

---

## Access Free De Motiva Nos Qu Sobre Verdad Sorprendente La Descargar

---

If you ally craving such a referred **De Motiva Nos Qu Sobre Verdad Sorprendente La Descargar** books that will have enough money you worth, acquire the unconditionally best seller from us currently from several preferred authors. If you desire to entertaining books, lots of novels, tale, jokes, and more fictions collections are with launched, from best seller to one of the most current released.

You may not be perplexed to enjoy all books collections De Motiva Nos Qu Sobre Verdad Sorprendente La Descargar that we will no question offer. It is not roughly speaking the costs. Its nearly what you compulsion currently. This De Motiva Nos Qu Sobre Verdad Sorprendente La Descargar, as one of the most committed sellers here will categorically be in the midst of the best options to review.

---

### KEY=DE - FITZGERALD MAXIMUS

---

**La sorprendente verdad sobre qué nos motiva** Grupo Planeta (GBS) Llega a España uno de los fenómenos editoriales en no ficción del 2010. Un libro fascinante y sorprendente que ha despertado el halago unánime de público y crítica y que lleva más de 6 meses en la lista de best sellers del New York Times. Y es que como hiciera Malcolm Gladwell, Daniel Pink logra acercar al gran público conceptos hasta ahora sólo al alcance de unos pocos. Un libro sobre nuestra naturaleza humana, nuestro comportamiento y, muy especialmente, sobre qué es aquello que nos estimula a hacer lo que hacemos. Nos enseña como lo que en realidad ansiamos como individuos es la libertad de decidir nuestros objetivos, aprender de forma continua y ser capaces de lograr metas que pasen a la posteridad. Autonomía, excelencia y pervivencia, los tres nuevos pilares de la motivación. Resumen De "Drive: La Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva - De Daniel Pink" DESCRIPCION DEL LIBRO ORIGINAL Como lo dice su título, es este un libro sobre la motivación. En él, su autor, Daniel H. Pink, establece claramente las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A través de investigaciones y de observación de los efectos de la motivación en casos reales, nos demuestra que la que verdaderamente funciona es la motivación intrínseca. Los premios y castigos, que tradicionalmente emplean las empresas, son malos sustitutos de la verdadera motivación, y sirven únicamente en tareas muy elementales. Cuando las instituciones - familias, escuelas, empresas, equipos deportivos, por ejemplo - se centran en la motivación extrínseca en el corto plazo y optan por controlar el comportamiento de las personas, provocan perjuicios a largo plazo. En estas páginas, Daniel H. Pink presenta los tres pilares de la motivación intrínseca que todo emprendedor debe conocer para optimizar los logros de su organización: autonomía, maestría y propósito. Es una obra muy útil e interesante que logrará abrir tu cabeza y encontrar los caminos adecuados para el éxito. Resumen Extendido De Drive: La Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva - Basado En El Libro De Daniel Pink *Libros Mentores* RESUMEN COMPLETO DE "DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUÉ NOS MOTIVA (DRIVE: THE SURPRISING TRUTH ABOUT WHAT MOTIVATES US)" - BASADO EN EL LIBRO DE DANIEL PINK RESUMEN ESCRITO POR: LIBROS MENTORES ¿Tus empleados manifiestan poco interés por su trabajo? ¿Necesitas motivar al equipo que lideras? Conoce los pilares de la motivación que mejorarán el desempeño de las personas y el rendimiento de tu empresa. ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL: Es este un libro sobre la motivación. En él se establecen las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A través de investigaciones se muestra que los premios y los castigos que tradicionalmente emplean las empresas, no conducen a buenos resultados a largo plazo. Solo la motivación intrínseca da resultados. Es una obra muy útil para abrir la cabeza de empresarios y líderes que quieran optimizar los logros de su organización. ¿QUÉ APRENDERÁS? Valorarás las nuevas estrategias motivacionales que te permitirán formar equipos exitosos y productivos. Aprenderás a generar en las personas el impulso intrínseco que provoca el involucramiento con las metas. Lograrás que las personas se sientan valoradas y que realicen máximos esfuerzos para contribuir al rendimiento de la empresa. ACERCA DE DANIEL PINK, EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL: Daniel H. Pink es Licenciado en Derecho, pero jamás ejerció la abogacía. Se dedicó a la consultoría y a la asesoría política, y se ha convertido en uno de los más destacados asesores en el mundo empresarial. ACERCA DE LIBROS MENTORES, EL AUTOR DEL RESUMEN: Los libros son mentores. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de LIBROS MENTORES. Resumen - Drive / Impulso : La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva de Daniel Pink *MY MBA* \* Nuestro resumen es breve, sencillo y pragmático. Le permite tener las ideas esenciales de un gran libro en menos de 30 minutos. ¿Cómo aumentar la motivación? Tenemos dos motivaciones, la intrínseca y la extrínseca. Pero sólo la motivación intrínseca tiene un beneficio real para ti. Al descubrirla, podrás aumentar tu motivación y realizar las acciones que realmente te importan. En este libro, aprenderá: ¿Por qué la motivación extrínseca destruye la motivación intrínseca? ¿Cuál es la diferencia entre la motivación 1.0 y la 2.0? ¿Por qué necesita descubrir su

motivación 3.0? ¿Cómo lograr la motivación 3.0? ¿Cómo aumentar su motivación 3.0? Nuestras respuestas a estas preguntas son fáciles de entender, sencillas de aplicar y rápidas de ejecutar. ¿Preparado para aumentar tu motivación? Vamos allá. \*¡Compre ahora el resumen de este libro por el módico precio de una taza de café! Resumen de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva (Drive: the Surprising Truth about What Motivates Us) - de Daniel Pink RESUMEN DE "DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA - DE DANIEL PINK" ¿Tus empleados manifiestan poco interés por su trabajo? ¿Necesitas motivar al equipo que lideras? Conoce los pilares de la motivación que mejorarán el desempeño de las personas y el rendimiento de tu empresa. ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL Es este un libro sobre la motivación. En él se establecen las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A través de investigaciones se muestra que los premios y los castigos que tradicionalmente emplean las empresas, no conducen a buenos resultados a largo plazo. Solo la motivación intrínseca da resultados. Es una obra muy útil para abrir la cabeza de empresarios y líderes que quieran optimizar los logros de su organización. ¿QUÉ APRENDERÁS?- Valorarás las nuevas estrategias motivacionales que te permitirán formar equipos exitosos y productivos.- Aprenderás a generar en las personas el impulso intrínseco que provoca el involucramiento con las metas- Lograrás que las personas se sientan valoradas y que realicen máximos esfuerzos para contribuir al rendimiento de la empresa. SOBRE DANIEL PINK, EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL Daniel H. Pink es Licenciado en Derecho, pero jamás ejerció la abogacía. Se dedicó a la consultoría y a la asesoría política, y se ha convertido en uno de los más destacados asesores en el mundo empresarial. ACERCA DE SAPIENS EDITORIAL, EL AUTOR DEL RESUMEN Los libros son mentores. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directas al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de Sapiens Editorial. Resumen y Análisis de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva - Basado en el Libro de Daniel Pink ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL Como lo dice su título, es este un libro sobre la motivación. ¿Qué es la motivación? Es el impulso que mueve a las personas a hacer algo o a comportarse de determinada manera. Es esa fuerza que moviliza, que provoca deseos de actuar. La motivación humana es una realidad a la que toda organización debe atender, puesto que de ese motor motivacional dependerán los resultados y el cumplimiento de las metas. Hablar de motivación es ingresar a un terreno por demás interesante en el que coexisten muchas ideas. A las tradicionales que provienen del pasado se suman las que se han obtenido de investigaciones más recientes. En este camino, la psicología ha desestimado y superado muchas de las ideas que eran consideradas principios indiscutibles acerca del comportamiento humano y del por qué las personas hacen lo que hacen. Sin embargo, las empresas, las escuelas y, en general, las organizaciones han quedado presas de creencias antiguas que no tienen que ver con la realidad acerca de qué mueve a las personas, cuál es la esencia de la motivación humana. Las nuevas teorías sostienen que las personas emprenden acciones no por los premios prometidos o por las amenazas de castigos, como durante mucho tiempo se sostuvo. Es el desafío de la tarea, la oportunidad de crecimiento y de avance, la satisfacción por aprender y progresar los verdaderos focos motivadores que realmente provocan la actitud de involucramiento y de acción. En este camino, esta obra establece claramente las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A través de investigaciones y de observación de los efectos de la motivación en casos reales, nos demuestra que la que verdaderamente funciona es la motivación intrínseca. Los premios y castigos, que tradicionalmente emplean las empresas, son malos sustitutos de la verdadera motivación, y sirven únicamente en tareas muy elementales. Cuando las instituciones —familias, escuelas, empresas, equipos deportivos, por ejemplo— se centran en la motivación extrínseca en el corto plazo y optan por controlar el comportamiento de las personas, provocan perjuicios a largo plazo. En estas páginas, Daniel H. Pink presenta los tres pilares de la motivación intrínseca que todo emprendedor debe conocer para optimizar los logros de su organización: autonomía, maestría y propósito. Es una obra muy útil e interesante que logrará abrir tu cabeza y te ayudará a encontrar los caminos adecuados para el éxito. Resumen de Drive - la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva , de Daniel Pink DESCRIPCION DEL LIBRO ORIGINAL: En Drive, Daniel Pink describe las características de la motivación extrínseca e intrínseca. Revela que muchas empresas se basan en la motivación extrínseca, a pesar de que esto a menudo es contraproducente. El libro explica claramente cómo podemos motivarnos a nosotros mismos y a los demás mediante la comprensión de la motivación intrínseca. CONTENIDO: Un precursor: Tom Sawyer Motivación: la decadencia de las estrategias tradicionales El nuevo camino: la motivación 3.0 Premio-castigo: estrategias que pueden provocar perjuicios Las promesas extrínsecas obstaculizan la motivación intrínseca Pasión y dedicación son frutos del impulso interior Autonomía: sostén de la autodeterminación Flujo y dominio: condiciones imprescindibles para cualquier actividad Los propósitos significativos La empresa efectiva: actualizando a motivación 3.0 SOBRE EL AUTOR DEL RESUMEN: Los libros son mentores. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído o no. Y eso no está bien. Recordamos que en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en

el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directo al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de Sapiens Editorial. Felicidad sólida Sobre la construcción de una felicidad perdurable *Caligrama* Solemos pensar en la felicidad como una especie de alegría y bienestar, algo placentero y agradable. Una condición que la sociedad de consumo e individualismo en que hoy vivimos propugna que se puede alcanzar a través de la voluntad, con la sola fuerza del deseo. El actualmente llamado «pensamiento positivo» sostiene que se podría obtener con solo seguir los consejos de los innumerables manuales de autoayuda que abundan en el mercado. Sin embargo, lo que vemos son sociedades en las que el individualismo y el egocentrismo progresivamente han instalado la desconfianza y la corrupción, y donde cada vez más gente se siente sola, infeliz y frustrada. Ante esta evidencia, el destacado psiquiatra Ricardo Capponi plantea una propuesta propia —basada en los estudios científicos de la psicología cognitiva y en su experiencia profesional y personal como psicoanalista—, conducente a un cambio psíquico sólido y perdurable. Para Capponi alcanzar la felicidad no es posible sino en el encuentro íntimo con quienes nos rodean y con nuestro trabajo, espacios donde podemos desarrollar las herramientas psíquicas indispensables para elaborar nuestras emociones negativas y, con ello, lograr ese sentimiento que denominamos felicidad. DIRECCIÓN PARTICIPATIVA Cómo potenciar la participación de los trabajadores; un reto para todos *ESIC Editorial* Este es un libro donde se trata de poner de manifiesto y potenciar el valor y la importancia de las personas en las empresas y organizaciones. Los trabajadores y trabajadoras de cualquier organización son mucho más que recursos humanos o mano de obra, son personas. Los trabajadores son el eje y centro de la organización, son los protagonistas principales de cualquier actividad que se desarrolle en el seno de la empresa, un claro factor diferencial, una importante ventaja competitiva, son el activo más valioso, y por qué no decirlo más claro: son el capital humano. Los autores consideran necesario transformar el modelo de dirección jerarquizada, imperante en estos momentos en la mayor parte de las empresas y organizaciones, y sustituirlo por otro nuevo modelo de dirección participativa donde las personas ocupen la posición y lugar relevante que les corresponde. Este es un libro de dirección y de personas, que tiene la pretensión de hacer pensar y reflexionar sobre los cambios que es necesario llevar a cabo en la empresa y que está dirigido a empresarios, directivos, organizaciones sindicales y trabajadores de hoy que tengan el deseo de adecuarse a los nuevos tiempos y a los nuevos retos que debemos afrontar. Que acaben comprando los que solo están mirando La magia del tiendólogo *Editorial AMAT* Este libro contiene todas las herramientas y los mejores trucos probados con éxito con responsables de tienda y directores de equipos de ventas de grandes multinacionales para que hagas crecer los beneficios de tu negocio como por arte de magia. Generación Y ¿Cómo son los hijos y alumnos del siglo XXI? *PPC Editorial* Llegó un día, un mes, un año, un tiempo, en el que las cosas empezaron a funcionar de otra manera, de pronto la realidad pasó a ser incomprensible. La escuela, los padres, la economía, la publicidad, dejaron de entender a un grupo de personas que empezaban a formar, como se forman las nebulosas, una nueva generación, la "generación Y". De pronto los adolescentes se comunicaban de otra forma, compraban de otra forma, pensaban de otra forma, sentían de otra forma. Este libro no es fruto de la improvisación, está milimétricamente estructurado, tanto con el hemisferio izquierdo-lógico como con el hemisferio derecho-holístico. Un libro para conocer lo que ahora mismo se está cocinando. Manual práctico de comunicación empresarial *ESIC Editorial* No se puede dirigir sin comunicar... Si decimos que liderar supone que algunas personas te sigan en base al convencimiento, no se puede liderar sin comunicar... Motivar es mover a alguien en una dirección y a cada persona nos mueven cosas diferentes, por eso resulta imposible motivar, persuadir o influir sin comunicar... En gran medida, la venta es un acto de comunicación... Cada vez más en cualquier puesto de trabajo resulta fácil verse obligado a afrontar situaciones en las que hay que hablar en público, informar, resolver un conflicto o evaluar... ¿Se podría hacer algo de eso sin comunicar? Casi todo lo que hacemos en nuestra vida tanto pública como privada, lo hacemos comunicándonos, sin embargo podríamos hacerlo de una manera muy mejorable. Nuestros procesos educativos en general no nos han entrenado en las artes de la comunicación, sin embargo cuando aterrizamos en el mundo laboral descubrimos que la columna vertebral de todo lo que hacemos en un trabajo, desde dirigir una reunión hasta atender una queja, lo hacemos comunicándonos. Existen muchos mitos en torno a la comunicación como por ejemplo aquel que amedrenta a mucha gente al decir que la comunicación es un don, o aquel otro que hace creer a muchas personas que los buenos comunicadores son las personas que tienen más facilidad para hablar. Eso no es así y debemos desterrar esas ideas limitantes. Todos podemos ser buenos comunicadores. En este libro los autores han querido recoger lo que, a lo largo de años de profesión, han aprendido en la teoría y en la práctica de comunicación aplicada a todos los ámbitos de la gestión de personas, destacando siempre dos ideas claves: · Que el buen comunicador o la buena comunicadora, no nace, se hace. Detrás de un gran comunicador siempre hay mucha preparación y esfuerzo. · Que no lo hace mejor, en lo que a comunicación se refiere, la persona que más habla, sino la que más observa, escucha, pregunta, empatiza, adapta el mensaje o usa el silencio. Y todo eso se puede aprender. A través de sus páginas, y a modo de manual, ofrece a los lectores una guía de reflexión, métodos y herramientas prácticas para lograr ese aprendizaje de una manera práctica. Índice Introducción.- La comunicación.- Liderar la comunicación.- Habilidades del buen comunicador.- Cómo convencer, persuadir, dialogar y discutir.- Comunicación personal.- Comunicación colectiva.- La comunicación no verbal.- La comunicación en la venta.- La comunicación en situaciones delicadas.- RECUERDA.- PROPUESTAS PARA LA ACCIÓN.- Últimas reflexiones.- Bibliografía. Free Agent Nation How Americans New Independent Workers Are Transforming the Way We Live *Business Plus* Widely acclaimed for its engaging style and provocative perspective, this book has helped thousands transform their working lives. Now including a 30-page resource guide that explains the basics of working for oneself. It's about fulfillment. A

revolution is sweeping America. On its front lines are people fed up with unfulfilling jobs, dysfunctional workplaces, and dead-end careers. Meet today's new economic icon: the free agent-men and women who are working for themselves. And meet your future. It's about freedom. Free agents are the marketing consultant down the street, the home-based "momprenneur," the footloose technology contractor. Already 30 million strong, these 21st-century pioneers are creating lives with more meaning-and often more money. Free Agent Nation is your ticket to this world. It's about time. Now, you can discover: The kind of free agent you can be-"soloist," "temp," or "microbusiness"-and how to launch your new career. How to get the perks you once received from your boss: health insurance, office space, training, workplace togetherness, even water cooler gossip. Why the free agent economy is increasingly a woman's world-and how women are flourishing in it. The transformation of retirement-how older workers are creating successful new businesses (and whole new lives) through the Internet.

**Conecta con la motivación La ciencia de hacer realidad tus sueños AGUILAR** Este libro muestra que la idea típica de la motivación como algo que va y viene es completamente inexacta. En su lugar existe un conjunto de leyes que aquí se explican a detalle y que conforman su ciencia. Y, si aplicas la ciencia de la motivación sistemáticamente en tu vida, tus sueños se convertirán en tu destino. La mayoría de las personas afirma que quiere ser exitosa y feliz. Sin embargo, son pocos los capaces de sostener esfuerzos prolongados para lograr sus metas. El problema central radica en mantener la motivación sin importar cuántas dificultades surjan en el camino. Brian Tracy, experto mundial en desarrollo personal, nos muestra cómo salvar la brecha entre lo que decimos que queremos y lo que debemos hacer para lograrlo, que a menudo requiere retrasar la gratificación temporal y las soluciones rápidas para obtener una felicidad y un éxito duraderos. Cómo descubrir y aprovechar el talento de tu organización Diez conceptos para optimizarla *Editorial Almuzara* «Talento» es el concepto del que todo el mundo habla. Políticos, empresarios y directivos se refieren a él como la solución a nuestros problemas individuales, organizativos y sociales. Y no les falta razón, porque hemos entrado en una nueva era en la que es el motor de transformación y el activo más valioso, incluso por encima del capital. Sin embargo, la gran mayoría define el concepto de forma improvisada hasta caer múltiples incoherencias sobre la forma de atraerlo, fidelizarlo y desarrollarlo, así como en la relación que existe entre «talento» con tecnología, compromiso, liderazgo o felicidad. En la entrega de unos premios empresariales, un importante CEO español, Fernando Tessen, coincide con la que fuera su profesora de Gestión del Talento, veinte años atrás, en una Escuela de Negocios norteamericana, la coach Beatriz Santabárbara. Durante más de dos horas debatirán sobre diez ideas alrededor del «Talento» en las que acostumbramos a errar. Diez claves para el Liderazgo, la Empleabilidad y la Sostenibilidad de nuestras organizaciones. Juan Carlos Cubeiro, referencia de habla hispana en Talento, Liderazgo y Coaching y autor del clásico título La Sensación de Fluidez o del provocador Del Capitalismo al Talentismo, nos presenta este relato ameno, riguroso y profundo sobre el «Talento». Un texto que te atrapa y hará cambiar tu manera de pensar. ¿Una caricia o una bofetada de realidad? La diferencia no está en la intención de quien la da, sino en la percepción de quien la recibe. Hagamos que sus vidas sean extraordinarias 12 acciones para generar resiliencia desde la educación *Ediciones Octaedro* Este libro se escribe bajo el convencimiento de que la educación puede cambiar el mundo. Las escuelas resilientes son aquellas que se atreven a transformar lo ordinario para convertirlo en extraordinario. Muchas ya lo han conseguido, otras "todavía no". Las escuelas podrán cambiar el mundo si nos enseñan a resiliar, a ser nosotros mismos, a desarrollarnos y a vivir plenamente. Los autores desglosan 12 acciones que responden a cómo educar para resiliar, cómo elevar lo ordinario a lo extraordinario en la cotidianidad de la educación. Un texto profundo y práctico a la vez, con 60 estrategias para promover la resiliencia generativa en el ámbito educativo. **Motivación** *Editorial Elearning, S.L.* • Entender qué es la motivación, tipos y para qué sirven. • Saber cómo motivarse a sí mismo/a, a otras personas y a equipos de trabajo. • Conocer el "Efecto Pigmalión" y cómo utilizarlo. • Conocer la importancia del trabajo y la disciplina. • Saber lo que son los auto-sabotajes más comunes y cómo trabajarlos. • Conocer cómo funciona el cerebro y cómo podemos entrenarlo para mejorar nuestra calidad de vida. • Conocer el estado de "flow" y cómo trabajarlo. • La importancia de una actitud mental y un lenguaje positivos. • Conocer la "Ley del espejo" y cómo usarla a nuestro favor. 1. Qué es la motivación 2. Claves para construir y llenar una buena mochila de motivación 3. Cómo motivar 4. El poder que hay dentro de nosotros Educar sin culpa Optimismo y entusiasmo para padres y docentes *SUDAMERICANA* Un manual para ayudar a los padres y educadores a perder el miedo y la culpa que sienten al educar. Ofrece ejercicios y preguntas para discutir en familia y en el aula, para cambiar de actitud y ayudar a los padres y educadores a recuperar su rol. 100 ideas para el retail de la era digital Cómo atraer y retener clientes en las tiendas del futuro *Profit Editorial* En el pasado, las empresas líderes ejercían su posición de superioridad desde la manufactura y la distribución. En la actualidad, es el cliente quien tiene el poder en sus propias manos a través del smartphone. De ahí que las empresas que triunfen hoy día no serán las que vendan bienes y servicios, sino las que vendan experiencias basadas en las sensaciones percibidas por sus clientes. Así pues, gran parte del éxito de estas empresas radicará en aprender a escuchar a sus clientes y ser capaces de conocer sus necesidades y gustos para cautivarlos y obtener una ventaja competitiva y duradera que haga posible la sostenibilidad de sus proyectos. **Simple-Mente un caballo Liderazgo con valores** *Kolima Books* Bajo nuestra apariencia puramente racional, las personas seguimos siendo animales como los caballos guiados por el instinto de supervivencia y por la necesidad de pertenecer a un grupo. Entender mejor a estos increíbles animales puede impulsar el trabajo del líder en nueve áreas de desarrollo personal y profesional que se explican en este libro. **Liderazgo Brain-Friendly** Los nuevos hábitos de la mente eficaz *Plataforma* La excelencia —decía Aristóteles— no es un acto, sino un hábito. Liderazgo brain-friendly nos muestra cómo podemos llegar a ser los líderes que la coyuntura exige a través del cuidado de nosotros mismos, el cultivo del talento y la dirección de un liderazgo constructivo y eficaz. En estas páginas, los autores nos invitan a descubrir una nueva forma de ejercer el liderazgo, entendido como el puente entre nuestro cerebro y la capacidad de guiar a los demás que nos convierte en lo que somos. Ante la

perspectiva de un futuro incierto, este libro es en definitiva una guía para transformarnos en los verdaderos líderes del siglo XXI, capaces de afrontar el porvenir a partir de una mirada diferente y de adquirir hábitos para optimizar e intensificar nuestro caudal de alegría —y la de los demás— en tiempos de crisis. Voy a venderlo todo *Editorial AMAT* Dirigido a todos aquellos profesionales que quieran vender más y mejor. Una propuesta para que puedan lograr los objetivos de venta que se propongan apoyándose en técnicas del mundo del coaching y también echando mano de conceptos y herramientas de la programación neurolingüística (PNL), la inteligencia emocional y la psicología positiva. El vendedor de éxito debe ser consciente de sus creencias y valores y asumir la responsabilidad para dar respuesta a la situación y el contexto en el que vive para conseguir sus metas. Además, cuenta entre sus recursos con habilidades propias del coaching como generar confianza en el cliente, la escucha activa o la habilidad para hacer preguntas poderosas y relevantes; con todo ello podrá ofrecer un óptimo servicio y mejorar sus resultados de ventas.

regalo del fracaso Aprender a ceder el control sobre tus hijos *HarperCollins Espanol* Este libro innovador se centra en los años escolares críticos, cuando los padres tienen que aprender a permitir que sus hijos experimenten las desilusiones y las frustraciones producidas a causa de los inevitables problemas de la vida, para que al crecer puedan ser adultos exitosos, fuertes y con una personalidad segura. La crianza de los hijos en estos tiempos modernos está definida por un nivel sin precedentes de sobreprotección: padres que corren hacia la escuela en cuanto reciben una llamada telefónica para entregar tareas olvidadas, que desafían a los maestros cuando sus hijos reciben malas calificaciones, que controlan las amistades de sus hijos e interfieren en el campo de juego. Tal como lo explica la maestra y escritora Jessica Lahey, aunque estos padres se consideren a sí mismos como padres altamente responsables en cuanto al bienestar de sus hijos, no les dan la oportunidad de experimentar los fracasos... ni tampoco la oportunidad de aprender a resolver sus propios problemas. Los excesos en la crianza de los hijos tienen el potencial de destruir la seguridad de los hijos y de socavar su educación, nos recuerda Lahey. Los maestros no se limitan a enseñar a leer, escribir, sumar y restar. Enseñan responsabilidad, organización, buenos modales, dominio propio y previsión, habilidades importantes que los niños conservan mucho después que abandonan el salón de clases. Proporcionando un camino hacia las soluciones, Lahey desarrolla un estándar con consejos específicos sobre cómo manejar las tareas, los reportes de calificaciones, la dinámica social y los deportes. Pero aún más importante Lahey pone en marcha un plan para ayudar a los padres a contenerse y a aceptar los fracasos de sus hijos. Implacable pero a la vez cálido y lleno de sabiduría, este libro es esencial para padres, educadores y psicólogos que quieren ayudar a los niños a triunfar.

Aumentar las ventas ¡Es fácil! 23 secretos infalibles para incrementar las ventas de cualquier negocio *Profit Editorial* Aumentar las ventas ¡Es fácil! propone convertir a cualquier persona que trabaja en una tienda en todo un profesional de la venta. Para ello, describe un mapa de ruta estructurado de la siguiente forma: si capacitamos y mantenemos motivados a nuestros vendedores seremos mucho más eficientes en nuestros procesos de venta y ofreceremos un mejor servicio a nuestros clientes, lo cual nos dará unos mejores resultados para nuestro negocio. ¡Así de fácil! En este libro, encontrarás herramientas, trucos y consejos de fácil aplicación para sacarle el mayor provecho a tu negocio. Objetivos: • Incrementar las ventas de cualquier negocio. • Dominar las estrategias de marketing más eficaces del sector retail. • Motivar a los vendedores. • Incorporar herramientas (Coaching, Cuadro de mando integral, KPI's, PNL) para optimizar resultados de ventas. • Utilizar las palabras adecuadas y el poder mental para generar mayores ventas. • Encontrar soluciones rápidas y resultados garantizados. • Conocer mejor al cliente y generar una fuerte conexión con él.

El trabajo ya no es lo que era Nuevas formas de trabajar, otras maneras de vivir *CONNECTA* Una propuesta rigurosa e imaginativa para que empresas y trabajadores afronten con éxito nuevas formas de trabajar y otras maneras de vivir. ¿Es el empleo asalariado un buen invento? ¿Por qué trabajamos como lo hacemos? ¿Los robots nos van a quitar el trabajo? Estas son algunas de las preguntas que nos hacemos en un momento de incertidumbre, conscientes de que las relaciones laborales han cambiado drásticamente: nuestros padres tuvieron un solo trabajo en su vida, nosotros tendremos distintos a lo largo de nuestra vida, y nuestros hijos tendrán una media de siete trabajos a la vez. Los trabajadores, los sindicatos y los reguladores ya están reaccionando ante los nuevos paradigmas laborales como las plataformas digitales o el teletrabajo, y pueden verse los efectos en los sistemas de pensiones o en la educación. Todas las piezas del tablero se mueven y la adaptabilidad es y será la principal virtud para hacer frente a retos presentes y futuros. En El trabajo ya no es lo que era, con la voluntad de dibujar el nuevo escenario del mundo laboral y ofrecer un mapa que nos guíe en un entorno extraordinariamente cambiante, Albert Cañigüeral analiza con rigor las debilidades del sistema actual que obligan a revisar de forma urgente los acuerdos sociales alrededor del trabajo. Además, Y nos propone siete utopías realistas que tanto profesionales como empresas pueden explorar desde hoy mismo. Reseñas: «No tenemos certeza sobre cómo será el trabajo del futuro, pero el libro de Albert Cañigüeral, fruto de una labor rigurosa, plantea las preguntas que nos estamos haciendo como sociedad y ofrece respuestas innovadoras.» Luz Rodríguez, profesora de la Universidad de Castilla-La Mancha e investigadora principal de Digital Work «Nuestra relación con el trabajo está cambiando y esta reflexión objetiva, documentada y propositiva que no cae en dogmatismos era muy necesaria.» Genís Roca, coautor de Big Data para directivos y coordinador de Catalunya 2022 «A lo largo de la historia se ha anunciado muchas veces el fin del trabajo cuando en realidad solo se trataba del final de una determinada manera de trabajar. Es lo que sucede hoy y presagia cambios sociales importantes. Cañigüeral invita a la reflexión desde la honestidad de reconocer que nadie sabe cómo será el futuro, desde la osadía de atreverse a imaginarlo y desde el convencimiento de que mucho mejor que especular sobre el futuro es dedicar esfuerzos a construirlo.» Joan Coscubiela, director de la Escuela del Trabajo de CC.OO. «Un libro fascinante y esencial para cualquiera que desee entender la transformación del contrato social y las implicaciones para los trabajadores y la sociedad en su conjunto.» Carmen Pagès Serra, jefa de división de Mercado laboral del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) «En un contexto de incertidumbre es imprescindible establecer un nuevo marco laboral que

redunde en mayores beneficios para ciudadanos, administración y empresas. El trabajo ya no es lo que era ofrece los elementos de reflexión imprescindibles para ese debate.» José Luis Zimmerman, director de la Asociación Española de Economía Digital (ADigital) *La educación formal y los procesos de inclusión social* *Cáritas Española* *Home runs de innovación* Historias y estrategias detrás de lanzamientos (muy) exitosos *CONNECTA* Este libro nos ofrece un recorrido único por las historias y las estrategias más extraordinarias detrás de lanzamientos exitosos. Desde hace más de diez años, Ricardo Perret se ha dedicado a asesorar cientos de empresas en más de una decena de países para conocer con mayor profundidad a sus clientes, innovar, lanzar y posicionar productos y servicios. Este libro nos ofrece un recorrido único por las historias y las estrategias más extraordinarias detrás de lanzamientos exitosos. Aquí aprenderás, entre otras cosas: - A identificar oportunidades, ventajas, tendencias y momentos de consumo. - A valerte del neuromarketing -que combina las neurociencias con el mercadeo para conectar mejor con tu nicho psicográfico- para alcanzar tus objetivos. - Cuál debe ser la actitud frente a la competencia y los distribuidores. - La importancia del diseño del empaque ideal y la selección del nombre correcto al lanzar productos ganadores. - A conocer cómo administrar los procesos y recursos al interior de tu empresa cuando se trata de innovar. No importa si tu empresa es grande, mediana, pequeña o incluso si te encuentras en la etapa previa a emprender la gran aventura de tu vida: paso a paso -base a base- y como nunca antes lo has leído, Home runs de innovación te mostrará las perspectivas fundamentales para un lanzamiento triunfal.

*El juego en la primera infancia* *Ediciones Octaedro* Todo el mundo destaca la importancia del juego; sin embargo, en la práctica, hay reticencias a confiar en que cuando un niño juega, aprende de forma significativa. Este libro está escrito por profesionales con años de experiencia en el campo de la educación que comparten sus diferentes miradas disciplinares sobre el juego. Los 17 autores de esta obra, convencidos de la gran importancia del juego en el desarrollo y el aprendizaje en las primeras edades, exponen y argumentan, partiendo de la investigación y de la experiencia profesional, por qué el juego es tan fundamental dentro y fuera de la escuela. Este libro puede ser una herramienta muy útil tanto para el alumnado de magisterio como para los profesionales y las familias. Los estudiantes encontrarán en su contenido conexiones con la mayoría de las asignaturas que cursarán durante sus estudios. Pero también se incluyen propuestas para profundizar más desde cada área, así como sugerencias de actividades de docentes en activo, que pueden ser de interés para profesionales de los ámbitos de la educación, psicología, pedagogía, educación social, para quienes ejercen de actividades de tiempo libre, y para cualquier persona que esté en contacto con niños.

*Valores éticos La posibilidad de lo imposible* *ESIC Editorial* El movimiento 15-M ha servido para estimular un debate social emergente. Es una torre de Babel a la que es difícil exigirle alternativas. Pero la reflexión suscitada debe continuar. Si adolecíamos del problema de una sociedad civil «adormecida» la buena noticia es que hay síntomas de un despertar. De nuestro compromiso depende que ese despertar sea constructivo, responsable, pacífico y no violento, justo y solidario, maduro y no manipulado. Como creyente que se siente interpelado a evangelizar, creo que hay motivos para apostar por una regeneración ética de nuestra sociedad. Ese es el debate en el que quiero participar, buscando no formar parte del problema sino de la solución. Es a lo que quiero contribuir a través de mis reflexiones y propuestas de este libro. «Alejandro Córdoba enriquece la reflexión y el debate sobre el inexorable proceso de regeneración ética que la sociedad actual debe afrontar. Se atreve a proponer soluciones, mojándose y comprometiéndose, una actitud que facilita nuestra propia toma de posiciones, ya sea desde la conformidad o desde la discrepancia. Y lo hace transmitiendo el convencimiento, contagioso, de que podemos y debemos dar forma a un mundo nuevo que tiene que ser mejor, más justo, más solidario, más humano y más esperanzador que el que hoy tenemos.» Antonio Garrigues Walker

Alejandro Córdoba es consultor, investigador y docente en asuntos relacionados con la ética y la responsabilidad de las Organizaciones. Sus reflexiones sobre los valores en la empresa, la política, la educación, la sociedad civil, la familia o la religión las ha trasladado a numerosas publicaciones y ha hecho confluír en estos temas sus intereses tanto profesionales como personales. Índice: De la crisis a la indignación.- Un pasado con sombras, pero también con luces.- Algo está cambiando.- Levantar la visera, otear el horizonte y diseñar un futuro esperanzador.- La ética como pilar fundamental.- Una sociedad civil que despierta.- El humanismo cristiano.- Importancia de la educación.- La familia como fábrica de valores.- Es imposible que sea imposible.- Un epílogo desde Rusia... algo interesado. El poder del arrepentimiento Porque mirar atrás nos puede ayudar a avanzar *Alenta Editorial* En El poder del arrepentimiento, Pink recurre a la psicología, la neurociencia, la economía y la biología para hablarnos del poder transformador de nuestra emoción más incomprendida pero potencialmente más valiosa: el arrepentimiento. Y también para poner en tela de juicio supuestos ampliamente extendidos sobre las emociones y el comportamiento humano. Utilizando el mayor muestreo jamás realizado sobre el arrepentimiento a partir de una encuesta mundial propia, llevada a cabo por expertos —que ha recogido los arrepentimientos de más de 16.000 personas de 105 países—, Pink ha identificado los cuatro arrepentimientos principales que casi todos sentimos. Si entendemos aquello que más lamentan las personas, podremos comprender qué es lo que más valoran. Y siguiendo el sencillo proceso de tres pasos basado en la ciencia que expone, podremos transformar nuestros arrepentimientos en una fuerza positiva que nos permita trabajar de forma más inteligente y vivir mejor, así como evitar que nos quiten el sueño y anticiparnos a arrepentimientos futuros. Pink expone aquí una novedosa y dinámica forma de concebir el arrepentimiento, plasmando sus ideas de forma clara, accesible y pragmática. Repleto de historias reales de personas arrepentidas, así como de consejos prácticos para reconfigurar el arrepentimiento como una fuerza positiva, este libro nos muestra cómo vivir una vida más rica y comprometida. Mejor que nunca

*Aprende a dominar los hábitos de la vida cotidiana* *AGUILAR* Aprende a dominar los hábitos de la vida cotidiana De la autora de *The Happiness project*, best seller #1 del New York Times. Si los hábitos son la clave para cambiar, lo que necesitamos saber es: ¿Cómo cambiar nuestros hábitos? Mejor que nunca brinda una guía concreta para entender tus hábitos y cambiar para siempre. Con un tono humorístico, sin dejar de ser convincente, una investigación rigurosa, y testimonios de vidas

transformadas, este libro explica los principios básicos para la formación de hábitos. ¿Por qué me resulta difícil crear un hábito de algo que me gusta hacer? ¿Por qué a veces puedo cambiar un hábito de un día para otro, y a veces no puedo cambiarlo, no importa cuánto lo intente? ¿Qué tan rápido puedo cambiar un hábito? ¿Cómo me aseguro de integrar en mí un nuevo hábito? ¿Cómo puedo ayudar a alguien más a cambiar un hábito? ¿Por qué puedo mantener los hábitos que benefician a otros, pero no los que son para mí? Si quieres dormir más, mantener un peso saludable, dejar de fumar o terminar un proyecto importante, los hábitos hacen que el cambio sea posible. Con sólo leer unos capítulos de este libro excepcional, querrás empezar a trabajar en tus propios hábitos y transformar tu vida positivamente. Un mundo sin jefes Aprendizajes de una ejecutiva que salió a matar patos para calmar su frustración *CONNECTA* Con humor cautivante y honestidad brutal, la autora desmenuza su derrotero profesional. Y revela qué aprendió en el camino para poder sortear la pandemia de apatía laboral de nuestra época y recuperar las ganas de comerse el mundo. ¿Sabías que a la gran mayoría de la gente no le gusta (o simplemente detesta) su trabajo? ¿Y que casi el 90% de aquellos que dejan sus empleos lo hacen a causa de la relación con su superior directo? ¿Es que hay una epidemia de jefes sádicos torturando a empleados abnegados ahí afuera? Esta es la historia de cómo, después de cruzarse con jefes y jefas "horribles", de vivir escenas de oficina que ruborizarían al Marqués de Sade, de atravesar noches de angustia sin poder pegar un ojo y de reprimir las ganas de salir a matar patos con una escopeta, la autora, desde la cúspide de la pirámide corporativa y atrapada en el famoso "desastre disfrazado de éxito", pudo patear el tablero y delinear un proyecto propio que la realizaba. Experta en disrupción digital, directora independiente en varios boards, inversora y meditadora, Marina cuenta, con humor cautivante y honestidad brutal, cómo fue su derrotero profesional, por qué eligió la metáfora de los patos para hablar de los miedos y prejuicios que no nos dejan salir a "volar", y qué aprendió en el camino para poder sortear la pandemia de apatía laboral de nuestra época y recuperar las ganas de comerse el mundo. • Por qué una vida escindida es una vida en crisis • Cómo están diseñados los buenos líderes • Estadísticas y estudios sobre desmotivación laboral (y algunas claves para sentir motivación) • Por qué hay tantas mujeres y hombres sintiendo que sus trabajos son un castigo... • De qué modo un buen equipo brinda seguridad interna Un libro sobre la vida corporativa, la autoridad y los jefes; sobre el dolor de los fracasos, el cambio y la huida de la inercia; sobre el despertar y la ambición de inventarnos. Y sobre la motivación y la capacidad que todos y todas tenemos de convertirnos en quienes anhelamos ser. Drive The Surprising Truth About What Motivates Us *Penguin* The New York Times bestseller that gives readers a paradigm-shattering new way to think about motivation from the author of When: The Scientific Secrets of Perfect Timing Most people believe that the best way to motivate is with rewards like money—the carrot-and-stick approach. That's a mistake, says Daniel H. Pink (author of To Sell Is Human: The Surprising Truth About Motivating Others). In this provocative and persuasive new book, he asserts that the secret to high performance and satisfaction-at work, at school, and at home—is the deeply human need to direct our own lives, to learn and create new things, and to do better by ourselves and our world. Drawing on four decades of scientific research on human motivation, Pink exposes the mismatch between what science knows and what business does—and how that affects every aspect of life. He examines the three elements of true motivation—autonomy, mastery, and purpose—and offers smart and surprising techniques for putting these into action in a unique book that will change how we think and transform how we live. Do you speak felicidad? *Bubok* Rousseau no usa bitcoins Una revolución pacífica hacia una sociedad con sentido *Kolima Books* Vivimos un tiempo de confusión, saturación, agitación, superficialidad, confrontación y polarización, sin rumbo, sin norte y necesitados de un sentido que no sabemos dónde encontrar. En los últimos siglos, hemos construido una sociedad saturada de bienes materiales y extremadamente financiarizada convirtiendo nuestra existencia en una carrera con poca conciencia de que vamos "hacia ninguna parte". El incremento de inquietudes y necesidades sociales, disfrazadas de consumo, nos lleva a buscar la inclusión, el acoplamiento y el reconocimiento social en una lucha de la que resultan nuevos ganadores y muchos perdedores, insatisfechos o excluidos. Unos y otros, desde el éxito o desde el fracaso, con sus formas de interacción social, han dinamitado el contrato social que hasta ahora habíamos tenido por bueno, mientras seguimos pendientes de definir el nuevo contrato para una sociedad rica, abierta y global. Las 5 elecciones El camino hacia una productividad extraordinaria *CONNECTA* Las 5 elecciones no sólo aumentará tu productividad, sino que también te dará una nueva sensación de compromiso y logro. Las 5 elecciones ofrece una nueva, excitante y práctica perspectiva que puede ayudarte a mejorar la distribución de las cargas laborales y a desarrollar al máximo tu potencial dentro y fuera del trabajo. Pasa del "Estuve tan ocupado todo el día que, ¿qué hice hoy?" a sentirte confiado, con energía y extraordinariamente productivo. Prólogo de Mérida Quiñones. Cada mañana nos recibe con una ola de nuevas exigencias: cientos de correos electrónicos, reuniones, llamadas telefónicas y tuits -sin dejar a un lado las demandas específicas de nuestro trabajo-, que pueden ser agotadoras y agobiantes. El número excesivo de distractores atenta contra nuestra habilidad para pensar con claridad, tomar buenas decisiones y cumplir con las prioridades, dejándonos exhaustos e insatisfechos. En este libro, los autores nos ofrecen una poderosa perspectiva, que parte de los últimos avances de la neurociencia y se nutre de su experiencia e investigación en dirección, para ayudarnos a enfocar nuestra atención y energía a través de cinco elecciones clave que incrementarán nuestra habilidad para alcanzar nuestros objetivos. Hable como en TED Nueve secretos para comunicar utilizados por los mejores *CONNECTA* Hable como en TED es el libro de referencia para aprender a expresarse en público como lo hacen los oradores profesionales. «Fundamentado en los últimos avances científicos sobre el cerebro, este libro explica de forma práctica y cautivadora qué es lo que funciona realmente, qué conquista a una audiencia y qué no.» Fortune «Cuando se estructuran y se presentan de forma eficaz, las ideas pueden cambiar el mundo.» Carmine Gallo En el siglo XXI, la comunicación se ha convertido en la verdadera clave para el éxito. Por ello, las conferencias TED, seguidas por millones de personas de todo el mundo, han redefinido las reglas para cautivar a cualquier auditorio. El reputado especialista en coaching de presentaciones Carmine Gallo ha

realizado un estudio exhaustivo de las conferencias TED más vistas y de las técnicas que coinciden en emplear los mejores ponentes. Con los resultados obtenidos, su propia experiencia como orador y las entrevistas realizadas a los más destacados neurocientíficos, psicólogos y expertos en comunicación, ha confeccionado este extraordinario método. En **Hable como en TED** se encuentran los secretos fundamentales para triunfar en cualquier exposición en público, encandilar a nuestros oyentes y aprender a expresarnos con la seguridad de los profesionales. Reseñas: «Carmine Gallo nos enseña de forma precisa qué hacer para conseguir que una conferencia se sitúe entre las mejores del mundo. Con ejemplos reales detallados, información contrastada y mucha pasión, Gallo nos revela los secretos que podemos incorporar en nuestras presentaciones para que la gente nos escuche con atención.» Dan Roam, autor de *Tu mundo en una servilleta* «Hable como en TED parte de la premisa de que las charlas TED aportan ejemplos y lecciones que son una magnífica fuente de conocimiento. Carmine Gallo lo sabe muy bien y por eso ha escrito este libro, cuyas herramientas de comunicación convertirán a cualquier persona en un extraordinario orador.» Guy Kawasaki, autor de *El arte de cautivar* «Este libro explica de forma clara una serie de elementos que conducen a la excelencia y que ayudarán a cualquier persona que desee mejorar su comunicación oral. Se fundamenta en las últimas investigaciones científicas y describe algunos de los mejores ejemplos actuales de presentaciones orales.» *Management Today* La gestión AGILE del tiempo Método ATM para incrementar la productividad personal y de equipo en tiempos líquidos *Editorial UOC* Agile trasciende claramente la gestión de proyectos para convertirse en una nueva manera de trabajar, de organizarse y, también, de gestionar el tiempo. Pero más allá de un hacer, es un verdadero ser: una nueva forma de pensar, un mindset actual y una flamante cultura del trabajo. Y ahí justamente radica la posibilidad de escalarla a cualquier nivel que se pretenda, desde el individual, pasando por el de equipo, área o departamento, hasta el escalón más elevado y ambicioso, el organizativo. De manera análoga a la gestión lean, nacida en el mundo de la industria automovilística, la gestión agile, a pesar de ser originaria del sector del desarrollo de software, es de total aplicabilidad a cualquier actividad profesional que quiera aprovechar las bondades de las herramientas y metodologías que se derivan de esta. *Problemas en el paraíso. Del fin de la historia al fin del capitalismo* Anagrama El «paraíso» del título es el capitalismo democrático y liberal que durante décadas se nos ha vendido como el mejor orden social posible, y los «problemas» son, naturalmente, las cadenas de ese fantasma que, a falta de un nombre mejor, desde hace años llamamos crisis económica. Slavoj Žižek acude en nuestra ayuda con su nueva obra, donde, con su estilo lúcido y su inimitable mezcla de erudición y cultura popular, nos ofrece un certero diagnóstico de este momento social y político que condena a los ciudadanos a un papel cada vez más pasivo e impotente. Partiendo de la película homónima de Ernst Lubitsch, Žižek nos propone un análisis en cinco grandes apartados: una diagnosis de las coordenadas básicas del sistema capitalista, tomando como ejemplo el tremendo choque cultural ocurrido en Corea del Sur con la irrupción del mundo digital; una cardiognosis, un «conocimiento del corazón» del sistema a partir de tres personajes que han hurgado en sus rincones más oscuros: Julian Assange, la soldado Chelsea Manning y Edward Snowden; una prognosis, en la que postula rechazar esa falsa dicotomía entre capitalismo liberal y fundamentalismo religioso (que retrata como dos caras de la misma moneda); y una epignosis, donde propone nuevas formas organizativas con las que combatir esas finanzas «creativas» que han convertido la economía en un gigantesco casino en el que no todos pueden jugar. Cierra el libro un apéndice en el que Žižek aborda las recientes luchas emancipadoras (la Primavera Árabe, Grecia, Ucrania) como una revuelta contra el Nuevo Orden Mundial. Žižek, que con su promiscuidad intelectual nos ha enseñado a comprender a Freud o Nietzsche leyéndolos a través de la lente de Tiburón o Mary Poppins, nos invita ahora a reflexionar acerca de nuestra crisis más inmediata a través de Lubitsch y Hegel, de Batman y Lacan, de Chesterton y Kant, en un libro donde la amenidad no está reñida con la profundidad, ni la militancia con la ironía, y donde la contundencia de su voz se impone a los discursos neoliberales y políticamente correctos que pretenden sepultarnos con su palabrería. *Customer experience* La fórmula del éxito para enamorar clientes *Profit Editorial* Tan solo dos años después de que Steve Jobs presentará el primer iPhone en enero de 2007, Apple -que nunca había vendido teléfonos móviles hasta la fecha- desbancaba a Nokia como líder de ventas en el sector de la telefonía. Apple cambió la industria de la comunicación y, lo que es más importante, la vida de sus clientes. ¿El secreto de su éxito? Adelantarse a sus competidores al descubrir y ofrecer una experiencia extraordinaria a sus clientes. Actualmente el cliente es el que tiene el poder en su mano vía smartphone. Las reglas del juego han cambiado y aquellas organizaciones que no sean capaces de verlo y de tenerlo en cuenta pueden dar por seguro que tienen sus días contados. Si eres de los que piensan que para tener éxito en la actual era de la experiencia lo más importante es poner al cliente en el centro del negocio, este es sin duda el manual que estabas buscando. Después de leer este libro, conocerás y serás capaz de implantar en tu empresa el modelo Ventas con Valor®, que te ayudará a orientar estratégicamente la cultura de tu empresa hacia tus clientes y a desarrollar acciones de probada solvencia para conseguir sorprender a tus clientes y lograr resultados extraordinarios. La fórmula infalible para enamorar a tus clientes se apoya en tres pilares: Valorar a los empleados: generando un mayor compromiso sobre los resultados. Aportar valor al cliente: a través de una experiencia memorable. Aumentar el valor de la compañía: incrementando el resultado del negocio.