

Perch Mentiamo Con Gli Occhi E Ci Vergognamo Con I Piedi

Utile ed estremamente divertente, diretto e al tempo stesso raffinato, un libro che rivela regole e confuta false verità, rivolto a tutte le donne "interessate agli uomini in generale o a un uomo in particolare".

Fabulous combined giftbook edition of the two mini books WHY MEN DON'T LISTEN AND CAN ONLY DO ONE THING AT A TIME and WHY WOMEN CAN'T READ MAPS AND WON'T STOP TALKING In this hilarious book, Allan and Barbara Pease highlight the differences between men and women in the way they think and act. Why are women radar detectors; why do men hate to be wrong? Each page features a snippet of wisdom, bound to produce laughter from even the most cynical soul. The perfect giftbook for men and women. Including plenty of new material, this beautiful hardback edition is adapted from their multi-million-selling Number 1 bestseller Why Men Don't Listen and Women Can't Read Maps.

239.215

Aonia edizioni. Lo smarrimento ? lo stato d'animo che gli autori hanno osservato tante volte nelle persone che vivono un lutto. Un'esperienza di aiuto di una classe scolastica in lutto ? stata lo spunto per questo libro, che non ? un semplice manuale e neppure un semplice racconto. ? qualcosa di nuovo in cui gli autori hanno voluto sperimentare l'accostamento di una storia, inventata prendendo spunto da un'esperienza reale, seguita da una trattazione tecnica sul lutto e completata da un'analisi tecnica della storia narrata. Il libro ? dedicato agli insegnanti che potranno entrare emotivamente nell'argomento leggendo la storia raccontata da Claudia, una ragazza ?a cento passi dalla morte?. Poi potranno con la ragione comprendere il lutto e la sua importanza e infine, guidati dagli autori potranno riflettere e analizzare la storia. Nel libro si trovano anche riflessioni poco o per nulla presenti in letteratura. Si analizza il ruolo del pensiero magico nel lutto e della sua forza nell'attenuare il dolore.

Le nostre radici stanno in altri vasi: Come comprendere e valutare i conflitti che si formano all'interno di una famiglia? Come riconoscere quando essi sono parte di una dialettica destinata a un cambiamento positivo dei singoli componenti o sono spia di un malessere diffuso che può portare ad azioni negative? In questo saggio sono numerosi i riferimenti e le citazioni, dal campo psicologico a quello letterario. Ruben Amante, esperto sull'argomento con diversi anni di studio alle spalle, ci illustra le diverse tipologie di interazione comunicativa tra i membri di una famiglia, la giungla emotiva in cui ci si può ritrovare invischiati, la funzione del corpo e del linguaggio, le strategie utili a comprendere l'altro e i suoi bisogni. Available for the first time in the United States, this international bestseller reveals the secrets of nonverbal communication to give you confidence and control in any face-to-face encounter—from making a great first impression and acing a job interview to finding the right partner. It is a scientific fact that people's gestures give away their true

intentions. Yet most of us don't know how to read body language— and don't realize how our own physical movements speak to others. Now the world's foremost experts on the subject share their techniques for reading body language signals to achieve success in every area of life. Drawing upon more than thirty years in the field, as well as cutting-edge research from evolutionary biology, psychology, and medical technologies that demonstrate what happens in the brain, the authors examine each component of body language and give you the basic vocabulary to read attitudes and emotions through behavior. Discover:

- How palms and handshakes are used to gain control
- The most common gestures of liars
- How the legs reveal what the mind wants to do
- The most common male and female courtship gestures and signals
- The secret signals of cigarettes, glasses, and makeup
- The magic of smiles—including smiling advice for women
- How to use nonverbal cues and signals to communicate more effectively and get the reactions you want

Filled with fascinating insights, humorous observations, and simple strategies that you can apply to any situation, this intriguing book will enrich your communication with and understanding of others—as well as yourself.

Have you ever left a nerve-racking challenge and immediately wished for a do over? Maybe after a job interview, a performance, or a difficult conversation? The very moments that require us to be genuine and commanding can instead cause us to feel phony and powerless. Too often we approach our lives' biggest hurdles with dread, execute them with anxiety, and leave them with regret. By accessing our personal power, we can achieve "presence," the state in which we stop worrying about the impression we're making on others and instead adjust the impression we've been making on ourselves. As Harvard professor Amy Cuddy's revolutionary book reveals, we don't need to embark on a grand spiritual quest or complete an inner transformation to harness the power of presence. Instead, we need to nudge ourselves, moment by moment, by tweaking our body language, behavior, and mind-set in our day-to-day lives. Amy Cuddy has galvanized tens of millions of viewers around the world with her TED talk about "power poses." Now she presents the enthralling science underlying these and many other fascinating body-mind effects, and teaches us how to use simple techniques to liberate ourselves from fear in high-pressure moments, perform at our best, and connect with and empower others to do the same. Brilliantly researched, impassioned, and accessible, *Presence* is filled with stories of individuals who learned how to flourish during the stressful moments that once terrified them. Every reader will learn how to approach their biggest challenges with confidence instead of dread, and to leave them with satisfaction instead of regret. "Presence feels at once concrete and inspiring, simple but ambitious -- above all, truly powerful."-New York Times Book Review

Programma di Linguaggio del Corpo Dinamico Come Interpretare Gestii ed Espressioni con un Metodo Facile e Veloce COME FUNZIONA OSSERVARE DINAMICO Come cambiare il tuo modo di vedere la realtà. Come comunicare attraverso il corpo. L'osservatore statico e l'osservatore dinamico: cosa sono e come si differenziano. Come memorizzare velocemente ciò che hai imparato osservando. COME INTERPRETARE LE MANI E LE BRACCIA Il palmo delle mani: quanto è importante e cosa comunica. I tre gesti del comando: cosa sono e come interpretarli. Quali sono i sei gesti più comuni delle braccia. COME CAPIRE UNA PERSONA DAL VOLTO

L'importanza degli occhi per l'interpretazione del pensiero. Come capire lo stato d'animo delle persone grazie alle sopracciglia. Come interpretare le pupille e le emozioni che ci comunicano. Come riconoscere le bugie attraverso il volto. **COME LE GAMBE COMUNICANO LE INTENZIONI** Come scoprire le intenzioni dell'altro attraverso la posizione dei suoi piedi. Le quattro posizioni assunte stando in piedi e i loro significati. Cosa e come comunicano le gambe da seduti. Come sfruttare la calma della natura per memorizzare l'osservazione dinamica. **COME USARE GLI SPAZI PERSONALI E IL RICALCO** Il ricalco o rapport: come rispecchiarsi nell'altro. I quattro livelli in cui si divide lo spazio personale. Come entrare in sintonia con gli altri con la tecnica del ricalco.

Tutto ciò che desideri sapere sulla seduzione è spiegato in questa preziosa enciclopedia. Gli autori di questi tre ebook ti spiegheranno le basi per una seduzione efficace, le migliori tecniche per conquistare le donne che desideri, i migliori rompighiaccio, l'atteggiamento giusto per risultare irresistibile agli occhi delle donne, le nozioni per capire i comportamenti femminili, gli atteggiamenti mentali e soprattutto tanti esempi concreti di approcci. Tutta l'esperienza di due seduttori raccolta nella più esauriente ed efficace guida al mondo della seduzione. A te non resta che leggere, imparare ed iniziare la tua nuova vita da Seduttore! L'enciclopedia raccoglie i seguenti ebook: **I 5 Motivi per cui non Piaci alle Donne – Alessio Maffei e Davide Balesi** **La Seduzione è Semplice – Davide Balesi** **12 Approcci Vincenti – Davide Balesi** 1796.259

Quando começamos nossa vida profissional, temos um mar de possibilidades à nossa frente, páginas em branco a serem preenchidas. Mas por que muitos de nós não conseguem alcançar seus objetivos e terminam em empregos que não acrescentam nada à sociedade? e, pior, que vão contra os valores que cultivamos ao longo da nossa existência? Como encontrar um trabalho que esteja alinhado com a nossa paixão e nos satisfaça pessoal e profissionalmente? Muitos dizem que ter um emprego nos dias de hoje já é um fato pelo qual devemos ser gratos e que não estamos em uma época de fazer escolhas. Mas para Paolo Gallo, principal executivo de Recursos Humanos do Fórum Econômico Mundial, só teremos resultados satisfatórios em nossa carreira se trabalharmos em um lugar cujos valores estejam de acordo com os nossos, em que nosso talento e nosso potencial sejam reconhecidos e estimulados e em que as regras sejam claras. Afinal, precisamos saber que preço vamos pagar antes de entrar de cabeça num novo trabalho. Em **A bússola do sucesso**, Gallo redefine o critério do que é uma carreira bem-sucedida? que nem sempre está ligada a altos salários e ascensão meteórica? e oferece para quem está entrando no mercado de trabalho, e para quem sente necessidade de mudar o curso que está seguindo, dicas e ferramentas para criar um caminho não convencional e sentir-se realizado como profissional sem abrir mão do que realmente importa: a si mesmo.

Fino ad ora hai ottenuto nella vita tutto ciò che realmente desideravi o ti sei accontentato? O, peggio, rassegnato? Ti sei mai chiesto perché ragazzi meno piacenti di te hanno comunque successo con le ragazze? Perché loro sono così seducenti agli occhi del genere femminile? Quegli uomini hanno semplicemente capito qualcosa che tu ignori! Pensi che riuscire a sedurre una donna sia un'impresa possibile solo per una persona estremamente bella? L'autore di questo libro ti dimostrerà il contrario, spiegandoti come è possibile riuscire ad attrarre le donne conoscendo semplicemente i criteri sui quali si basano per la scelta di un partner ed assumendo ai loro occhi tale status. Questa preziosa guida ti insegnerà ad accrescere la tua autostima, aumentando le tue potenzialità al fine di ottenere ciò che più desideri. Quando non sarai più schiavo delle emozioni, delle manipolazioni, della paura del

futuro, dei sensi di colpa del passato, del giudizio della gente e, quindi, del bisogno dell'approvazione altrui, sarai completo, sicuro. Sarai un uomo dominante! Questo ebook è la raccolta delle sette guide che hanno scritto la storia della seduzione moderna: *Padrone di te Stesso* *La Seduzione è Semplice* *12 Approcci Vincenti* *I 5 Motivi per cui Non Piaci alle Donne* *Come Rendere gli Altri un Libro Aperto ai Tuoi Occhi* *Tu Puoi!* *Breve Guida per Diventare irresistibile agli Occhi delle Donne* *Tu Puoi!* *Breve Guida per Uomini per Aumentare la Propria Bellezza* Più di 300 pagine di contenuti. Tutta l'esperienza del dating coach Davide Balesi raccolta nella più esauriente ed efficace guida nel mondo della seduzione. A te non resta che leggere, imparare e iniziare la tua nuova vita da seduttore! Ora sta a te decidere: puoi continuare a incassare dalle donne infiniti due di picche o puoi finalmente diventare il loro desiderio vivente. Davide Balesi, classe 1979, dating coach, formatore e autore di guide per la formazione e la crescita personale, è l'ideatore del metodo "La Seduzione Semplice". Dopo aver letto libri e guide redatti dalle personalità più eminenti nel mondo della seduzione, Balesi ha creato un metodo di seduzione lineare, conciso e, soprattutto, efficace. Tuttora insegna il suo metodo attraverso le sue numerose pubblicazioni digitali e cartacee e i suoi blog online. Questo libro intende colmare una lacuna nella disciplina del project management: la scarsa attenzione alla gestione di chi ha un interesse nei confronti di un progetto. La problematica della gestione degli stakeholder è attuale: gruppi di pressione, top manager, clienti, colleghi, collaboratori e altre persone possono rappresentare un'opportunità o un ostacolo al progetto. Questo libro fornisce metodi e strumenti per gestire gli stakeholder. Elabora, in maniera completa, la disciplina del project stakeholder. Inoltre, il libro fornisce una descrizione per fasi del project stakeholder management. Il lettore troverà un'esposizione accurata di metodi e strumenti la cui applicazione è spiegata, per ogni singola fase, attraverso un caso di studio che faciliterà il lettore nella comprensione dei concetti. Infine, sono descritti dei modelli innovativi che facilitano l'analisi e l'individuazione degli stakeholder, oltre che le loro potenziali relazioni. Potrete realizzarvi solo quando imparerete a far dipendere la vostra felicità soltanto da voi stessi, ovvero quando riuscirete ad eliminare tutto ciò che influisce negativamente sulla vostra esistenza. "La soluzione sei tu" è una guida in cui l'autore utilizza le sue competenze di personal coach per permettervi di comprendere quali sono le vostre potenzialità, al fine di raggiungere la vostra realizzazione personale, professionale e finanziaria. Argomenti trattati nella guida: - l'autostima, l'indipendenza emotiva e spirituale; - l'indipendenza fisica; - la realizzazione professionale e l'indipendenza economica; - l'assertività e la comunicazione efficace; - il linguaggio del corpo; Elvis Crespi, classe 1979, si occupa di self-publishing, web marketing, brand development, start up business, crescita personale e coaching. Oltre ad essere scrittore e coach, è anche amministratore della società Bio S.R.L..

1796.232

"Evidentemente sono una totale analfabeta dei rapporti uomo-donna... e, quel che è più pericoloso, un'analfabeta affamata, pronta a cacciarsi nuovamente nei guai alla prima buona occasione." Mariti traditori, amici sentimentali, amministratori delegati pornomani, ortopedici cinefili, suoceri ubriachi di viagra, colleghi serpenti: tutti inesorabilmente, inequivocabilmente, ostinatamente MASCHI!

Il Linguaggio del corpo: i segreti per analizzare e persuadere le persone grazie alla comunicazione non-verbale Hai il pieno controllo del tuo corpo? Usi il suo potere per persuadere le persone che incontri in modo semplice e diretto? Oppure lasci che siano le altre persone a sfruttarlo con te, senza riuscire ad opposti? Molte persone non sono consapevoli del potere persuasivo che ha il loro corpo. Si concentrano solo sulla comunicazione verbale, dimenticandosi che oltre il 55% della nostra capacità espressiva dipende proprio dal corpo e da come lo usiamo! Anche quando resti in silenzio il tuo corpo continua a comunicare emozioni, idee, risposte! Labbra, espressioni facciali, postura, sono solo alcune delle chiavi che possono trasformare un messaggio debole in una vera e propria esplosione persuasiva.

Grazie a questo libro scoprirai: I segreti della comunicazione non-verbale Come sfruttare il potere dell'empatia Come avere il pieno controllo del tuo corpo per persuadere l'interlocutore Sorriso persuasivo: cosa continui a sbagliare Prosemica: mistero svelato I trucchi pratici: la Consapevolezza corporea Ma non solo! Negli ultimi capitoli capirai finalmente come scoprire le persone che mentono, decifrandone i piccoli segnali che la maggioranza di noi NON riesce a cogliere. Potrai finalmente acquisire il pieno controllo del tuo corpo grazie ai dieci comandamenti per trasformarlo in una vera e propria arma di persuasione di massa. Acquisisci il potere della persuasione non verbale!

1796.235

Her Darkest Nightmare, first in an electrifying new series from New York Times bestselling author Brenda Novak THE HUNT FOR A SERIAL KILLER Evelyn Talbot knows that a psychopath can look perfectly normal. She was only sixteen when her own boyfriend Jasper imprisoned and tortured her—and left her for dead. Now an eminent psychiatrist who specializes in the criminal mind, Evelyn is the force behind Hanover House, a maximum-security facility located in a small Alaskan town. Her job puts her at odds with Sergeant Amarok, who is convinced that Hanover is a threat to his community...even as his attraction to beautiful Evelyn threatens to tear his world apart. BEGINS WITH AN ESCAPE FROM HER PAST Then, just as the bitter Alaskan winter cuts both town and prison off from the outside world, the mutilated body of a local woman turns up. For Amarok, this is the final proof he needs: Hanover has to go. Evelyn, though, has reason to fear that the crime is a personal message to her—the first sign that the killer who haunts her dreams has found her again. . .and that the life she has so carefully rebuilt will never be the same... “Brenda Novak's seamless plotting, emotional intensity, and true-to-life characters...make her books completely satisfying.”—New York Times bestselling author Allison Brennan

Quante volte abbiamo avuto la sensazione di aver toppato un colloquio, di essere stati poco convincenti durante una presentazione, di non aver fatto una buona impressione ai nuovi colleghi? Le relazioni interpersonali sul luogo di lavoro incidono molto sulla nostra carriera, ma sono complesse e spesso è la prima impressione quella che conta. Per questo non si può improvvisare: bisogna fare le scelte giuste - possibilmente mostrandosi disinvolti - e saper leggere dietro i segnali consci e non lanciati dai nostri interlocutori. Il modo di sedersi, di stringere la mano, di muovere le gambe sotto la cattedra o la scrivania; così come la scelta di un vestito, della montatura di un paio di occhiali, di un modello particolare di cellulare, sono elementi a cui spesso diamo poco peso, eppure nessuno di loro è casuale: recano tutti un preciso significato che è fondamentale conoscere e padroneggiare per comunicare efficacemente non solo con le parole. Allan e Barbara Pease, psicoterapeuti australiani esperti in linguaggio del corpo e rapporti di coppia, sono famosi in tutto il mondo per i loro manuali bestseller, a partire dal celebre Perché mentiamo con gli occhi e ci vergogniamo con i piedi?, che hanno venduto oltre venticinque milioni di copie e sono stati tradotti in cinquanta lingue. In Perché gli ingegneri si siedono come scimpanzé e le prof parlano con le ginocchia? ci offrono la guida definitiva ai segreti della comunicazione nel mondo del lavoro

Nei venticinque anni in cui ha lavorato per l'FBI come esperto di comunicazione non verbale, Joe Navarro ha interrogato sospetti, smascherato spie e sgominato complotti. Il suo segreto? Osservare attentamente l'interlocutore. Un movimento appena accennato delle sopracciglia, la posizione delle gambe, una smorfia rapida del viso: saper interpretare questi gesti permette di decodificare le intenzioni nascoste di chi abbiamo di fronte. In questo libro, Joe Navarro ci guida nell'affascinante mondo del linguaggio del corpo, accompagnandoci alla scoperta dei segreti che espressioni e posture involontariamente svelano.

Perché Hitler teneva sempre il cappello davanti alla cerniera dei pantaloni? Perché

Saddam Hussein è riuscito a tenere in pugno un'intera nazione? Perché Victoria comanda in casa Beckham? Secondo i più recenti studi oltre il 60% della comunicazione umana è non verbale. Ovvero, al di là delle parole e dei movimenti di cui siamo consapevoli, occhi, mani, piedi e muscoli facciali esprimono emozioni spesso in contraddizione con le parole, svelando i nostri pensieri reali. Saper leggere questi piccoli segnali e imparare a dominare il proprio corpo diventa indispensabile per interpretare desideri e intenzioni dei nostri interlocutori e per controllare i messaggi che involontariamente noi stessi trasmettiamo. Basandosi sulle scoperte della biologia evoluzionistica e della psicologia, Allan & Barbara Pease ci spiegano come.

Do you know the top seven things men do that drive women nuts? Or the real reason women cry more than men do? What are men really looking for in a woman—both at first sight and for the long-term? These are only the starting points for Barbara and Allan Pease as they discuss the very real—and often very funny—differences between the sexes. *Why Men Don't Have a Clue and Women Always Need More Shoes* takes a look at some of the issues that have confused men and women for centuries. Using new findings on the brain, studies of social changes, evolutionary biology, and psychology, the Peases teach you how to make the most of your relationships—or at least begin to understand where your partner is coming from. They help women understand why men avoid commitment, what drives them to lie, and how to decode male speech to find out what they are really saying. They explain to men why women nag, how they use emotional blackmail, and how to understand (and take advantage of!) the top-secret scoring system all women apply. They also dish about the top turn-ons--and turn-offs--for both sexes. Laced with their trademark humor, *Why Men Don't Have a Clue and Women Always Need More Shoes* addresses a host of nitty-gritty battlegrounds as well, from channel surfing and toilet seats to shopping and communication. Already a #1 bestseller in the United Kingdom, Germany, Japan, Holland, Spain, Brazil, Portugal, Belgium, Ireland, France, Czech Republic, India, Singapore, Malaysia, South Africa, New Zealand, and Australia, *Why Men Don't Have a Clue and Women Always Need More Shoes* is the answer to understanding the opposite sex.

Te l'avevano detto che lei non ci stava, ma tu ci hai voluto provare lo stesso. Se avessi saputo leggere i segnali che ti lanciava tra le righe, ti saresti risparmiato un due di picche epocale. Un uomo impegnato, dal canto suo, fa presto a spacciarsi per un single in cerca della storia della vita, ma più delle parole diranno le sue mani: se le nasconde per tutto il tempo in tasca oppure sotto il tavolo, stai pur certa che una donna a casa ce l'ha eccome. Non esiste campo più minato dell'amore, si sa. Il gioco della seduzione poggia su un equilibrio fragile e ha tempi spesso velocissimi: le statistiche dicono che formiamo fino al 90 per cento della nostra opinione su un possibile partner in meno di quattro minuti e che il 70 per cento della comunicazione passa attraverso canali non verbali. Per questo è fondamentale saper leggere e usare a nostro vantaggio i segnali segreti con cui dialoghiamo con gli altri. Ma niente paura: Allan e Barbara Pease, i maggiori esperti di linguaggio del corpo, ci vengono in soccorso e ci rivelano che una donna che sorride senza mai scoprire i denti ha già preso una decisione, ed è no, che un uomo che giocherella con il lobo dell'orecchio sta mentendo spudoratamente e che uno che tira indietro la pancia si sta preparando per un approccio. E ci dicono una volta per tutte che no, di certo non sono gli occhi la prima cosa che guardiamo in un possibile

partner. Se finora corteggiare un uomo o una donna era come muoversi a tentoni in una stanza buia, questo libro finalmente accenderà la luce.

Vigilio Moretti, in seguito all'indagine sull'omicidio del potente penalista Umberto Landriani, un caso controverso che ha coinvolto la sua coscienza e che vedrà una clamorosa svolta in questo secondo episodio, ha dato le dimissioni da commissario di San Siro. Nato a Montisola, sul lago d'Iseo (Moretti è un tipico cognome locale e Vigilio è il nome del patrono), appena può corre a Carzano nella casetta sull'acqua che è il suo buen retiro. Sua moglie, madre dei suoi tre figli, di cui uno scomparso poco dopo la nascita, è Anita Martinengo, discendente di un ramo secondario di nobili bresciani. Donna colta, amante dell'arte e della musica, ha rinunciato per lui a una carriera di pianista. Moretti è ancora troppo giovane per andare in pensione e decide di aprire, con Anita, un'agenzia che, in omaggio al famoso detective, chiama Agenzia Investigativa Nero Wolfe. Durante un viaggio in treno incontra Anna Livia Milesi, una madre che ha perso il figlio, morto durante una gita scolastica. L'incidente è stato archiviato in modo frettoloso e superficiale come suicidio, ma la donna non ha mai creduto a questa versione. Troppi misteri, troppe omissioni, troppe menzogne. Moretti, spinto da immediata simpatia, e convinto che ci sia molto da svelare, promette di fare il possibile per far riaprire il caso. Durante lo svolgimento delle ricerche - complicate dalla morte di due testimoni chiave - scopre i segreti del liceo dove studiava la vittima e si imbatte in centri di potere legati al Vaticano e alla massoneria. I coniugi Moretti e Livia Milesi, affiancati dall'ex bidello della scuola dove studiava la vittima, svolgono le loro indagini tra Milano - della quale vengono descritti luoghi di particolare interesse come il Cimitero Monumentale - Montepiatto, amena località a picco sul lago di Como, Parigi, il lago d'Iseo e Portofino. La verità verrà svelata grazie al Principio di Locard e i Moretti potranno finalmente realizzare il loro sogno di andare a piedi da Bari a Matera... "Devo rammentarti io il Principio di Locard? Esamina la sequenza. Nell'ultima foto fuori dalla chiesa, nel cortile verso la valle, c'è un altare di sassi con molte crepe e irregolarità, circondato in parte da un gradino su cui ci si può sedere. Lì è successo qualcosa...".

Carla De Bernardi è nata ad Alessandria d'Egitto e ha trascorso l'infanzia a Parigi. Vive a Milano dal 1963 dove svolge l'attività di fotografa e scrittrice. Nel suo archivio sono presenti ritratti di personalità della cultura, musica, letteratura, teatro, cinema, imprenditoria etc. che ha esposto in numerose mostre personali e collettive. Dal 1997 al 2007 ha ricoperto un incarico come top manager presso Terme e Grandi Alberghi di Sirmione spa. Ama viaggiare a piedi sulle antiche strade che attraversano l'Europa. Ha percorso la Via Francigena, il Cammino di Santiago, il Cammino Aragonese, il Cammino di Assisi, la Via Micaelica, il Cammino Materano ed è sempre in partenza per nuove mete. Ha al suo attivo numerose pubblicazioni tra diari di viaggio, romanzi, mémoire, saggi e monografie sul Cimitero Monumentale. Suoi contributi sono presenti in volumi di autori vari e collabora con quotidiani e periodici. Ha una rubrica radiofonica settimanale su RPL - La tua radio e su Radioparenti. Ha fondato, e ne è presidente, l'Associazione Amici del Monumentale di Milano ed è socia fondatrice dell'Associazione Movimento Lento che promuove il viaggio a piedi e in bicicletta.

[Copyright: 053c98ec375aaad86cbc2a1130539f2c](http://www.053c98ec375aaad86cbc2a1130539f2c)