

1. Record Nr.	UNISA990006046870203316
Autore	CANTELLI BERARDUCCI, Silvia
Titolo	Angelomo e la scuola esegetica di Luxeuil / Silvia Cantelli
Pubbl/distr/stampa	Spoletto : Centro italiano di studi sull'alto Medioevo, 1990
Descrizione fisica	2 v. ; 24 cm.
Collana	Biblioteca di Medioevo latino ; 1
Disciplina	221.6
Soggetti	Angelomo di Luxeuil Opere esegetiche Studio critico
Collocazione	XVII.B. 677/1 XVII.B. 677/2
Lingua di pubblicazione	Italiano Latino
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di contenuto	<vol. 1.> : VI, 530 p. - <vol. 2.> : XXIV, 22 p., [251] c. di tav.

2. Record Nr.	UNINA9910785320803321
Autore	Woodward Gary C
Titolo	The perfect response [[electronic resource]] : studies of the rhetorical personality / / Gary C. Woodward
Pubbl/distr/stampa	Lanham, : Lexington Books, c2010
ISBN	1-282-92181-9 9786612921810 0-7391-4002-7
Descrizione fisica	1 online resource (212 p.)
Collana	Lexington studies in political communication
Disciplina	153.6
Soggetti	Communication - Psychological aspects Public speaking - Psychological aspects Communication in politics - Psychological aspects Rhetoric and psychology
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	Contents; Preface; Chapter 1. Introduction: A Conceptual Map of the Rhetorical Personality; Chapter 2. Empathy: Finding Ourselves in Others; Chapter 3. Saving the World One Person at a Time: The Inclination to Engage; Chapter 4. Confirming Our Acceptability: The Impulse for Self-Monitoring; Chapter 5. Autism, the Williams Syndrome, and the Rhetoric of Sociality; Chapter 6. Finding a Way Through: The Films of James L. Brooks; Chapter 7. Lessons from the Political Stage: The Role of the Other in the Rhetorical and Hortatory Styles; Selected Bibliography; Index
Sommario/riassunto	The Perfect Response offers a framework for assessing the nature of fluency, and explaining the personal attributes that account for why some communicators excel more than most in connecting with others.