

Por propia experiencia

En toda ciencia, la experiencia –como se sabe– es un grado, pero en el arte de la empresa, ésta, alcanza categoría de matrícula de honor. Por eso hemos recogido dos relatos en primera persona muy diferentes que te darán una visión muy interesante de ella.



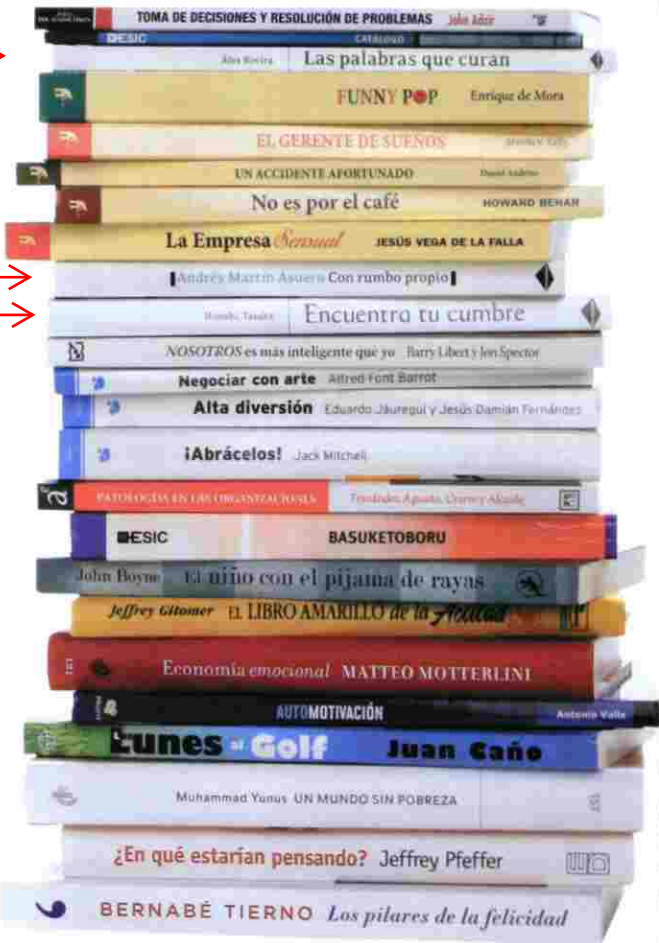
Jubilación, dulce jubilación
Los lunes al golf

Juan Caño, ex vicepresidente de Hachette Filipacchi, compañía que edita, entre otras publicaciones, la revista EMPRENDEDORES, decidió jubilarse anticipadamente después de 40 años ligado al mundo editorial. En este libro cuenta las ventajas que ofrece una etapa de la vida muchas veces denostada e incluso temida por numerosos trabajadores. Dividido en tres apartados, *Salud, Dinero y Amor*, recopila sabios consejos imprescindibles para afrontar una etapa de la vida que puede ser interesante y enriquecedora.
Juan Caño. *La esfera de los libros, 2008.*



El germen de la idea
No es por el café

La otra propuesta autobiográfica no tiene nada que ver con el estrés. Más bien al contrario. Howard Behar, ex presidente de Starbucks, explica las razones que llevaron a la fulgurante expansión de la cadena (que no atraviesa por sus mejores momentos). No obstante, Starbucks supuso un éxito sin precedentes y sigue siendo interesante conocer los diez principios que promulga su creador, útiles tanto para la vida en una organización como para el día a día.
Howard Behar. *Empresa Activa, 2008*



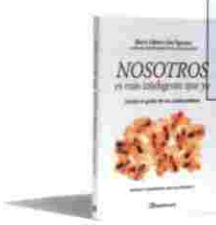
El poder de la comunicación

Saber convencer es uno de los principales puntales de la estrategia empresarial, pero en la era de la globalización tampoco podemos dejar de lado el impacto que tienen las redes sociales. Estos dos libros nos adentran en ambos mundos.



El arte de la persuasión
Negociar con arte y conseguir que los demás se salgan con la tuya

Ya lo dice la máxima empresarial, la clave está en conseguir que tu cliente te compre porque piensa que es lo mejor para él o que tu jefe adopte tu decisión, convencido de que es la que él quería tomar. En definitiva, pocas herramientas hay tan útiles en el juego empresarial como la persuasión. Con este libro aprenderás las pautas necesarias para negociar en cualquier tipo de situación.
Alfred Font Barrot. *Alienata Editorial, 2008*



Del singular al plural
Nosotros es más inteligente que yo. Desate el poder de sus colaboradores

El networking se está convirtiendo en una de las herramientas del futuro. Internet y las nuevas tecnologías están detrás del gran desarrollo que han alcanzado las redes sociales en los últimos tiempos. *Nosotros es más inteligente que yo* es el primer wikilibro en español, la primera obra colectiva sobre temas empresariales de especial relevancia para cualquier organización.
Barry Libert y Jon Spector. *Gestión 2000, 2008.*



Tomar la decisión correcta

Si hay algo común a los altos directivos y a los empresarios es la llamada 'soledad del poder' que se manifiesta especialmente a la hora de tomar una decisión. Como sabemos que no es tarea fácil, te proponemos dos lecturas que te ayudarán a enfrentarse y superar ese trance, que es inherente a la naturaleza directiva y empresarial de sus dirigentes.



De los errores también se aprende
¿En qué estarían pensando? Sabiduría poco convencional para directivos: éxitos y fracasos

Bajo este demoledor título, este libro recopila unos ejemplos muy significativos sobre los errores más habituales de los directivos a la hora de tomar una decisión y explica cómo se puede mejorar la productividad y efectividad a través de un liderazgo afable y racional. Aprender en cabeza ajena es una lección que rara vez seguimos, pero si estás dispuesto a ser práctico, este libro puede ser tu mejor elección.
Jeffrey Pfeffer. Deusto, 2008



Cuestión de neuronas
Economía emocional. En qué nos gastamos el dinero y por qué

¿Compramos porque sí o, en realidad, se producen unas conexiones neuronales que nos empujan a ello? Motterlini defiende esta segunda teoría y asegura que cuando hacemos un negocio o nos planteamos un proyecto nuestro cerebro trabaja de una forma determinada. Es la llamada *neuroeconomía*. Conocer las claves de estos juegos del cerebro nos puede ayudar eficazmente en la toma de decisiones.
Matteo Motterlini. Paidós, 2008

Una llamada de atención

La empresa del siglo XXI debe ser la del compromiso con la sociedad. Se trata de hacer realidad la vieja máxima oriental de *No les des un pez, enséñales a pescar*.



Una reflexión necesaria
Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo

No siempre se emprende por dinero o por reconocimiento. Hay quien piensa que a través de la empresa se puede contribuir a cambiar el mundo. Son los emprendedores sociales. El Nobel de la Paz, Muhammad Yunus, analiza en su último libro la realidad de esta figura empresarial y el papel que está destinado a jugar en la economía del siglo XXI y en la lucha contra la pobreza.
Muhammad Yunus. Editorial Paidós, 2008



Alcanzar la meta vital
Encuentra tu cumbre... y consíguela

Aunque no es un libro de de negocios, su lectura resulta fundamental para los emprendedores que son, con mucho, uno de los sectores que más sabe de ponerse una meta en la vida y luchar para conseguirla. El autor es el fundador de Thinktank SophiaBank, un banco de ideas que promueve y apoya a emprendedores sociales y propone nuevas visiones, políticas y estrategias para fomentar la innovación y el cambio en la sociedad global en Japón.
Hiroshi Tasaka. Plataforma Editorial, 2008



Aprende y consíguelo
Automotivación

Te lo hemos dicho muchas veces: el secreto de la motivación está en ti mismo. Adoptar una actitud proactiva y no dejarse llevar por las circunstancias son estrategias fundamentales para alcanzar la satisfacción en cada empeño y disfrutar de la vida personal y profesional. Valls propone unas cuantas tácticas muy fáciles de aplicar para eliminar los elementos desmotivadores de tu existencia y cambiar el paradigma.
Antonio Valls. Bresca Profit, 2008

El secreto de los líderes

¿Tienes madera de líder? Si tu respuesta es afirmativa, esta selección te ayudará a reforzar tus habilidades. Si es negativa, aquí encontrarás el camino para tu desarrollo personal.



Cuestión de actitud
El libro amarillo de la Actitud ¡Sí!

Ya lo dice el refrán, *La fe mueve montañas*. Pero en realidad, los psicólogos insistirían en que más que la fe, lo que permite superar cualquier obstáculo es la capacidad de ver el mundo desde una óptica positiva. Todos los éxitos esconden detrás de sí una actitud especial, es la que Gitomer llama la *Actitud ¡Sí!* Aprovecha este verano para cambiar el chip y sigue el divertido plan que propone este autor para conseguirlo.
Jeffrey Gitomer. Prentice Hall, 2008

