interno como en la relación con los clientes. Con este libro aprenderemos a aplicar técnicas de comunicación básica en distintas situaciones y a mostrar actitudes y comportamientos que proporcionen una atención efectiva y de calidad, aplicando diferentes técnicas según el caso, y adoptando pautas de comportamiento asertivo que se adapten tanto a situaciones de reclamaciones y solicitudes de clientes en el punto de venta como al reparto a domicilio. Cada capítulo se complementa con actividades de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en www.paraninfo.es. Los contenidos se ajustan a los establecidos en el MF1329_1 Atención básica al cliente, perteneciente al certificado COMT0211 Actividades auxiliares de comercio, regulado por el RD 1694/2011, de 18 de noviembre. Gema Campiña y María Jesús Fernández son licenciadas en Derecho y profesoras de ciclos formativos.

El lenguaje de la seducción Lenguaje no verbal

Las palabras carecen de importancia, las usamos para mentir, dominamos la mentira a través de su sonido, pero nunca aprendimos a domar los más de 40 músculos faciales que las contradicen. ¿Qué hace una persona cuando no se le ve la cara?. ¿El anonimato promueve la bondad o es el escondite del sadismo?. ¿En qué momento olvidamos los refinados modales del Dr. Jeckyll y despertamos a Mr. Hyde?. Conoce la verdad, a partir de ahora no mires, observa, el objetivo del ser humano es enviar un mensaje, aunque esté en absoluto silencio. Este libro es un viaje, el más lejano de todos y se debe realizar con una venda en los ojos. Un viaje a oscuras hasta el fondo del alma, cruzaremos nuestras luces y acamparemos en las sombras, pero será un viaje de verdad. Un estudio del rostro, un repaso a la simbología, a las ideas, creencias, máscaras, poder, sectas, miedos, leyes, juicios, cárcel, amor, felicidad y un largo etcétera de cosas creadas por personas, inventadas de la nada. Mentiras. Hazte una pregunta, imagina que puedo darte el poder de volar o de ser invisible. ¿Qué eliges?. Si eliges ser invisible no será para nada bueno, si

escoges volar, MIENTES. Te espero dentro.

Inteligencia emocional Grupo Planeta (GBS)

El conocimiento de la CNV es un camino para comprender mejor a los demás y para manifestarnos en forma auténtica y eficiente.

La escritura de la historia en la era global EDITORIAL CEP

Tras el éxito internacional del bestseller «El cuerpo habla», el exagente del FBI y experto mundial en lenguaje no verbal, Joe Navarro, vuelve con su obra más práctica y útil: un novedoso diccionario en el que describe y explica más de 400 actitudes corporales y sus correspondientes interpretaciones. Un manual de referencia para entender mejor a aquellos con los que interactuamos en todos los ámbitos de nuestra vida diaria. En esta auténtica guía de campo, brillante y amena, sobre la conducta humana, el autor realiza un exhaustivo recorrido, deteniéndose en cada parte del cuerpo desvelando las claves de nuestras actitudes conscientes e inconscientes. Por ejemplo cómo detectar preocupación o engaño en los labios de nuestro interlocutor; cuáles son las múltiples maneras de cruzar los brazos y qué significa cada una de ellas; cómo la posición de los pulgares al apoyarnos las manos en la cadera refleja nuestro estado mental... y otras muchas revelaciones fascinantes. Los lectores acudirán a estas páginas una y otra vez para descifrar el comportamiento de un jefe, interpretar las señales de una posible pareja romántica o estudiar su propio lenguaje corporal.

Diccionario de lenguaje no verbal Babelcube Inc.

Este libro trata de la mentira y el engaño en la conversación y de su papel en los procesos de comunicación. Describe los aspectos psicológicos y sociales de la mentira, y la conducta tanto del mentiroso como de quien quiere descubrir la verdad. El lector encontrará en él información general sobre las distintas formas de engaño, y una revisión crítica de las técnicas e instrumentos de detección, de las que forma parte el polígrafo y su muy cuestionable uso en la indagación de la verdad. La mentira y el engaño forman parte, se quiera o no, de las relaciones humanas en todos los ámbitos, tanto privados como públicos, y en toda sus vertientes: en las relaciones familiares, en la amistad y en el afecto, pero también en la política, en el ámbito forense, en el económico o en la comunicación pública. Saber por qué se miente o por qué nos intentan engañar es también conocernos a nosotros

mismos. Es saber por qué a veces queremos o intentamos que los demás no sepan la verdad y por qué los demás intentan hacer lo mismo con nosotros, cómo y por qué nos comportamos de una manera u otra en determinadas circunstancias y ante determinadas personas, cuáles son nuestras emociones y nuestros miedos, qué queremos conseguir y qué queremos evitar y qué queremos que hagan o dejen de hacer los demás. En suma, este libro ayuda a que podamos saber, con un poco de suerte, cuándo nos engañan y cómo lo hacen.

Cómo tener éxito en tus citas ESIC

Basándose en investigaciones sobre biología evolutiva, genética y psicología, además de en los avances en la neurociencia molecular, Jordan Smoller redefine la biología de lo normal. La variación genética, la selección natural, el entorno y las experiencias singulares contribuyen a moldear nuestro yo social y emocional. El autor considera las bases neuronales del aprendizaje social, la empatía, e incluso el amor, tanto el romántico como el maternal, y cartografía la biología del rechazo, de la resistencia y del miedo para relacionar estos fenómenos con determinadas zonas anatómicas del cerebro (la corteza, el hipocampo y la amígdala cerebral respectivamente).

EL SÍNDROME DEL HOMBRE IRRITABLE EDITORIAL SIRIO S.A.

Marketing psicológico muestra los conocimientos necesarios para crear un buyer persona eficaz y ver cómo se han aplicado a casos reales. Las marcas más exitosas y valiosas del mundo están completamente centradas en su buyer persona y organizan todas sus actividades de marketing, comunicación e innovación alrededor de este concepto. Son capaces de personalizar los productos, los servicios, las apps y los diferentes elementos del marketing mix, porque tienen un conocimiento profundo de la psicología del consumidor. Han conseguido establecer una fuerte conexión emocional con los grupos de interés. Pepe Martínez te enseña cómo construir un buyer persona a partir del análisis de las motivaciones, las emociones, las actitudes y la personalidad del target group al que te diriges. ¿Dispones de un buyer persona eficaz y capaz de inspirar el crecimiento de tu marca? Marketing psicológico te ayudará a entender el tipo de relación que mantienes con el consumidor y será la base de una estrategia de optimización y crecimiento. Índice: Prólogo.- Agradecimientos.- Reconocimientos.- PARTE I. Las raíces del consumidor actual.- ¿Cuál es la esencia del comportamiento humano?.-¿Cómo

podemos conocer al consumidor?.- PARTE II. El «edificio» psicológico del consumidor.- Las motivaciones y las barreras.- Las emociones.- Las actitudes.- La personalidad.- PARTE III. El consumidor y las marcas.- ¿Cómo tomamos las decisiones de compra?.-¿Qué nos ocurre a la hora de pagar?.-¿Cuáles son las marcas más valiosas del mundo?.- Bibliografía
El discurso de autoayuda como tecnología del yo Alianza Editorial
Henry Perowne es un hombre feliz. Tiene cuarenta y siete años, es un reconocido neurocirujano y está casado con Rosalind, una abogada que lleva los asuntos legales de un importante periódico. Y ambos disfrutan con su trabajo, se quieren y quieren a sus hijos, un prometedor músico y una joven poeta, y gozan de una confortable vida de placeres tranquilos e íntimas satisfacciones. Es sábado, el comienzo del fin de semana de descanso de Henry. Y es 15 de febrero de 2003, el día de las grandes manifestaciones contra la inminente guerra de Irak. Henry se despierta antes del amanecer, va hacia la ventana de su dormitorio, y en la fría media luz de la mañana que empieza ve un avión en llamas, o eso le parece, que sobrevuela Londres muy bajo, en una trayectoria inesperada. Y en estos tiempos de estrépito y miedo, Henry teme lo peor: un accidente terrible, un ataque terrorista. Más tarde, escuchando la radio y tomando café con su hijo, que vuelve de un concierto y aún no se ha acostado, sabrá que se trata de un aterrizaje forzoso, de un avión de mercancías ruso en dificultades. Y Henry volverá a dormir, y hará el amor con su mujer, y se irá luego a su partida de squash semanal. Pero la visión nocturna no habrá sido sino el presagio de la realidad, de esa realidad azarosa, brutal, ciega, que irrumpirá en la plácida burbuja de su vida tan armoniosa...

Las mentiras en los juicios de familia AGUILAR

En su último libro sobre la salud y el bienestar masculino, Jed Diamond presenta la investigación más actualizada para revelar por qué tantos esposos, padres e hijos cariñosos se vuelven de repente irritables, rabiosos y retraídos. El Síndrome del Hombre Irritable es el primer libro que describe este fenómeno y ofrece un programa para su prevención, diagnóstico y tratamiento. Identifica los cuatro principales desencadenantes del SHI (niveles de testosterona fluctuantes, desequilibrios bioquímicos, pérdida de la identidad masculina y estrés) y luego enseña a los hombres y a sus parejas la mejor forma de tratar este problema emergente. Las investigaciones demuestran que hasta el treinta

por ciento de los hombres, especialmente adolescentes y hombres maduros, muestran síntomas de SHI. En sus formas más moderadas, el SHI puede hacer que los hombres sufran alteraciones del estado de humor e irritabilidad. En sus peores formas, puede conducir a la violencia e, incluso, al suicidio. El dolor y la destrucción afectan no sólo a los hombres, sino también a su familias, a su comunidad y al mundo en general. Igual que el síndrome premenstrual se ha convertido en un problema reconocido de las mujeres, el SHI, gracias a este libro, será reconocido pronto como una afección que sufren realmente los hombres. Jed Diamond es psicoterapeuta licenciado y director del programa de salud MenAlive y autor de varios libros. Forma parte del consejo asesor de la Men's Health Network e integra también el comité científico internacional del World Congress on Men's Health.

Actitud positiva... ¡y a las pruebas me remito! Netbiblo
Venimos de serie y no podemos renunciar a ellas. Rechazarlas o tapparlas no sirve de nada. Al revés, empeora la situación. Las emociones pueden ser las mejores aliadas para conseguir nuestros objetivos y ayudar a los demás. Con el Método Llave aprenderás lo que seguramente el entorno te pide y nadie te enseñó. Cuatro pasos claros y concisos que te van a ayudar a conocerte y comprenderte para, posteriormente, gestionarte adecuadamente. Sin demasiados tecnicismos ni complicaciones, el Método Llave es para todos. Cuando finalices su lectura y hagas algunos de sus ejercicios entenderás qué importante es la inteligencia emocional y cómo te pueden ayudar tus emociones.

Miénteme... si te atreves AGUILAR

El autor comenta que la mañana comenzó a leer el libro de Isaías en su tiempo devocional con Dios fue algo diferente que las anteriores. En esa ocasión, por alguna razón tomó un cuaderno y un lapicero aparte de su Biblia que estaba usando para sus devocionales. Los pasajes llamativos a su interés personal los fue subrayando como lo acostumbraba a hacer. Pero, ahora tomó nota de aquello que Dios le estaba hablando. Y fue así como nacieron estos cuatro libros sobre los mensajes del profeta Isaías. Algunos de ustedes ya conocen al Autor de este libro, anteriormente a publicado el libro titulado: Halloween a la luz de la Biblia, y ahora se ha lanzado al proyecto de cuatro novelescos libros sobre los mensajes del profeta Isaías. Son libros en los que narra sus experiencias personales en su andar ministerial,

educacional y profesorado. Este primer libro, abarca desde una dedicatoria hasta el capítulo veinte con su respectiva conclusión. Deseamos que así como han sido de bendición para el autor estos devocionales, lo sean también para cada lector. -Farid Sánchez *MARKETING PSICOLÓGICO* Ediciones Morata

Un libro donde se muestra, de forma sencilla y amena, el secreto mejor guardado sobre el comportamiento: Las emociones. Un viaje, al alcance de todos, hacia las profundidades de la mente para descubrir cómo somos y cómo podemos potenciar nuestra manera de ser y estar. ¿Podemos cambiar? Sí, pero lo cierto es que no se trata de modificar las variables de la ecuación emocional, sino su resultado. De hecho, podemos conseguir casi todo lo que nos proponamos, pero no sin antes descubrir qué es lo que realmente está a nuestro alcance. El autor nos ofrece una entretenida visión, en clave neurocientífica, sobre cómo nuestro cerebro construye las emociones. Además, a través de un innovador método, nos enseña a gestionarlas eficazmente con el objetivo de activar aquellas que son positivas, inhibiendo las negativas. De hecho, no se trata de ser mejor o peor, sino de sacar el máximo provecho a nuestros recursos. No conocer nuestro cerebro y sus funciones pone en riesgo nuestra salud mental, ya que perdemos plasticidad y ganamos radicalidad, reduciendo nuestra amplitud e intensidad emocional hasta el punto en el que llegamos a desconfiar de nosotros mismos. ¿Se trata de un libro de autoayuda? Es más un libro que le ayudará. Un guía precisa y rigurosa que le orientará y que no le dejará indiferente. Como sabe, habitualmente hablamos del cerebro como un elemento ajeno a nosotros mismos, así que creemos que ha llegado la hora de que él nos conozca y que nosotros le conozcamos. Por ello, está usted invitado a disfrutar de la nueva corriente en el estudio del comportamiento, la cual eleva al siguiente nivel todo lo conocido hasta hoy: La Psicogenia. Después de las Inteligencias Múltiples y de la Inteligencia Emocional, estamos ante el mayor descubrimiento relacionado con el comportamiento. Una conquista que compartimos para que todos los lectores escriban sus propias líneas.

[CNV comunicación no-verbal](#) Mibestseller.es

Somos nosotros mismos, que podemos hacer autocoach siguiendo las propuestas que Miguel Udaondo expone en este libro. Al hacer autocoach con nosotros mismos las metas pueden ser las mismas que si contratáramos a un profesional, sólo que en

esta modalidad el diálogo debe ser interno. El autor asegura que es un proceso fácil para el que son precisas dos condiciones: saber a dónde se quiere llegar y trabajar para acrecentar el conocimiento propio y la capacidad de autogestión. El propósito es sencillo: cambiar para mejor. Miguel Udaondo Durán asegura que en nuestro interior existen recursos que potencian nuestra fuerza vital si los ponemos en funcionamiento y hace nuestra actitud más positiva ante todo tipo de situaciones. La clave está en permanecer despierto y desarrollar habilidades personales, como la confianza, la creatividad y la comunicación. Aprender a modificar nuestro comportamiento y adquirir nuevos y enriquecedores hábitos de vida para potenciar cualidades como si fuéramos nuestro propio coach es el propósito de la obra. El coaching es una técnica de desarrollo personal y profesional para liberar el talento, modificar hábitos de conductas y optimizar el desempeño. Con disciplina y autoconfianza todos podemos poner en marcha un programa de autocoaching con el que alcanzar esos objetivos.

¿Hablar o comunicar? Anagrama

La neuropsicóloga es el puente entre la psicología y la neurociencia y su estudio, por lo tanto, debe incluir una extensa revisión de la anatomía y la fisiología, así como la psicología cognitiva, experimental y clínica. Neuropsicología Humana, 5 ediciones, se ha dividido en partes siguiendo esta filosofía. La parte I proporciona la información básica necesaria para quienes se inician en el estudio del cerebro. Las siguientes partes consideran las relaciones entre cerebro y conducta concentrándose primero en la organización general de los hemisferios cerebrales (Parte II) y la anatomía (parte III) y luego en las funciones psicológicas (Parte IV). Finalmente la parte V explica los trastornos neurológicos y su rehabilitación.

Soy tu cerebro, encantado de conocerte Palibrio

Es un aporte psicológico a la resolución de conflictos en los litigios judiciales. La comprensión del valor de las mentiras en las relaciones familiares permite poder acceder a una herramienta que favorece que los participantes (actor y demandado) puedan resolver mejor el conflicto por el que han acudido a la Justicia. Aquí se presenta una herramienta para el abordaje de las mentiras que circulan en las relaciones familiares. Esta herramienta es propia del Fuero Civil, específicamente, del Fuero Familia. Quiero decir que se diferencia del Fuero Penal, en donde

tratan de detectar las mentiras y los mentirosos. El Fuero Familia no busca castigar ni penalizar como lo hace el Fuero Penal, por lo tanto la estrategia con las mentiras es otra.

Atención básica al cliente Ediciones Granica S.A.

El presente texto analiza, valorándolo críticamente, el fenómeno de la autoayuda desde un marco de interpretación teórico productivo; examinándose por un lado el discurso de autoayuda a la luz del concepto foucaultiano de "tecnología del yo", que nos permite analizar el porqué los individuos buscan históricamente operar transformaciones en sí mismos en pos de algún fin y por otro lado analizando el sentido del discurso de autoayuda en relación al auge que los discursos de las ciencias psicológicas han alcanzado en las sociedades contemporáneas en contacto con nuevas articulaciones del poder político.

Las No Personas Profit Editorial

Este libro lleva al lector una visita guiada por el subconsciente de las interacciones humanas. Cuando escuchamos sobre la "comunicación de las personas", a menudo pensamos en la comunicación verbal. Y es solo la parte superior del iceberg. El lenguaje verbal como otras características humanas se relacionan con un proceso evolutivo largo y complicado. El lenguaje verbal podría ser llamado un niño del lenguaje no verbal.

¡A cerebrar! Circulo Rojo

Thupten Jinpa, traductor del Dalai Lama, nos habla del poder transformador de la compasión en nuestra vida y de cómo esta innata bondad amorosa es la llave de nuestra propia felicidad. He aquí una práctica más poderosa para el cambio personal que el mindfulness: la compasión. Basado en el revolucionario curso que imparte en la Universidad de Stanford, Thupten Jinpa nos enseña que la compasión puede ser un camino no siempre sencillo de cruzar, pero que también es un músculo que, si lo desarrollamos con los ejercicios cotidianos propuestos en este libro, dará más significado a nuestra vida, permitirá una mayor conexión con el otro, propiciará la completud con nosotros mismos y, finalmente, será la llave de nuestra propia felicidad. Mediante experiencias personales y ejercicios de meditación, Anatomía del corazón nos guía hacia un entrenamiento físico y mental según las perspectivas de la tradición budista tibetana y de la psicología occidental con los que liberamos estrés, combatimos la depresión, mejoramos nuestra salud, alcanzamos nuestras metas y cambiamos nuestro mundo. Personalidades han opinado sobre

la obra de Thupten Jinpa: " Anatomía del corazón es un libro único que muestra cómo conjugar la contemplación y las prácticas budistas con la ciencia, así como el modo en que esto beneficia a todos los interesados en la transformación espiritual a través de prácticas que tienen un impacto positivo en la vida diaria. Aplaudo a mi traductor Thupten Jinpa por escribir este oportuno

libro sobre la compasión y su cultivo." -Su Santidad el Dalai Lama- "Thupten Jinpa habla desde su experiencia como monje que se convierte en padre de familia y alumno destacado para vertir su conocimiento y su pasado en este libro lleno de herramientas para llegar a ser mejores seres humanos. Anatomía del corazón

nos ayuda a nutrirnos en la compasión que habita en todo corazón." - Daniel Goleman, autor de Inteligencia emocional- "Me fascina cómo Jinpa aterriza la compasión como una forma de vida para todos dentro de nuestra caótica realidad. Anatomía del corazón es un libro imprescindible para estos tiempos difíciles" - Richard Gere-

Best Sellers - Books :

• [Spare](#)

• [If Animals Kissed Good Night By Ann Whitford Paul](#)

• [The Covenant Of Water \(oprah's Book Club\) By Abraham Verghese](#)

• [You Will Own Nothing: Your War With A New Financial World Order And How To Fight Back By Carol Roth](#)

• [Can't Hurt Me: Master Your Mind And Defy The Odds](#)

• [The Psychology Of Money: Timeless Lessons On Wealth, Greed, And Happiness](#)

• [Guess How Much I Love You By Sam Mcbratney](#)

• [The Seven Husbands Of Evelyn Hugo: A Novel](#)

• [Lord Of The Flies](#)

• [The Complete Summer I Turned Pretty Trilogy \(boxed Set\): The Summer I Turned Pretty; It's Not Summer Without You; We'll Always Have Summer By Jenny Han](#)