

Corso Di Scrittura Creare Un Bestseller

Eventually, you will unconditionally discover a additional experience and skill by spending more cash. nevertheless when? reach you acknowledge that you require to get those every needs next having significantly cash? Why dont you attempt to get something basic in the beginning? Thats something that will guide you to comprehend even more a propos the globe, experience, some places, subsequently history, amusement, and a lot more?

It is your extremely own time to work reviewing habit. in the midst of guides you could enjoy now is **Corso Di Scrittura Creare Un Bestseller** below.

The Elements of Style - William Strunk 2012-04-04

This is the book that generations of writers have relied upon for timeless advice on grammar, diction, syntax, and other essentials. In concise terms, it identifies the principal requirements of proper style and common errors.

Reset - 2008

Il sotterraneo - Stephen Leather 2012-08-28

Dopo averlo letto non vi sentirete più sicuri. Nemmeno a casa vostra. Scritto in maniera impeccabile, senza una parola di troppo, è il trionfo della suspense e della tensione.

Lingua letteraria e lingua dei media nell'italiano contemporaneo - Cesare Giulio Cecioni 1987

Vita italiana - 1988

Rivisteria - 1992

L'Espresso - 2009

Romanzi e prose: Le mosche del capitale ; La strada per Roma ; Prose minori 1983-1994 - Paolo Volponi 2002

COME SCRIVERE UN BESTSELLER - Stefania Marotta 2020-10-09

QUALI SONO LE DINAMICHE CHE PORTANO AL SUCCESSO DI UN LIBRO, RENDENDOLO UN BESTSELLER E UN CASO EDITORIALE? Se sei un aspirante scrittore o comunque uno scrittore in cerca di successo, questo è il manuale che fa per te! In questo saggio, infatti, ho voluto comprendere e spiegarti, in modo semplice e diretto, i motivi del successo di determinati generi e stili di scrittura, il fenomeno delle mode letterarie, il perché i lettori scelgano determinati libri a discapito di altri, quali differenze intercorrono tra i bestseller e le relative trasposizioni cinematografiche. Innanzitutto, vorrei partire da una domanda in particolare, ossia "la domanda" che ogni editore e ogni scrittore si pone: "COME NASCE UN BESTSELLER?" A tal proposito vari metodi sono stati presi in considerazione: dal semplice passaparola dei lettori, alle nuove tecniche di marketing editoriale, fino alle apparizioni degli scrittori nei film trasposti dai loro romanzi, ecc. Il fenomeno dei bestseller è affascinante e complesso e tutte queste tecniche servono per poter incrementare, agevolare e raggiungere il tanto agognato successo. Di ciò parleremo nella prima parte del libro. La seconda parte dell'opera è dedicata al fenomeno dell'immersività, che rappresenta un'esperienza comune a ogni lettore, provata sicuramente anche da voi; un'esperienza rappresentata dall'immergersi in quella storia raccontata nelle pagine del libro che si sta leggendo. Un fenomeno che permette al lettore di potersi immedesimare con il punto di vista dello scrittore, o meglio, del protagonista. Nello studio del fenomeno dell'immersività, non può mancare il riferimento alle saghe letterarie, più precisamente la tendenza dei lettori nell'affezionarsi, e nel voler continuare a leggere una determinata saga letteraria, pur di entrare nuovamente in quel mondo di fantasia diventato ormai familiare. Un sentimento di familiarità, quindi, che permette al lettore, a ogni nuova uscita della saga, di incontrare nuovamente dei vecchi amici e vivere assieme nuove avventure. Successivamente alle tematiche dei bestseller e dell'immersività, ho voluto prendere in considerazione un ulteriore fenomeno che da sempre affascina e crea continue dispute: l'adattamento cinematografico; partendo da un'iniziale analisi del rapporto tra il cinema e la letteratura, un rapporto non sempre idilliaco e spesso criticato, per poi studiarne in modo più dettagliato le varie procedure mediante il procedimento, definito da Bolter e Grusin, di "rimediazione". Infine, giungeremo all'analisi strutturale della sceneggiatura, fino ad arrivare al fenomeno mondiale di *Twilight*. Un fenomeno che si è distinto, nel bene e nel male,

per il suo successo sia in ambito editoriale che cinematografico.

Italian Quarterly - 2005

How to Write a Novel Using the Snowflake Method - Randy Ingermanson 2014-07-18

A Magical Key to Unlock Your Creative Wizard Are you writing a novel, but having trouble getting your first draft written? You've heard of "outlining," but that sounds too rigid for you. You've heard of "organic writing," but that seems a bit squishy to you. Take a look at the wildly popular Snowflake Method—ten battle-tested steps that jump-start your creativity and help you quickly map out your story. All around the world, novelists are using the Snowflake Method right now to ignite their imaginations and get their first drafts down. In this book, you'll follow the story of a fictitious novelist as she learns to tap into the amazing power of the Snowflake Method. Almost magically, she finds her story growing from a simple idea into a deep and powerful novel. And she finds her novel changing her—into a stronger, more courageous person. Zany, Over the Top, and Just Plain Fun How to Write a Novel Using the Snowflake Method is a "business parable"—a how-to guide written in story form. It's zany. It's over the top. It's just plain fun. It shows you how it's done, rather than tells you. You'll learn by example how to grow your story idea into a sizzling first draft. You'll discover: How to define your "target audience" the right way, so you know exactly how your ideal readers think and feel. Forget what the experts tell you about "demographics." How to create a dynamite selling tool that will instantly tell people whether they'll love your story or hate it. And you want them to love it or hate it. How to get inside the skin of each of your characters—even your villain. Especially your villain. How to find a deep, emotively powerful theme for your story. Do you know the best point in your novel to unveil your theme? How to know when to backtrack, and why backtracking is essential to writing great fiction. How to fire-test each scene to ensure it's high-impact—before you write it.

ExcerptGoldilocks had always wanted to write a novel. She learned to read before she went to kindergarten. In grade school, she always had her nose in a book. In junior high, the other kids thought she was weird, because she actually liked reading those dusty old novels in literature class. All through high school, Goldilocks dreamed of writing a book of her own someday. But when she went to college, her parents persuaded her to study something practical. Goldilocks hated practical, and secretly she kept reading novels. But she was a very obedient girl, so she did what her parents told her. She got a very practical degree in marketing. After college, she got a job that bored her to tears—but at least it was practical. Then she got married, and within a few years, she had two children, a girl and then a boy. She quit her job to devote full time to them. As the children grew, Goldilocks took great joy in introducing them to the stories she had loved as a child. When her son went off to kindergarten, Goldilocks thought about looking for a job. But her resume now had a seven-year hole in it, and her practical skills were long out of date. The only jobs Goldilocks could qualify for were minimum wage. She suddenly realized that being practical had made her horribly unhappy. On a whim, Goldilocks decided to do the one thing she had always wanted more than anything else—she was finally going to write a novel. She didn't care if it was impractical. She didn't care if nobody would ever read her novel. She was going to do it just because she wanted to. For the first time in years, she was going to do something just for herself. And nobody was going to stop her.

Epoca - 1979

Il miliardario illuminato - Joe Vitale 2016-11-18T15:55:00+01:00

Ti hanno sempre insegnato che il denaro è una cosa negativa, che i soldi rendono spietati, che la ricchezza è frutto di disonestà? Non è così! Joe Vitale, famoso milionario e guru dell'auto-aiuto, autore di bestseller e

uno dei protagonisti del film campione d'incassi *The Secret*, dimostra che diventare ricchi non esclude la crescita spirituale e lo sviluppo personale, anzi, mette in moto una trasformazione globale che permette di far diventare il denaro un potente motore al servizio del bene. Attraverso una serie di esercizi pratici, Il miliardario illuminato spiega come lasciarsi alle spalle tutto ciò che è andato male in passato, superare i limiti autoimposti, voltare pagina e riuscire a ottenere risultati immediati, trasformando la propria passione in ricchezza, migliorando la situazione economica, facendo progetti per il futuro e soprattutto diventando una persona che si gode serenamente denaro e ricchezza interiore. Joe Vitale scardina le convenzioni sociali che dipingono come impossibile o addirittura blasfema l'unione di denaro e spiritualità, rivelando qual è la vera natura della ricchezza, cioè servire gli scopi più elevati che riusciamo a immaginare.

Il Bersaglio - Blaže Minevski 2017-07-21

Sulle opposte rive di un fiume durante la guerra dei Balcani due cecchini si fronteggiano e si tengono l'un l'altro sotto tiro. L'io narrante è un cecchino macedone, cristiano, che si racconta al suo nemico, una donna albanese, musulmana. Entrambi sono l'uno nel mirino dell'altra, il primo a sparare ucciderà l'altro. Ma quella donna, vittima o assassina, è, in un mondo devastato e annientato dalla guerra, l'unico essere umano con cui confidarsi. Nemica, è forse la sua unica amica. Forse la morte, forse la vita.

SCRITTURA VELOCE 3X. Come scrivere un libro di 100 pagine in 10 ore anche se parti da zero e non hai tempo. - Giacomo Bruno 2019-06-20

Quante volte hai desiderato scrivere il libro della tua vita senza però sentire l'ispirazione? Quante volte hai letto un Bestseller e sei rimasto folgorato dalle parole scritte sulla carta, rimanendo completamente assorto nella lettura e arrivando persino a sognare ad occhi aperti? Forse non lo sai, ma in Italia si pubblicano circa 60.000 libri ogni anno. E solo pochi diventano Bestseller. Non sarebbe bello che tra questi ci fosse anche il tuo libro? E non sarebbe bello se il tuo libro avesse tutte le carte in regola per diventare un vero e proprio Bestseller? Nel suo nuovo libro, Giacomo Bruno ti svelerà inedite tecniche e strategie per scrivere un libro di 100 pagine in 10 ore, anche se parti da zero e non hai tempo, capace di diventare un vero Bestseller a tempo di record. Prefazione di Alfio Bardolla. **COME TROVARE IL TUO PERCHÉ** Il vero ed unico motivo per cui scrivere un libro ti aiuta a diventare il Numero 1 anche nella vita. Il segreto per creare un libro di sicuro successo. Perché il libro è in grado di generarti un'autorevolezza immediata rispetto agli altri. **COME SCEGLIERE L'ARGOMENTO VINCENTE** Il segreto per trovare l'argomento vincente grazie al Brand Positioning. Perché essere il primo e l'unico del tuo settore di riferimento porterà il tuo libro ad essere un futuro Bestseller. Come creare un titolo accattivante capace di magnetizzare l'attenzione dei tuoi futuri lettori. **COME MAPPARE IL PROGETTO DI SCRITTURA** Perché le mappe mentali rappresentano lo strumento più potente per pianificare la struttura del tuo libro. Come applicare la regola 80/20 alla creazione di un libro. Il segreto per creare un libro di successo basato sulle tue passioni e sulle tue competenze. **TECNICHE DI COPYWRITING PER SCRIVERE IL TESTO** L'unico e vero segreto per magnetizzare l'attenzione del tuo lettore sin dalle prime pagine. L'importanza della coerenza per creare autorevolezza nei confronti dei tuoi futuri lettori. Qual è la parte più importante di qualsiasi libro e come crearla nel migliore dei modi. **8+2 TECNICHE DI SCRITTURA VELOCE** L'unico modo per scrivere un libro senza neanche l'uso di una tastiera. Come usufruire eticamente del talento di altre persone, anche se non hai mai scritto nulla in vita tua e sei negato per la scrittura. Il segreto per scrivere un libro in 30 giorni, dedicando solo pochi minuti al giorno.

Studi tassiani - 2006

Story - Robert McKee 2010-09-28

Robert McKee's screenwriting workshops have earned him an international reputation for inspiring novices, refining works in progress and putting major screenwriting careers back on track. Quincy Jones, Diane Keaton, Gloria Steinem, Julia Roberts, John Cleese and David Bowie are just a few of his celebrity alumni. Writers, producers, development executives and agents all flock to his lecture series, praising it as a mesmerizing and intense learning experience. In *Story*, McKee expands on the concepts he teaches in his \$450 seminars (considered a must by industry insiders), providing readers with the most comprehensive, integrated explanation of the craft of writing for the screen. No one better understands how all the elements of a screenplay fit together, and no one is better qualified to explain the "magic" of story construction and the relationship between structure and character than

Robert McKee.

Attualità cinematografiche - 1985

Il Maestro Che E' In Te - MICHELE RANIERI 2018-03-30

Siamo in un'epoca di forte cambiamento e il bisogno di stare bene con sé stessi è di giorno in giorno sempre più sentito. L'occidente e l'oriente si incontrano ogni giorno di più e il nuovo e l'antico possiedono entrambi problemi e soluzioni. L'importanza di vivere a contatto con le leggi, coi principi universali e con la natura si fa di giorno in giorno evidente e prioritario. Quale via seguire? Che guida ascoltare? Soprattutto in un mondo dove crescono ogni giorno maestri e guide improvvisate, spesso motivate solo da interessi personali. Non c'è una via comune per tutti ma per tutti c'è la possibilità di vivere o sopravvivere. Conformarsi a una matrice o scegliere e costruirsi la propria. Possiamo cambiare il nostro modo di vivere e di essere nel mondo senza necessariamente cambiare le cose che facciamo. Possiamo partire da quello che siamo e facciamo per andare verso i nostri sogni e sviluppare i nostri talenti. Per far questo è bene comprendere chi siamo e come gli ingredienti della vita hanno creato la nostra unica e preziosa unicità. Compreso questo siamo nella condizione di dare il meglio a noi e al mondo. Questo libro è un invito a cogliere il tuo speciale modo di essere nel mondo per essere protagonista di te stesso e per dare un pizzico di "buon senso" al vivere fuori e dentro di te. **IL DHARMA** Come trovare il proprio dharma e realizzarlo. Perché cambiare è una rara opportunità. **SIAMO FATTI DI POLVERE DI STELLE** Qual è il significato profondo della legge della sinergia. Perché l'essere diverso è assolutamente normale per la forma corpo-mente. **COME CAMBIARE LA TUA MATRIX** Come non fare dell'opportunità il problema. Quanto incide il tuo perché per vivere intensamente. **LO STILE DI VITA E' NEI DETTAGLI** Gli strumenti per creare il tuo programma. Il vero segreto per scoprire cosa ti nutre e cosa ti intossica. **IL POTERE NASCOSTO DELLE TUE MANI** L'importanza di prenderti cura dei tuoi organi di senso. Come liberare l'oro liquido della tua pelle. **I BIO-UMORI FUORI DI NOI** L'unica vera strategia per trattarti da re. Il metodo efficace per nutrirti dell'intelligenza della vita. **COME DIVENTARE MAESTRO DI TE STESSO** L'importanza di viaggiare con il partner per alimentare la sinergia di coppia. Perché il viaggio dentro al tuo corpo non è solo fare palestra bensì un ascolto profondo.

ANNO 2022 LA CULTURA ED I MEDIA SECONDA PARTE -

ANTONIO GIANGRANDE

Antonio Giangrande, orgoglioso di essere diverso. **ODIO OSTENTAZIONE ED IMPOSIZIONE.** Si nasce senza volerlo. Si muore senza volerlo. Si vive una vita di prese per il culo. Tu esisti se la tv ti considera. La Tv esiste se tu la guardi. I Fatti son fatti oggettivi naturali e rimangono tali. Le Opinioni sono atti soggettivi cangianti. Le opinioni se sono oggetto di discussione ed approfondimento, diventano testimonianze. Ergo: Fatti. Con me le Opinioni cangianti e contrapposte diventano fatti. Con me la Cronaca diventa Storia. Noi siamo quello che altri hanno voluto che diventassimo. Facciamo in modo che diventiamo quello che noi avremmo (rafforzativo di saremmo) voluto diventare. Rappresentare con verità storica, anche scomoda ai potenti di turno, la realtà contemporanea, rapportandola al passato e proiettandola al futuro. Per non reiterare vecchi errori. Perché la massa dimentica o non conosce. Denuncio i difetti e caldeggio i pregi italiani. Perché non abbiamo orgoglio e dignità per migliorarci e perché non sappiamo apprezzare, tutelare e promuovere quello che abbiamo ereditato dai nostri avi. Insomma, siamo bravi a farci del male e qualcuno deve pur essere diverso!

Il gusto delle parole - AA.VV. 2015-06-11

Persona dai gusti letterari colti, raffinati, di grande nicchia, Roberto Cicala è amante di quei testi un po' sfiziosi, privilegio delle minoranze, che pochi sanno apprezzare, come plaquettes in edizioni numerate, libretti in sedicesimo di cui sopravvivono diciassette esemplari, volumi che hanno attraversato i secoli sfuggendo a incendi, devastazioni, terremoti o mille altre tragedie, e prelibatezze simili. In questo, come in molti altri aspetti, mi ricorda il mio maestro, Vanni Scheiwiller, che questi gusti condivideva ed elevava all'ennesima potenza (tra i libri di narrativa che aveva pubblicato, diceva spesso, uno dei più amati era il romanzo *Ravenna*, di Antonio Pizzuto: che nell'anno della pubblicazione in tutto il centro-sud aveva venduto una sola copia, al dopolavoro dello stabilimento Olivetti di Pozzuoli, il cui bibliotecario credeva che fosse una guida turistica). Naturale che una persona di questi gusti, quando si parla di cibo, apprezzi in modo particolare gli assaggi; e che, una volta in cattedra, decida di condividere questa attitudine con i suoi allievi. E così, visto che in questo anno di grazia 2015 sembra impossibile non parlare del cibo in tutte le salse (per l'appunto), ecco che l'idea dell'assaggio si è

impadronita prepotentemente anche del Laboratorio di editoria della Cattolica presieduto da Cicala. Il risultato è questo delizioso menu, doverosamente diviso nelle portate canoniche - antipasti "per iniziare", i primi, secondi, con ricche scelte tra carne e pesce, eccetera eccetera, fino alla doverosa lista di vini - che compone una sfilata pantagruelica, degna di alcuni protagonisti della nostra letteratura eroicomica come Morgante e Margutte Tratto dalla Presentazione

L'italiano nella società della comunicazione - Giuseppe Antonelli 2007
Nell'odierno "villaggio globale", fatto di parola, immagine, suono, evoluzione tecnologica, che ne è dell'italiano? Quali sono le strategie linguistiche che la comunicazione multimediale adotta nel parlato e nello scritto? Il volume si sofferma sugli usi dell'italiano che nel periodo recente hanno conosciuto la loro prima diffusione (attraverso Internet e la telefonia cellulare) o un significativo rinnovamento (come la lingua dei politici nella cosiddetta seconda Repubblica). Ma gli spunti sono molteplici: dal "cybertesto" dei videogiochi alla "lingua ipermedia" della nuova narrativa, dal gergo giovanile a quello aziendale, dalla lingua della pubblicità a quella dei fumetti e della fiction televisiva. Un frastagliato panorama dell'italiano contemporaneo, che l'autore delinea senza trascurare il confronto tra i fenomeni attuali e la storia (anche remota) della nostra lingua.

Manuale sfornaclienti. Il sistema di marketing scientifico per microimprese e professionisti - Andrea Lisi 2020

[Nuova edizione del Manuale pubblicato per la prima volta nel 2016 come parte del Corso SfornaClienti - Valore 800] Quanto cambierebbe la tua vita se potessi avere un sistema chiaro e testato per generare un flusso costante di clienti? Applica questo Manuale e finalmente potrai smettere di cercare persone interessate ai tuoi prodotti o servizi. Saranno loro a venire da te (e a volerti pagare il prezzo che decidi tu). Il "Manuale SfornaClienti" è tratto dall'esperienza dell'Agenzia Copy Persuasivo(R) e contiene le procedure operative che hanno generato già oltre 3,7 milioni di euro per professionisti e microimprese in decine di settori diversissimi tra loro. Imparerai ad attirare i contatti giusti e scaldarli in maniera semi-automatica fino a sfornare clienti ideali per la attività. Capirai quanto e come investire in marketing, numeri alla mano. E saprai come misurare cosa davvero funziona e cosa no. Diventerai padrone non solo della strategia, ma soprattutto delle competenze tecniche e dei modelli di scrittura persuasiva per sviluppare il tuo business senza cadere nelle trappole di formatori e web agency incapaci. "Manuale superiore a qualsiasi cosa possiate trovare nel panorama attuale del copy e del marketing, pratico e dritto al punto." -Igor Malchiodi "Non solo SfornaClienti è molto pratico, ma ti illustra con un linguaggio semplice e immediato anche concetti che per chi inizia possono essere ostici. Andrea non si limita a dirti che cosa dovresti fare per generare un flusso costante di clienti, ma ti porta proprio all'interno degli strumenti che lui stesso applica con successo tutti i giorni e ti mostra come utilizzarli." -Giulia Di Re L'autore: Andrea Lisi Dal 2015 dirige Copy Persuasivo(R), la prima agenzia di copywriting in Italia. È autore del bestseller "Piccolo Libro della Scrittura Persuasiva", per oltre 2 anni nella Top 10 di Economia in lingua italiana su Amazon Kindle e Kobo. "Andrea è una "macchina da guerra", uno dei più applicati professionisti che abbia mai incontrato, un produttore di contenuti (di qualità) con pochi rivali." -Riccardo Girardi Prendi il Manuale SfornaClienti e impara: Come aprire le 8 Valvole del profitto Come differenziarti dalla concorrenza Come creare e misurare il tuo Piano Marketing Come creare le Landing Page per il tuo funnel Come creare Magnet per aumentare i contatti Come creare sequenze di vendita semi-automatiche Come raggiungere le persone giuste 136 Modelli Copia-Incolla di Titoli per attirare l'attenzione 241 Modelli Copia-Incolla per Elenchi Puntati (Bullet Points) Il modello di Pagina di Vendita breve Il modello di Pagina "Sulla Via di Damasco" 20 Esempi di Garanzie e ragioni per fidarsi Sei pronto a sfornare clienti?

I due volti dell'amore - Bert Hellinger 2016-02-01

I due volti dell'amore è un libro da assaporare lentamente e da rileggere in seguito, più e più volte. Ai lettori si presenta l'occasione di scoprire il lavoro svolto da Bert Hellinger, il cui originale approccio agli interventi di tipo sistemico ha già fatto breccia, in Europa, nei cuori e nelle menti di una variegata comunità terapeutica. Utilizzando una vivace mescolanza di strumenti testuali, che vanno dalla semplice narrazione al racconto, dalla trascrizione di materiale registrato all'uso di immagini poetiche, si è cercato di descrivere ciò che Hellinger chiama gli ordini dell'amore e di dimostrare come i disturbi di tali ordini si ripercuotano sulle future generazioni con conseguenze che non possono essere ignorate. I due volti dell'amore offre una nuova visione, ad un tempo profonda e concreta, su ciò che fa funzionare l'amore nei rapporti affettivi. Questo è

senza dubbio un libro provocatorio, così come pieno di candore. Sicuramente farà discutere. Ma è certo anche un libro pieno di speranza.

Memorie controcorrente - Lucrecia Méndez de Penedo 2001

Lecture - 1998

Telèma - 1997

Svegliamoci pure, ma a un'ora decente - Joshua Ferris

2014-06-11T00:00:00+02:00

Paul O'Rourke vive a New York in un appartamento su due livelli con vista sulla Brooklyn Promenade. Va a cena tre o quattro volte a settimana da chef che hanno parecchie stelle Michelin, infanzia trascorse nella valle del Rodano e show televisivi tutti loro. Si aggira in luoghi dove le scorte di vino, da sole, fannosembra l'Impero romano una zona depressa del Kansas. Ha uno studio di dentista che occupa metà del piano terra di un condominio dietro Park Avenue, la strada più elegante del mondo, dove i portieri si vestono con tanto di guanti e berretto e aprono le porte ad anziane vedove con cagnolino. È capace di lavorare in cinque postazioni situate in cinque sale diverse, e di fare, così, soldi a palate. Tifa per i Red Sox che, nel 2004, soffiarono persino il titolo agli Yankees e vinsero le World Series. In una sola estate, per due mesi, ha anche profuso tutte le sue energie migliori nel golf. E, tuttavia, Paul O'Rourke ha un grave problema: tutte queste cose che racchiudono la sua vita gli appaiono soltanto parti. E le parti e qui viene la fregatura non sono tutto. Uno studio di dentista di successo non è tutto, i Red Sox, il lavoro, lo svago, gli chef, niente può essere veramente tutto, se ciascuna cosa riesce a occupare perfettamente il tempo soltanto per un certo periodo. Persino Connie, la ragazza con cui ha avuto un'intensa relazione, non può essere tutto. Ipocrita come tutte le anime poetiche, Connie in America non metterebbe mai piede in una chiesa, ma in Europa si precipita subito dalla pista dell'aeroporto al transetto, come se il Dio di Dante e di Bach non aspettasse che il suo arrivo da secoli. Paul O'Rourke avrebbe l'assoluta certezza di aver sprecato la sua vita, se una serie inaspettata di eventi non mutasse radicalmente il corso della sua insignificante esistenza, destinata a trascinarsi nell'abisso come un pallina da golf sull'orlo della buca. Un giorno capita nel suo studio un tipo bizzarro che, dopo essersi fatto estrarre un dente rovinato da una maldestra otturazione, gli sussurra con lalito acre da anestetico: «Sono un ulm, e lo è anche lei!». Qualche tempo dopo qualcuno crea un sito web del suo studio, completo di profili di tutti i suoi collaboratori e di una sua biografia colma di citazioni tratte dall'Antico Testamento. E lo «sputtanamento online» appare tutt'altro che tale. Chi parla a nome del «Dottor Paul C. O'Rourke, medico dentista», inviando messaggi sui blog e sulle bacheche facebook di mezzo mondo, lo fa non con idiozie inframmezzate da incomprensibili geroglifici, ma con pensieri profondi sullo stato presente e sulle cose ultime del mondo. Svegliamoci pure, ma a un'ora decente, splendida conferma del talento dell'autore di E poi siamo arrivati alla fine, è una delle opere più attese sulla scena letteraria internazionale, «il primo grande romanzo sul furto d'identità in rete». (Yuko Shimizo, GQ) «Svegliamoci pure, ma a un'ora decente è meravigliosamente scritto. È divertente, provocatorio e toccante. Vi sono dei libri che catturano per la forza della visione del mondo dell'autore. Questo è uno di quei libri». Stephen King «La prosa di Ferris è impertinente, stravagante e spaventosamente bella». The New Yorker «Joshua Ferris ha saputo coinvolgere e sedurre i lettori giovani [...] e i letterati che soppesano le virgole e sanno quando è il caso di inchinarsi al cervello unito alla buona scrittura». Corriere della Sera «Un giovane narratore che ama in egual misura la cultura classica e quella popolare, e concentra il proprio sforzo creativo sulla sincerità e l'umanità dei suoi personaggi». la Repubblica «Joshua Ferris è un vero scrittore, perché anche la sua scrittura racconta». Daria Bignardi, Vanity Fair The Boy Who Fooled the World - Lisa Thompson 2020-01-02 The brand new, read-in-one-sitting mystery from the bestselling author of THE GOLDFISH BOY. When a little white lie leads to a huge dose of trouble... Cole is the odd one out at school: the other kids have the latest gadgets and trainers while his family struggles to make ends meet. Until the day one of his paintings is talent-spotted and sells for thousands of pounds at a posh London gallery. Suddenly, Cole is the toast of the international art world, the star guest on TV shows, rich beyond his wildest dreams, hailed as a boy genius! Being famous is FANTASTIC... but Cole has a guilty secret that if exposed will bring everything crashing down around him... A story of fame and fortune, making mistakes and learning to be true to yourself.

Between the Lines - Jessica Morrell 2006-04-25

Effective storytelling stems from many elements, the most crucial of which are unseen or blended in so unobtrusively that they are difficult to spot and analyze. Still, they are necessary to the wholeness and coherence of a story—to create a work that lingers and resonates in the reader's imagination. In *Between the Lines*, author and writing instructor Jessica Page Morrell shows you how to craft a unified and layered novel or short story by mastering subtle storytelling techniques, such as: Using emotional bombshells, surprises, and interruptions to intensify cliffhangers Enlarging your story world through the use of layered subplots Building suspense one scene at a time to maximize the emotional payoff Anchoring your premise to your protagonist's character arc Transitioning into and out of flashbacks without interrupting the mood of your story Detailed instruction combined with examples from well-known authors turn seemingly complex topics like subtext, revelations, misdirection, and balance into comprehensible techniques that will elevate your writing to the next level.

Cashvertising - Drew Eric Whitman 2020-07-08

Poche persone sono a conoscenza del fatto che: • Il 60% delle persone legge solo i titoli degli annunci pubblicitari; • Le didascalie delle foto sono lette 200 volte di più del resto del messaggio pubblicitario; • Gli annunci pubblicitari con l'indicazione del prezzo di vendita attirano il 20% in più dell'attenzione; • Gli annunci realizzati con 4 colori sono fino al 45% più efficaci di quelli in bianco e nero. Le più grandi agenzie pubblicitarie utilizzano ogni giorno questi trucchi per spingere le persone ad acquistare, grazie a Cashvertising potrete farlo anche voi. Queste tecniche si basano tutte sulla psicologia umana. Funzionano dovunque vi troviate, indipendentemente dal tipo di prodotto o servizio che vendete, e da dove state facendo pubblicità. Nella maggior parte dei casi, non costa nulla metterle in pratica. Questo libro vi svelerà i trucchi, i suggerimenti e le strategie che i migliori copywriter e designer utilizzano per aumentare i profitti dei loro clienti. Non importa quello che vendete - e nemmeno come lo vendete -, questo libro dall'approccio pratico vi insegnerà: • A realizzare annunci pubblicitari, lettere commerciali, siti web e molto altro; • A fare in modo che le persone credano a quello che dite; • Le tecniche psicologiche per indurre le persone all'acquisto; • I trucchi efficaci per scrivere titoli accattivanti; • Cosa fare sempre o non fare mai quando realizzate un annuncio pubblicitario.

Invisibili - David Zweig 2014-10-21T00:00:00+02:00

In un mondo sempre più perso nel rumore assordante dell'autopromozione ci sono molti professionisti di altissimo livello sconosciuti ai più e contenti dell'anonimato: il loro ruolo è essenziale, qualunque sia il campo in cui operano. Paradossalmente, meglio lavorano, più restano nell'ombra. Di fatto, solo quando qualcosa va storto ci si accorge di loro. Sono gli invisibili. L'autore ci porta dietro le quinte e ce li fa conoscere di persona. Dal tecnico del suono dei Radiohead all'interprete alle Nazioni Unite; dal ghost writer di Denzel Washington e Serena Williams al creatore di profumi per Calvin Klein, Hugo Boss, Tom Ford. Abbiamo molto da imparare dagli invisibili.

Scrivere un thriller. Come creare e pubblicare un libro di successo - André Jute 2002

Italy 1991 - Dino S. Cervigni 1991

Il Primo martire di mafia - Rosaria Cascio

2017-02-01T15:05:00+01:00

Che cos'è cambiato dopo la morte di don Pino Puglisi, detto "padre", ucciso a Palermo da 'Cosa nostra' il 15 settembre 1993 per il suo impegno evangelico e sociale? Il primo martire della Chiesa eliminato

dalla mafia e proclamato beato nel 2013 ha lasciato una sfida da raccogliere: l'elaborazione di una pastorale più vicina agli ultimi e capace di fronteggiare i fenomeni mafiosi, soprattutto quelli di natura culturale. Dalle parole di condanna di Giovanni Paolo II a quelle di scomunica di Papa Francesco si è realmente passati, nella Chiesa, «dalle parole ai fatti»? I sacerdoti e le comunità cristiane sanno come comportarsi in modo evangelico di fronte alla prepotenza mafiosa? Esistono esempi di buone pratiche cristiane, che potrebbero essere riprodotte in contesti simili? In occasione dell'uscita del libro viene lanciato il sito www.chiesaemafia.it

Panorama - 2004-04

Laboratorio di scrittura - Nadia Tarantini 2003

ANNO 2022 LA CULTURA ED I MEDIA TERZA PARTE - ANTONIO GIANGRANDE

Antonio Giangrande, orgoglioso di essere diverso. ODIO OSTENTAZIONE ED IMPOSIZIONE. Si nasce senza volerlo. Si muore senza volerlo. Si vive una vita di prese per il culo. Tu esisti se la tv ti considera. La Tv esiste se tu la guardi. I Fatti son fatti oggettivi naturali e rimangono tali. Le Opinioni sono atti soggettivi cangianti. Le opinioni se sono oggetto di discussione ed approfondimento, diventano testimonianze. Ergo: Fatti. Con me le Opinioni cangianti e contrapposte diventano fatti. Con me la Cronaca diventa Storia. Noi siamo quello che altri hanno voluto che diventassimo. Facciamo in modo che diventiamo quello che noi avremmo (rafforzativo di saremmo) voluto diventare. Rappresentare con verità storica, anche scomoda ai potenti di turno, la realtà contemporanea, rapportandola al passato e proiettandola al futuro. Per non reiterare vecchi errori. Perché la massa dimentica o non conosce. Denuncio i difetti e caldeggio i pregi italiani. Perché non abbiamo orgoglio e dignità per migliorarci e perché non sappiamo apprezzare, tutelare e promuovere quello che abbiamo ereditato dai nostri avi. Insomma, siamo bravi a farci del male e qualcuno deve pur essere diverso!

ANNO 2020 LA SOCIETA' SECONDA PARTE - ANTONIO GIANGRANDE

Rappresentare con verità storica, anche scomoda ai potenti di turno, la realtà contemporanea, rapportandola al passato e proiettandola al futuro. Per non reiterare vecchi errori. Perché la massa dimentica o non conosce. Denuncio i difetti e caldeggio i pregi italiani. Perché non abbiamo orgoglio e dignità per migliorarci e perché non sappiamo apprezzare, tutelare e promuovere quello che abbiamo ereditato dai nostri avi. Insomma, siamo bravi a farci del male e qualcuno deve pur essere diverso!

Harper Regan - Simon Stephens 2016-02-09

Opera in undici quadri, che ha debuttato al National Theatre nel 2008. Una storia coinvolgente e spiazzante che procede a ritmi serrati, portando in scena una splendida figura protagonista, la quarantunenne Harper Regan, e nove personaggi, tutti magistralmente definiti nella brevità e nella concentrazione dei dialoghi. Harper abbandona improvvisamente il lavoro, il marito e la figlia adolescente per andare a trovare un'ultima volta il padre morente e il viaggio di andata e ritorno di soli due giorni, da Uxbridge (nei sobborghi di Londra) verso Stockport e Manchester, diventa un percorso di presa di coscienza lungo il quale emergono i nodi irrisolti della sua vita, le sue difficoltà personali e famigliari. Il confronto con la malattia, gli incontri con uomini molto più giovani e più anziani di lei, il ritorno ai luoghi dell'infanzia trasformano rapidamente il viaggio della donna in una violenta e a tratti comica esplorazione della morale del sesso e della morte, delle relazioni con i genitori, con la figlia, il marito e prima di tutto con se stessa.