

La Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva Scdp

YEAH, REVIEWING A EBOOK **LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA SCDP** COULD ADD YOUR CLOSE ASSOCIATES LISTINGS. THIS IS JUST ONE OF THE SOLUTIONS FOR YOU TO BE SUCCESSFUL. AS UNDERSTOOD, SKILL DOES NOT RECOMMEND THAT YOU HAVE FABULOUS POINTS.

COMPREHENDING AS WITHOUT DIFFICULTY AS PROMISE EVEN MORE THAN FURTHER WILL MANAGE TO PAY FOR EACH SUCCESS. NEXT TO, THE NOTICE AS WITHOUT DIFFICULTY AS ACUTENESS OF THIS **LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA SCDP** CAN BE TAKEN AS SKILLFULLY AS PICKED TO ACT.

RESUMEN - DRIVE / CONDUZCA : LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE LO QUE NOS MOTIVA POR DANIEL H. PINK - SHORTCUT EDITION

AL LEER ESTE RESUMEN, DESCUBRIR LO QUE, EN EL SIGLO XXI, MOTIVA Y AUMENTA LA PRODUCTIVIDAD DE LOS EMPLEADOS DE UNA EMPRESA. TAMBIÉN DESCUBRIR QUE: EL PARADIGMA DE CASTIGO/RECOMPENSA ES UN MODELO ANTICUADO; LAS RECOMPENSAS CONDICIONADAS PUEDEN SER PERJUDICIALES PARA LA CREATIVIDAD Y EL RENDIMIENTO; LAS RECOMPENSAS NO MATERIALES (CUMPLIDOS, RETROALIMENTACIÓN) PUEDEN AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD; SON POSIBLES Y NECESARIAS NUEVAS SUPOSICIONES SOBRE EL COMPORTAMIENTO HUMANO, LOS HÁBITOS Y LAS MOTIVACIONES EN EL LUGAR DE TRABAJO; LA AUTONOMÍA, EL CONTROL Y EL PROPÓSITO SON LOS TRES ELEMENTOS ESENCIALES PARA AUMENTAR LA MOTIVACIÓN; HAY CONSEJOS PARA MOTIVAR A SUS HIJOS, A SUS EMPLEADOS Y A USTED MISMO. LO QUE LE MOTIVA NO ES LO QUE USTED CREE. CUANDO LE PAGAN POR HACER UNA TAREA, PIERDE RÁPIDAMENTE EL INTERÉS. CON EL TIEMPO, EL EFECTO DE LA RECOMPENSA SE DESVANECE AL IGUAL QUE SU MOTIVACIÓN. LO QUE REALMENTE LE MUEVE ESTÁ DENTRO DE USTED. LA ÚNICA PERSPECTIVA DE APRENDER, INVENTAR, CREAR Y MEJORAR ES SU RECOMPENSA.

100 IDEAS PARA EL RETAIL DE LA ERA DIGITAL - MARCOS ALVAREZ OROZCO 2019-04-01

EN EL PASADO, LAS EMPRESAS LIDERES 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.

RESUMEN Y ANALISIS DE DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA - BASADO EN EL LIBRO DE DANIEL PINK - LIBROS MENTORES 2018-10-15

ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL Como lo dice su título, es este un libro sobre la motivación. ¿Qué

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 DÉMÁS 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 EMPRENDE 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,

MAESTRO A Y PROPOSITO. ES UNA OBRA MUY INTERESANTE QUE LOGRA ABRIR TU CABEZA Y TE AYUDA A ENCONTRAR LOS CAMINOS ADECUADOS PARA EL EXITO.

THE SOLITARY VICE - MIKITA BROTTMAN 2010-05
THE SOLITARY VICE WILL MAKE YOU RETHINK YOUR OWN RELATION TO READING. BROTTMAN IS WONDERFUL AT REMINDING US WHAT A VERY COMPLICATED ACT - OF FANTASY, RECOMPENSE, ADVENTURISM AND (SOMETIMES) PERVERSITY - READING A BOOK CAN BE....

RESUMEN EXTENDIDO DE DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA - BASADO EN EL LIBRO DE DANIEL PINK - LIBROS MENTORES 2019-07-12

RESUMEN COMPLETO DE "DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE 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 MEJORAN EL DESEMPEÑO DE LAS PERSONAS Y EL RENDIMIENTO DE TU EMPRESA. ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL: ES ESTE UN LIBRO SOBRE LA MOTIVACIÓN. EN EL 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 CONDUCE A BUENOS RESULTADOS A LARGO PLAZO. SOLO LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA DA RESULTADOS. ES UNA OBRA MUY BUENA 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 EJERCERÍA LA ABOGACÍA. SE DEDICÓ A LA CONSULTORÍA Y A LA ASESORIA 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 COMO LO HACEMOS. MUCHOS DE NOSOTROS AMAMOS LOS LIBROS MIENTRAS LOS LEEMOS Y HASTA RESUEÑAN 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 EL 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. ÉSTA ES LA MISIÓN DE LIBROS MENTORES.

LAS SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUÉ NOS MOTIVA DANIEL H. PINK 2014

RESUMEN DE DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA (DRIVE: THE SURPRISING TRUTH ABOUT WHAT MOTIVATES US) - DE DANIEL PINK - SAPIENS EDITORIAL 2018-10-14

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 MEJORAN EL DESEMPEÑO DE LAS PERSONAS Y EL RENDIMIENTO DE TU EMPRESA. ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL ES ESTE UN LIBRO SOBRE LA MOTIVACIÓN. EN EL 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 CONDUCE A BUENOS RESULTADOS A LARGO PLAZO. SOLO LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA DA RESULTADOS. ES UNA OBRA MUY BUENA 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 EJERCERÍA LA ABOGACÍA. SE DEDICÓ A LA CONSULTORÍA Y A LA ASESORIA 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 COMO LO HACEMOS. MUCHOS DE NOSOTROS AMAMOS LOS LIBROS MIENTRAS LOS LEEMOS Y HASTA RESUEÑAN 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. ÉSTA ES LA MISIÓN DE SAPIENS EDITORIAL.

UN MUNDO SIN JEFES - MARINA DEL PÍZAZ IBARRA 2021-08-01

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 SÉDICOS TORTURANDO A EMPLEADOS ABNEGADOS AHÍ AFUERA? ÉSTA ES LA HISTORIA DE CÉMO, DESPUÉS DE CRUZARSE CON JEFES Y JEFAS "HORRIBLES", DE VIVIR ESCENAS DE OFICINA QUE RUBORIZARON 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 CÁSPIDE 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, CÉMO 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 • CÉMO 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.

A WHOLE NEW MIND - DANIEL H. PINK 2006-03-07

NEW YORK TIMES BESTSELLER AN EXCITING--AND ENCOURAGING--EXPLORATION OF CREATIVITY FROM THE AUTHOR OF WHEN: THE SCIENTIFIC SECRETS OF PERFECT TIMING THE FUTURE BELONGS TO A DIFFERENT KIND OF PERSON WITH A DIFFERENT KIND OF MIND: ARTISTS, INVENTORS, STORYTELLERS-CREATIVE AND HOLISTIC "RIGHT-BRAIN" THINKERS WHOSE ABILITIES MARK THE FAULT LINE BETWEEN WHO GETS AHEAD AND WHO DOESN'T. DRAWING ON RESEARCH FROM AROUND THE WORLD, PINK (AUTHOR OF TO SELL IS HUMAN: THE SURPRISING TRUTH ABOUT MOTIVATING OTHERS) OUTLINES THE SIX FUNDAMENTALLY HUMAN

ABILITIES THAT ARE ABSOLUTE ESSENTIALS FOR PROFESSIONAL SUCCESS AND PERSONAL FULFILLMENT--AND REVEALS HOW TO MASTER THEM. A WHOLE NEW MIND TAKES READERS TO A DARING NEW PLACE, AND A PROVOCATIVE AND NECESSARY NEW WAY OF THINKING ABOUT A FUTURE THAT'S ALREADY HERE.

VOY A VENDERLO TODO - MARCOS DEL VALLE OROZCO 2014-10-28

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 DEBER 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 - JESSICA LAHEY 2017-04-25

ÉSTE 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 SOBREPOTECCIÓN: 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 CÉMO MANEJAR LAS TAREAS, LOS REPORTES DE CALIFICACIONES, LA DINÁMICA SOCIAL Y LOS DEPORTES. PERO ADEMÁS 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.

DRIVE - DANIEL H. PINK 2011-04-05

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.

RESUMEN DE DRIVE - LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA, DE DANIEL PINK - SAPIENS EDITORIAL 2017-02-16

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 CONTRAPRODUENTE. 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: SOSTENIMIENTO 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 COMO LO HACEMOS. MUCHOS DE NOSOTROS AMAMOS LOS LIBROS MIENTRAS LOS LEEMOS Y HASTA RESUEÑAN 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 CONFIAMOS EN EL AUTOR NO NECESITAMOS 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.

EDUCAR SIN CULPA - ALEJANDRO DE BARBIERI 2015-05-01

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.

BUILT TO SELL - JOHN WARRILLOW 2012-12-24

RUN YOUR COMPANY. DON'T LET IT RUN YOU. MOST BUSINESS OWNERS STARTED THEIR COMPANY BECAUSE THEY WANTED MORE FREEDOM—TO WORK ON THEIR OWN SCHEDULES, MAKE THE KIND OF MONEY THEY DESERVE, AND EVENTUALLY RETIRE ON THE FRUITS OF THEIR LABOR. UNFORTUNATELY, ACCORDING TO JOHN WARRILLOW, MOST OWNERS FIND THAT STEPPING OUT OF THE PICTURE IS EXTREMELY DIFFICULT BECAUSE THEIR BUSINESS RELIES TOO HEAVILY ON THEIR PERSONAL INVOLVEMENT. WITHOUT THEM, THEIR COMPANY—NO MATTER HOW BIG OR PROFITABLE—IS ESSENTIALLY WORTHLESS. BUT THE GOOD NEWS IS THAT ENTREPRENEURS CAN TAKE SPECIFIC STEPS—NO MATTER WHAT STAGE A BUSINESS IS IN—TO CREATE A VALUABLE, SELLABLE COMPANY. WARRILLOW SHOWS EXACTLY WHAT IT TAKES TO CREATE A SOLID BUSINESS THAT CAN THRIVE LONG INTO THE FUTURE.

THE ADVENTURES OF JOHNNY BUNKO - DANIEL H. PINK 2008-04-01

LOOK OUT FOR DANIEL PINK'S NEW BOOK, WHEN: THE SCIENTIFIC SECRETS OF PERFECT TIMING FROM DANIEL H. PINK, THE #1 BESTSELLING AUTHOR OF DRIVE AND TO SELL IS HUMAN, COMES AN ILLUSTRATED GUIDE TO LANDING YOUR FIRST JOB IN THE ADVENTURES OF JOHNNY BUNKO: THE LAST CAREER GUIDE YOU'LL EVER NEED. THERE'S NEVER BEEN A CAREER GUIDE LIKE THE ADVENTURES OF JOHNNY BUNKO BY DANIEL H. PINK (AUTHOR OF TO SELL IS HUMAN: THE SURPRISING TRUTH ABOUT MOTIVATING OTHERS). TOLD IN MANGA—THE JAPANESE COMIC BOOK FORMAT THAT'S AN INTERNATIONAL SENSATION—IT'S THE FULLY ILLUSTRATED STORY OF A YOUNG EVERYMAN JUST OUT OF COLLEGE WHO LANDS HIS FIRST JOB. JOHNNY BUNKO IS NEW TO THE BOGGS CORP., AND HE STUMBLES THROUGH HIS EARLY MONTHS AS A WORKING STIFF UNTIL A CRISIS PROMPTS HIM TO RETHINK HIS APPROACH. STEP BY STEP HE BUILDS A CAREER, ILLUSTRATING AS HE DOES THE SIX CORE LESSONS OF FINDING, KEEPING, AND FLOURISHING IN SATISFYING WORK. A GROUNDBREAKING GUIDE TO SURVIVING AND FLOURISHING IN ANY CAREER, THE ADVENTURES OF JOHNNY BUNKO IS SMART, ENGAGING AND INSIGHTFUL, AND OFFERS PRACTICAL ADVICE FOR ANYONE LOOKING FOR A LIFE OF REWARDING WORK.

WHEN: THE SCIENTIFIC SECRETS OF PERFECT TIMING - DANIEL

H. PINK 2019-01-08

THE INSTANT NEW YORK TIMES BESTSELLER #1 WALL STREET JOURNAL BUSINESS BESTSELLER INSTANT WASHINGTON POST BESTSELLER "BRIMS WITH A SURPRISING AMOUNT OF INSIGHT AND PRACTICAL ADVICE." --THE WALL STREET JOURNAL DANIEL H. PINK, THE #1 BESTSELLING AUTHOR OF DRIVE AND TO SELL IS HUMAN, UNLOCKS THE SCIENTIFIC SECRETS TO GOOD TIMING TO HELP YOU FLOURISH AT WORK, AT SCHOOL, AND AT HOME. EVERYONE KNOWS THAT TIMING IS EVERYTHING. BUT WE DON'T KNOW MUCH ABOUT TIMING ITSELF. OUR LIVES ARE A NEVER-ENDING STREAM OF "WHEN" DECISIONS: WHEN TO START A BUSINESS, SCHEDULE A CLASS, GET SERIOUS ABOUT A PERSON. YET WE MAKE THOSE DECISIONS BASED ON INTUITION AND GUESSWORK. TIMING, IT'S OFTEN ASSUMED, IS AN ART. IN WHEN: THE SCIENTIFIC SECRETS OF PERFECT TIMING, PINK SHOWS THAT TIMING IS REALLY A SCIENCE. DRAWING ON A RICH TROVE OF RESEARCH FROM PSYCHOLOGY, BIOLOGY, AND ECONOMICS, PINK REVEALS HOW BEST TO LIVE, WORK, AND SUCCEED. HOW CAN WE USE THE HIDDEN PATTERNS OF THE DAY TO BUILD THE IDEAL SCHEDULE? WHY DO CERTAIN BREAKS DRAMATICALLY IMPROVE STUDENT TEST SCORES? HOW CAN WE TURN A STUMBLING BEGINNING INTO A FRESH START? WHY SHOULD WE AVOID GOING TO THE HOSPITAL IN THE AFTERNOON? WHY IS SINGING IN TIME WITH OTHER PEOPLE AS GOOD FOR YOU AS EXERCISE? AND WHAT IS THE IDEAL TIME TO QUIT A JOB, SWITCH CAREERS, OR GET MARRIED? IN WHEN, PINK DISTILLS CUTTING-EDGE RESEARCH AND DATA ON TIMING AND SYNTHESIZES THEM INTO A FASCINATING, READABLE NARRATIVE PACKED WITH IRRESISTIBLE STORIES AND PRACTICAL TAKEAWAYS THAT GIVE READERS COMPELLING INSIGHTS INTO HOW WE CAN LIVE RICHER, MORE ENGAGED LIVES.

RESUMEN - DRIVE / IMPULSO : LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE LO QUE NOS MOTIVA DE DANIEL PINK - MY MBA 2022-02-20

* 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, APRENDERÁS: ¿POR QUÉ LA MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA DESTRUYE LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA? ¿CÓMO 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 ALLÍ. *¡COMPRA AHORA EL RESUMEN DE ESTE LIBRO POR EL MISMO PRECIO DE UNA TAZA DE CAFÉ!

THE POWER OF DISCIPLINE - RAIMON SAMSON 2019-12-22
THERE ARE MANY SECRETS FOR SUCCESS, AND THIS ONE IS THE MOST EFFECTIVE. IMAGINE CREATING A HABIT THAT BUILDS THE IDEAL LIFE AND THAT, AT THE SAME TIME, IS THE ORIGIN OF ALL THE GOOD HABITS YOU WISH FOR

YOURSELF. THIS BOOK, BASED ON THE EXPERIENCES OF THE AUTHOR, REVEALS THE SUPERPOWER THAT GAVE HIM EVERYTHING IN LIFE. THE AUTHOR EXPLAINS HOW DISCIPLINE BECAME HIS SOLE SECRET WEAPON TO ACHIEVE HIS GOALS. ADDITIONALLY, HE EXPLAINS ANECDOTALLY AND PROVIDES A VISION THAT WILL CHANGE YOUR MENTALITY AND BEHAVIOR. SUCH A SIMPLE HABIT, AVAILABLE TO EVERYONE, AND SO EASY THAT ITS POWER TO CHANGE ANY LIFE AND TAKE IT TO THE YEARNED IDEAL IS SURPRISING. THIS INTENSE READING WILL INSPIRE YOU TO: PASS TO IMMEDIATE ACTION LIVE FROM MEANING DEVELOP HABITS TO BE UNSTOPPABLE DEFEAT INTERNAL RESISTANCE ENTER A STATE OF FLOW CREATE AUTOMATIC HABITS THE AUTHOR SHARES REAL EXAMPLES OF HOW THE SUPERPOWER OF DISCIPLINE LED HIM TO ACHIEVE, IN AUTOPILOT, HIS PERSONAL AND PROFESSIONAL GOALS. SAY "ENOUGH!" TO PROCRASTINATION AND PASS TO ACTION. THIS BOOK HOLDS THE KEY TO ACHIEVING YOUR GOALS

MEJOR QUE NUNCA - GRETCHEN RUBIN 2015-04-21

APRENDE A DOMINAR LOS HABITOS DE LA VIDA COTIDIANA DE LA AUTORA DE THE HAPPINESS PROJECT, BEST SELLER #1 DEL NEW YORK TIMES. SI LOS HABITOS SON LA CLAVE PARA CAMBIAR, LO QUE NECESITAMOS SABER ES: ¿CÓMO CAMBIAR NUESTROS HABITOS? MEJOR QUE NUNCA BRINDA UNA GUÍA CONCRETA PARA ENTENDER TUS HABITOS 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 HABITOS. ¿POR QUÉ ME RESULTA DIFÍCIL CREAR UN HABITO DE ALGO QUE ME GUSTA HACER? ¿POR QUÉ A VECES PUEDO CAMBIAR UN HABITO DE UN DÍA PARA OTRO, Y A VECES NO PUEDO CAMBIARLO, NO IMPORTA CUÁNTO LO INTENTE? ¿QUÉ TAN RÁPIDO PUEDO CAMBIAR UN HABITO? ¿CÓMO ME ASEGURO DE INTEGRAR EN MI UN NUEVO HABITO? ¿CÓMO PUEDO AYUDAR A ALGUIEN MÁS A CAMBIAR UN HABITO? ¿POR QUÉ PUEDO MANTENER LOS HABITOS 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 HABITOS HACEN QUE EL CAMBIO SEA POSIBLE. CON SÓLO LEER UNOS CAPÍTULOS DE ESTE LIBRO EXCEPCIONAL, QUERRÁS EMPEZAR A TRABAJAR EN TUS PROPIOS HABITOS Y TRANSFORMAR TU VIDA POSITIVAMENTE. HOME RUNS DE INNOVACIÓN - RICARDO PERRET 2014-10-13

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 NICHOPSILOGRÁFICO- PARA ALCANZAR TUS OBJETIVOS. - CUAL DEBE SER LA ACTITUD FRENTE A LA COMPETENCIA Y LOS DISTRIBUIDORES. - LA IMPORTANCIA DEL DISEÑO O DEL EMPAQUE IDEAL Y LA SELECCIÓN DEL NOMBRE CORRECTO AL LANZAR PRODUCTOS GANADORES. - A CONOCER COMO 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.

DRIVE - DANIEL H. PINK 2011-04-05

THE AUTHOR OF THE BESTSELLER "A WHOLE NEW MIND" IS BACK WITH A PARADIGM-CHANGING EXAMINATION OF HOW TO HARNESS MOTIVATION TO FIND GREATER SATISFACTION IN LIFE. THIS BOOK OF BIG IDEAS DISCUSSES THE SUREST PATHWAY TO HIGH PERFORMANCE, CREATIVITY, AND WELL-BEING.

¡SINCRONIZA TU VIDA! - JUNA ALBERT 2014-10-01

¡RETA A TU CEREBRO, SINCRONIZA TU VIDA, Y TU SATISFACCIÓN Y BIENESTAR AUMENTARÁN DE FORMA INCREÍBLE! ¡SINCRONIZA TU VIDA! OFRECE PRÁCTICO ADIESTRAMIENTO PARA QUE EL LECTOR APRENDA A COORDINAR, EN SU VIDA COTIDIANA, AMBOS HEMISFERIOS CEREBRALES. EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, LA SOCIEDAD OCCIDENTAL HA ALENTADO EL APRENDIZAJE Y USO PREFERENCIAL DE LAS CAPACIDADES DE NUESTRO HEMISFERIO IZQUIERDO -EL RAZONAMIENTO ANALÍTICO, LÓGICO Y SECUENCIAL-, Y HA DEJADO EN UN SEGUNDO PLANO EL USO DE LAS CAPACIDADES DEL HEMISFERIO DERECHO. ESTE HECHO HA PROVOCADO QUE HAYAMOS OLVIDADO SU LENGUAJE: EL PODER DE LA IMAGINACIÓN Y DE LA AUTOSUGESTIÓN, DE LOS RELATOS Y DE LAS PALABRAS CON ALTA CARGA EMOTIVA. LAS EMOCIONES ENTRAN EN JUEGO EN TODAS LAS DECISIONES DE NUESTRA VIDA MUCHO MÁS DE LO QUE CREEMOS. NO TENERLO EN CUENTA SÍLO PUEDE CONDUCCIRNOS AL FRACASO, PERSONAL, SOCIAL Y EMPRESARIAL. POR ELLO, EL LENGUAJE DEL HEMISFERIO DERECHO ES NECESARIO Y DEBE ESTAR EN EQUILIBRIO CON EL PROPIO DEL HEMISFERIO IZQUIERDO. ES PRECISO RECUPERAR EL LENGUAJE DE AQUÍ Y USARLO. ESTE LIBRO CUENTA QUÉ HACER PARA RECUPERARLO Y, CON ELLO, ALCANZAR LA FELICIDAD.

DRIVE - DANIEL H. PINK 2011-04-05

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.

¿CÓMO DISFRUTAR EN EL TRABAJO BRUCE DAISLEY

2021-01-18

BESTSELLER DEL SUNDAY TIMES 30 MANERAS DE APASIONARTE CON TU TRABAJO. SI NO ESTÁS CONTENTO CON TU ACTUAL SITUACIÓN LABORAL, SI QUIERES AVERIGUAR CÓMO SE PODRÁ HACER MEJOR LAS COSAS, SI BUSCAS UNA MAYOR SATISFACCIÓN EN EL TRABAJO Y UNA VIDA MENOS AGITADA, ESTE LIBRO TE INDICARÁ EL CAMINO. DAISLEY COMPARTE LOS RESULTADOS DE SUS DESCUBRIMIENTOS A TRAVÉS DE 30 SENCILLAS RECOMENDACIONES QUE SON APLICABLES A TODOS LOS ASPECTOS DE LA VIDA PROFESIONAL DEL SIGLO XXI, Y QUE COMBINAN INSPIRACIÓN, EXPERIENCIA EMPÍRICA Y SOLUCIONES PRÁCTICAS Y REALISTAS EN IGUAL MEDIDA.

POWER UP YOUR MIND - BILL LUCAS 2011-07-12

SHOWS HOW EVERYONE HAS THE CAPACITY TO SUCCEED AND HOW MOST USE ONLY A SMALL PORTION OF THEIR TALENTS.

FREE AGENT NATION - DANIEL H. PINK 2001-04-26

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 "MOMPREENEUR," 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.

DRIVE - DANIEL H. PINK 2010-09-13

SIND WIR NICHT ALLE DAVON ÜBERZEUGT, DASS WIR AM BESTEN MIT ÜBEREN ANREIZEN WIE GELD UND PRESTIGE ODER DURCH "ZUCKERBROT UND PEITSCH" ZU MOTIVIEREN SIND? "ALLES FALSCH", SAGT DANIEL H. PINK IN SEINEM PROVOKANTEN UND ZUKUNFTSWEISENDEN BUCH. DAS

GEHEIMNIS UNSERES PERSONALÍSIMO ÉXITO ES EL MÁS PROFUNDO MENTAL, NUESTRO VIDA MISMO A DETERMINAR, A APRENDER, NUEVO A CREATIVIDAD Y CON ESTO NUESTRO CALIDAD DE VIDA Y NUESTRO MUNDO A MEJORAR. DANIEL H. PINK EXPLICA LA TENSION ENTRE LO QUE LA CIENCIA QUIERE, Y LO QUE LA ECONOMIA HACE - Y COMO CADA UNO DE ESTOS ASPECTOS DE NUESTRO VIDA INFLUYEN. EL DEMUESTRA, QUE EL PRINCIPIO DE CASTIGO Y RECOMPENSA EXACTAMENTE EL MAL camino es, PARA MOTIVAR A LOS SERES HUMANOS A SUPERAR LOS DESAFÍOS DE HOY, IGUAL SI EN EL TRABAJO O EN LA VIDA PERSONAL. EN "DRIVE" INVESTIGA LOS TRES ELEMENTOS DE LA VERDADERA MOTIVACION - AUTONOMIA, PERFECCIONISMO Y SENTIDO DE RESPONSABILIDAD - Y OFERTE CLARAS Y SORPRENDENTES TECNICAS, PARA QUE EN LA PRAXIS SE PUEDAN APLICAR. DANIEL H. PINK NOS MUESTRA A LOS SERES HUMANOS, QUE ESTOS NUEVOS CAMINOS PARA MOTIVAR YA SON EFECTIVOS EN SU VIDA INTEGRADA Y NOS PERMITEN ENCONTRAR UN CAMINO PERSONAL Y ÚNICO PARA EL FUTURO.

SUPERASIGNATURAS - KEN BAIN 2023-04-28

TRAS 'LO QUE HACEN LOS MEJORES PROFESORES UNIVERSITARIOS' Y 'LO QUE HACEN LOS MEJORES ESTUDIANTES DE UNIVERSIDAD', KEN BAIN PONE CON ESTE LIBRO LA TERCERA PATA AL TRIPODE EN EL QUE NECESARIAMENTE DEBERÍAN SOSTENERSE CUALQUIER EDUCACION SUPERIOR EN EL FUTURO, MUY ESPECIALMENTE LA UNIVERSITARIA. ASÍ MISMO, PUEDE AYUDAR A CONSTRUIR UNA FORMA DISTINTA -Y MUCHO MÁS EFICIENTE- DE CONTEMPLAR LA EDUCACION Y DE PONERLA EN PRAXIS, PUES INVITA A LOS LECTORES A PENSAR EN PROFUNDIDAD SOBRE LA ENSEÑANZA Y EL APRENDIZAJE, INCLUSO SOBRE EL PAPEL QUE LA EDUCACION PUEDE Y DEBE ACABAR JUGANDO EN NUESTRA SOCIEDAD. SUS EJEMPLOS Y CONCRETOS EJEMPLOS DE SUPERASIGNATURAS DE MUY DIFERENTES DISCIPLINAS, ADEMÁS DE PROMOVER UN APRENDIZAJE PROFUNDO Y SIGNIFICATIVO, SE FUNDAMENTAN EN LA PODEROSA NOCIÓN DE QUE LOS ESTUDIANTES SON CURIOSOS, ALTRUISTAS Y SOCIABLES, Y EN QUE MANTIENEN ASPIRACIONES LOABLES. ESTAS SUPERASIGNATURAS, SÍNTETICAMENTE BASADAS EN ESTA CONCEPCIÓN, FOMENTAN TANTO EL APRENDIZAJE PROFUNDO COMO LA PROSPERIDAD HUMANA EN SU SENTIDO MÁS AMPLIO. DIRECCION PARTICIPATIVA. COMO POTENCIAR LA PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES; UN RETO PARA TODOS - JUAN LUIS URCOLA TELLERÍA 2017-01-10

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 ORGANIZACION SON MUCHO MÁS QUE RECURSOS HUMANOS O MANO DE OBRA, SON PERSONAS. LOS TRABAJADORES SON EL EJE Y CENTRO DE LA ORGANIZACION, SON LOS PROTAGONISTAS PRINCIPALES DE CUALQUIER ACTIVIDAD QUE SE DESARROLLE EN EL SEÑO 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 DIRECCION JERARQUIZADA, IMPERANTE EN ESTOS MOMENTOS EN LA MAYOR PARTE DE LAS EMPRESAS Y

ORGANIZACIONES, Y SUSTITUIRLO POR OTRO NUEVO MODELO DE DIRECCION PARTICIPATIVA DONDE LAS PERSONAS OCUPEN LA POSICION Y LUGAR RELEVANTE QUE LES CORRESPONDE. ESTE ES UN LIBRO DE DIRECCION Y DE PERSONAS, QUE TIENE LA PRETENSION 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.

SIMPLE-MENTE UN CABALLO - MARTA PRIETO ASIRON 2013-04-20

BAJO NUESTRA APARIENCIA PURAMENTE RACIONAL, LAS PERSONAS SEGUIAMOS 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.

LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUÉ NOS MOTIVA DANIEL H. PINK 2010-09-03

LLEGA A ESPAÑA A 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 PERSEVERANCIA, LOS TRES NUEVOS PILARES DE LA MOTIVACIÓN.

HELP! - OLIVER BURKEMAN 2011-01-06

HOW DO YOU SOLVE THE PROBLEM OF HUMAN HAPPINESS? IT'S A SUBJECT THAT HAS OCCUPIED SOME OF THE GREATEST PHILOSOPHERS OF ALL TIME, FROM ARISTOTLE TO PAUL MCKENNA - BUT HOW DO WE SORT THE GOOD IDEAS FROM THE TERRIBLE ONES? OVER THE PAST FEW YEARS, OLIVER BURKEMAN HAS TRAVELLED TO SOME OF THE STRANGEST OUTPOSTS OF THE 'HAPPINESS INDUSTRY' IN AN ATTEMPT TO FIND OUT. IN HELP!, THE FIRST COLLECTION OF HIS POPULAR GUARDIAN COLUMNS, BURKEMAN PRESENTS HIS FINDINGS. IT'S A WITTY AND THOUGHT-PROVOKING EXPLORATION THAT PUNCTURES MANY OF SELF-HELP'S MOST COMMON MYTHS, WHILE ALSO OFFERING CLEAR-HEADED, PRACTICAL AND OFTEN COUNTER-INTUITIVE ADVICE ON A RANGE OF TOPICS FROM STRESS, PROCRASTINATION AND INSOMNIA TO WEALTH, LAUGHTER, TIME MANAGEMENT AND CREATIVITY. IT DOESN'T CLAIM TO HAVE SOLVED THE PROBLEM OF HUMAN HAPPINESS. BUT IT MIGHT JUST BRING US ONE STEP CLOSER.

INNOVATION IN THE MEDIA - FRANCISCO J. PEREZ-LATRE 2022-03-03

THE MEDIA ARE AT THE END OF A CYCLE AND AT THE BEGINNING OF A NEW MODEL THAT IS STILL UNPREDICTABLE. FOR

DECADES, THE INDUSTRY ENJOYED SOLID PROFITS, A CERTAIN TRANQUILLITY AND CLEAR RULES. THE PRESENCE OF HIGH BARRIERS TO ENTRY HINDERED THE PROGRESS OF COMPETITORS AND SEVERAL KEY MARKETS WERE, IN FACT, OLIGOPOLIES. THIS BOOK TELLS HOW A STABLE INDUSTRY WAS BUFFETED BY WINDS THAT SERIOUSLY THREATENED ITS ESSENTIAL PILLARS. FREE ACCESS AND INTERNET DEVELOPMENT CAUSED A DRAMATIC DROP OF THE VALUE OF THE CONTENTS. THE PUBLIC COULD OFTEN FIND INFORMATION AND ENTERTAINMENT AT NO COST, THEREFORE BEGINNING TO MOVE AWAY FROM THE MEDIA THAT WERE POORLY DIFFERENTIATED AND PREDICTABLE IN TERMS OF SUBJECTS AND APPROACHES. THE AUTHORS DO NOT RESTRICT THEMSELVES TO WRITING A CHRONICLE OF THOSE TRANSFORMATIONS: THEY DEEPEN THE CAUSES AND PROPOSE SOLUTIONS. IN THEIR VIEW, COMPANIES IN THE SECTOR HAVE LACKED THE DISCIPLINE NECESSARY TO KEEP PACE WITH INNOVATION, ADAPT TO CHANGE AND MAKE LEARNING A CONSTANT AND PRIORITY ACTIVITY. THE INDUSTRY NEEDS BETTER LEADERS, MANAGERS WITH VISION, WHO CAN TAKE RISKS AND BREAK THE MONOTONOUS CYCLE OF SYSTEMATIC IMITATION OF SUCCESS FORMULAS THAT ALREADY BELONG TO THE PAST.

DRIVE: THE SURPRISING TRUTH ABOUT WHAT MOTIVATES US BY DANIEL PINK 2010-07-01

TRADITIONAL CHINESE EDITION OF DRIVE: THE SURPRISING TRUTH ABOUT WHAT MOTIVATES US BY DANIEL PINK. CHALLENGES THE FACT THAT HUMANS ARE MOTIVATED BY HOPE OF GAIN AND LOSS OF FEAR, CITING EXAMPLES THAT INTRINSIC MOTIVATION COMES FROM THE OPPORTUNITY TO GROW, TO HAVE SOME AUTONOMY OVER THE WORK THAT WE DO, AND TO TAKE PART IN SOMETHING BIGGER THAN ONESELF.

FELICIDAD SÍ LIDA RICARDO CAPPONI 2019-06-13

SOLEMOS PENSAR EN LA FELICIDAD COMO UNA ESPECIE DE ALEGREZA 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 PODRÁ 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 SÍLIDO 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.

VENDER ES HUMANO - DANIEL H. PINK 2013

VENDER ES HUMANO OFRECE UNA NUEVA PERSPECTIVA SOBRE EL ARTE Y LA CIENCIA DE LA VENTA. COMO YA HIZO EN SUS

OBRAS ANTERIORES, DANIEL H. PINK PONE EN TELA DE JUICIO LO QUE CREEMOS SABER Y CONSIDERAMOS COMO VERDADES IRREFUTABLES, Y NOS EXPLICA LO QUE CIENTÍFICOS E INVESTIGADORES HAN DESCUBIERTO SOBRE ESTE TEMA. TODO ELLO CON UN ESTILO FRESCO, AMENO Y AL ALCANCE DE TODOS LOS PÚBLICOS. EN ESTE LIBRO NOS ENSEÑA A COMO PERSUADIR, CONVENCER E INFLUIR SOBRE LOS DEMÁS PORQUE, EN EL FONDO, TODOS SOMOS VENDEDORES. INDEPENDIENTEMENTE DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL A LA QUE NOS DEDIQUEMOS, PODREMOS CONSEGUIR QUE LA PERSONA CON LA QUE ESTAMOS NEGOCIANDO CAMBIE DE OPINIÓN Y ACEPTÉ NUESTRA OFERTA, QUE NUESTRO MENSAJE LLEGUE CLARO Y NÓMINADO AL PÚBLICO AL QUE NOS DIRIGIMOS Y DE ESTA MANERA GANAR LA PARTIDA Y QUE, AL MISMO TIEMPO, NUESTRO INTERLOCUTOR CREA HABERSE SALIDO CON LA SUYA. EN DEFINITIVA, UNA OBRA PRÁCTICA Y PERSPICAZ, CUYA LECTURA HARÁ QUE CAMBIES TU FORMA DE VER EL MUNDO Y COMO TE COMPORTAS Y TE RELACIONAS CON LOS DEMÁS TANTO EN TU VIDA PERSONAL COMO PROFESIONAL.

QUE ACABEN COMPRANDO LOS QUE SOLO ESTÁN MIRANDO MARCOS BLÁZQUEZ OROZCO 2017-05-15

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.

¿CÓMO? DANIEL H. PINK 2018-10-04

NUESTRAS VIDAS SON UN FLUJO INTERMINABLE DE ACCIONES QUE IMPLICAN “¿CÓMO?”: ¿CÓMO EMPRENDER UN NEGOCIO, PROGRAMAR UNA CLASE, COMPROMETERSE, CAMBIAR DE TRABAJO... SIN EMBARGO, TOMAMOS ESAS DECISIONES BASÁNDONOS EN LA INTUICIÓN Y EN LAS CONJETURAS. CREEMOS QUE ELEGIR EL MOMENTO ADECUADO ES UN ARTE, PERO EN REALIDAD, TAL Y COMO DEMUESTRA DANIEL H. PINK EN ESTE LIBRO, SE TRATA DE TODA UNA CIENCIA. A PARTIR DE UNA INVESTIGACIÓN MULTIDISCIPLINAR, EN ESTAS PÁGINAS OBTENDREMOS LAS RESPUESTAS A PREGUNTAS TAN MUNDANAS —O TAN SIGNIFICATIVAS— COMO: ¿CÓMO HEMOS DE TOMAR LA PRIMERA TAZA DE CAFÉ?, ¿CÓMO DEBEREMOS HACER UNA PAUSA EN EL TRABAJO?, ¿CÓMO HAY QUE EMPEZAR UNA DIETA? O ¿CÓMO DEBEREMOS PEDIR UN AUMENTO AL JEFE? NUESTRAS HABILIDADES COGNITIVAS NO PERMANECEN ESTÁTICAS A LO LARGO DEL DÍA Y ESTAS FLUCTUACIONES SON MÁS EXTREMAS DE LO QUE CREEMOS. ELEGIR UN MOMENTO U OTRO CONDICIONARÁ SOBREMNERA EL RESULTADO QUE OBTENGAMOS. SI QUIERES DOMINAR LA CIENCIA DEL TIEMPO Y SACARLE EL MÁXIMO PARTIDO A LAS DECISIONES QUE TOMAS, ÉSTE ES TU LIBRO. ADEMÁS, AL FINAL DE CADA CAPÍTULO INCLUYE UNA COLECCIÓN DE HERRAMIENTAS, EJERCICIOS Y TRUCOS PARA AYUDARTE A PONER LAS IDEAS EN PRÁCTICA.

CÓMO DESCUBRIR Y APROVECHAR EL TALENTO DE TU ORGANIZACIÓN JUAN CARLOS CUBEIRO 2022-01-27

«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 SANTABARBARA. DURANTE MÁS DE DOS HORAS DEBATIRON

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.