

(Download free pdf) File size: 45.Mb

Pourquoi les hommes se grattent l'oreille et les femmes tournent leur alliance ?

Allan et Barbara Pease

**Pourquoi
les hommes
se grattent l'oreille...
et les femmes
tournent leur alliance ?**

*Par Allan PEASE, Barbara PEASE
DOC / *audiobook / ebooks / Download
PDF / ePub*

Dtails sur le produit Rang parmi les ventes : #156522 dans eBooksPubli le: 2012-05-31Sorti le: 2012-05-31Format: Ebook Kindle

(Download free pdf) Pourquoi les hommes se grattent l'oreille et les femmes tournent leur alliance ?

Par Allan PEASE, Barbara PEASE :
Pourquoi les hommes se grattent l'oreille et les femmes tournent leur alliance ? before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised
Pourquoi les hommes se grattent l'oreille et les femmes tournent leur alliance ?:



FIRST
Editions

Download

Read Online

Description :

Prsentation de l'diteurUn guide indispensable pour lire dans les pensees de l'autre ! C'est un fait scientifiquement prouv : nos gestes, notre attitude dvoilent nos vritables sentiments et nos intentions. Impossible de les masquer : nos gestes parlent pour nous. Ce livre vous permet de ddecoder les signaux mis en socit, au bureau, la maison par vos interlocuteurs. Aprs sa lecture, le sexe oppos et tous vos interlocuteurs

n'auront plus de secrets pour vous ! Tous les secrets de la communication et la mise en évidence de nos différences dans un livre surprenant toujours clairant, et souvent hilarant. Un guide indispensable pour décoder le langage du corps et lire dans les pensées de l'autre !

Extrait de l'introduction Les ongles d'un homme, les manches de sa veste, ses bottes, la marque des genoux sur son pantalon, les cals de son pouce et de son index, l'expression de son visage, les manchettes de sa chemise, ses mouvements - sont autant de signes révélateurs du métier qu'il exerce. Il est presque inconcevable que, dans le cadre de toute affaire criminelle, tous ces indices réunis ne parviennent pas à éclairer un enquêteur compétent. Sherlock Holmes, 1892

J'ai compris dès mon enfance que les mots ne correspondent pas toujours à ce que les gens veulent dire, ni à ce qu'ils ressentent. Et je savais déjà qu'on pouvait en faire ce qu'on voulait, condition de savoir décoder leurs attitudes psychiques réelles, et d'y répondre avec pertinence. J'ai débuté ma carrière dans le commerce à l'âge de onze ans. Je gagnais de l'argent de poche en vendant à domicile des éponges en caoutchouc. J'ai vite appris à deviner, dès qu'on m'ouvrait la porte, si la ménagère était prête ou non à me les acheter. Si elle m'envoyait promener en ouvrant les paumes de ses mains, je savais que cela valait la peine d'insister. Et je procédais à ma démonstration parce que, malgré ses paroles de rejet, elle n'était pas agressive. Si elle me renvoyait poliment d'une voix douce, mais avec le poing fermé ou l'index dressé, mieux valait déguerpir. J'adorais la vente, et je m'en sortais fort bien. Adolescent, je suis passé à la vente de batteries de cuisine. Je faisais mes tournées le soir, et c'est ma faculté de décrypter les intentions réelles des clients qui me permit d'acheter mon premier logement. La vente à domicile me donnait l'occasion de rencontrer des gens, de les étudier de près et d'évaluer mes chances de faire affaire avec eux, par la seule observation de leur langage corporel. Ce talent se révéla également très payant pour draguer les filles dans les discothèques. J'étais pratiquement toujours capable de distinguer l'avance celles qui accepteraient de danser avec moi de celles qui refuseraient. Je suis entré à vingt ans dans une compagnie d'assurances, et j'y ai battu plusieurs records de ventes, après avoir été le plus jeune agent à dépasser le million de dollars de chiffre d'affaires au cours de la première année. Une performance qui m'a ouvert les portes de la prestigieuse Million Dollar Round Table. J'ai eu la chance de pouvoir adapter à la vente de polices d'assurances les techniques de lecture gestuelle acquises dès mon enfance. Et c'est cette capacité de décryptage que je dois le succès de toutes mes entreprises impliquant des relations humaines.

Présentation de l'auteur

Un guide indispensable pour lire dans les pensées de l'autre ! C'est un fait scientifiquement prouvé : nos gestes, notre attitude dévoilent nos véritables sentiments et nos intentions. Impossible de les masquer : nos gestes parlent pour nous. Ce livre vous permet de décoder les signaux mis en scène, au bureau, à la maison par vos interlocuteurs. Après sa lecture, le sexe opposé et tous vos interlocuteurs n'auront plus de secrets pour vous ! Tous les secrets de la communication et la mise en évidence de nos différences dans un livre surprenant toujours clairant, et souvent hilarant. Un guide indispensable pour décoder le langage du corps et lire dans les pensées de l'autre !