

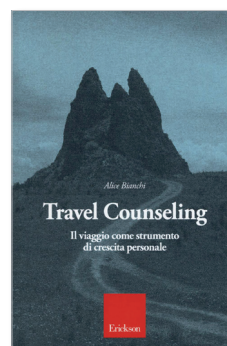


Non è mai troppo tardi

Alexandra Reinwarth si sveglia la mattina dopo quello che dichiara essere il “giorno della sua morte” e... non è mai stata così felice. Proprio quando si rende conto di non poter andare avanti come prima decide di intraprendere un

avvincente e rischioso esperimento su se stessa immaginando di avere ancora un solo anno a disposizione. L'esperimento cambierà tutto ed ecco che una vita piena di ansia, stress e preoccupazioni si trasforma in una dimensione senza se e senza ma, con priorità del tutto nuove e sorprendenti obiettivi. Un approccio del qui e ora.

La vita è troppo corta per rimandare, Alexandra Reinwarth, Urna, pagg. 144, € 13.

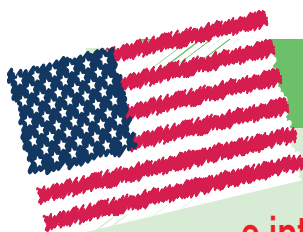


Viaggiare per rinascere

Alice Bianchi ha ideato il percorso Travel counseling unendo la pratica del counseling al potere curativo del viaggio. Nella prima parte del libro ci spiega come sia cambiato nel tempo il significato simbolico del viaggio, oggi associato

all'idea di libertà e alla scoperta dell'io. La seconda parte, arricchita di testimonianze, illustra il percorso di Travel counseling e il suo ciclo (pre-contatto, contatto pieno, post-contatto e vuoto fertile). L'ultima parte affronta in chiave originale il tema della mancata partenza, sempre nell'ottica positiva della scoperta di se stessi.

Travel counseling, Alice Bianchi, Erickson, pagg. 222, € 21.



dall'ESTERO

Come risultare piacevoli e interessanti in pochi secondi

Patrick King si definisce un social interaction specialist e i suoi libri sono bestseller su Amazon. Ma cosa fa, in concreto? Insegna come diventare amici, conquistare una persona su un sito di dating e fare networking durante un evento professionale. Il suo approccio piace perché è molto pratico e declina in chiave contemporanea alcuni concetti che illustri predecessori, come Dale Carnegie, per citarne uno dei più celebri, avevano già spiegato in passato. Gli esempi non si contano e vengono commentati in modo chiaro, ai limiti del didascalico. Se molto spesso siamo impacciati in un contesto sociale è perché nessuno ci ha insegnato la “soft skill” per eccellenza, ovvero la capacità di interagire con gli altri nel migliore dei modi. King ha scelto dunque di specializzarsi in questo settore complesso, in cui tra l'altro abbondano life coach e maestri più o meno convincenti, e i suoi libri hanno una marcia in più. Perché piacciono? Molto probabilmente perché non pretendono di salvarci da una vita sociale spesso insoddisfacente, ma solo darci una mano senza trattarci come bambini goffi. Nel saggio *The science of likability* King smonta una serie di luoghi comuni sull'aurea e l'energia che alcune persone sembrano possedere come una dote innata. Nessun miracolo: chi piace subito agli altri semplicemente si comporta in modo ben preciso, segue una serie di step spesso prevedibili e sa rompere il ghiaccio con gli argomenti giusti (spesso banali ma efficaci), comportandosi nei nostri confronti come se fosse un amico di vecchia data. In un mondo dove le relazioni si intrecciano e si sciogliono con estrema facilità, un manuale del genere è senz'altro utile, sia in ambito privato sia in un contesto professionale. Proprio nel mondo degli affari, dove ci viene sempre ripetuto che dobbiamo venderci come se fossimo un brand, ecco che un metodo “scientifico” basato sull'osservazione delle interazioni sociali efficaci e sul commento dei comportamenti virtuosi è apprezzabile e facilmente spendibile.

The science of likability, Patrick King, Plain Key Media, pagg. 116, \$ 9.99.

