



	Tirada: 320.796	Sección: -	
	Difusión: 264.085 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 254	
Nacional	Audiencia: 924.297 (E.G.M)	Ocupación (%): 20%	Imagen: Si
Diaria	27/05/2007	Valor (€): 3.627,22 Valor Pág. (€): 17.410,00 Página: 123	

			<p>'Top performer' Stephen C. Lundin y Carr Hagerman TRADUCCIÓN DE DANIEL MENEZO EMPRESA ACTIVA, BARCELONA, 2007 188 PÁGINAS, 12 EUROS</p> <p>La motivación es sin duda uno de los ámbitos más trabajados en los últimos tiempos en la narrativa empresarial. Más que nada, subrayan los autores, porque el alma de toda iniciativa comercial es la energía que nace de la interacción con las personas que nos rodean, y en sectores como las ventas ese principio adquiere mayor relevancia, porque todos vendemos algo. <i>Top performer</i> aborda el tema de la motivación mediante la historia de un ejecutivo que siente que su carrera comienza a estancarse. Su encuentro fortuito con un artista callejero le devolverá la inspiración para superarse en su trabajo y su vida personal.</p>	<p>'Papeles de Economía Española 111. Análisis de Coyuntura' FUNCAS, MADRID, 2007 294 PÁGINAS, 17 EUROS</p> <p>El nuevo número de <i>Papeles de Economía Española</i> está dedicado al análisis económico de la coyuntura, tanto en la vertiente de los nuevos datos y técnicas de análisis disponibles, como de la situación actual de la economía española. En ese sentido, hay datos interesantes como que desde el inicio de la Unión Monetaria España ha aportado casi el 36% del empleo de la zona euro. O que Alemania multiplica por trece la capacidad de generar energía solar de España. Pero sobre todo se indica que existen indicios sólidos sobre la incubación de pérdida de competitividad, que ha absorbido el margen favorable con el que se contaba cuando España entró en la UE, lo que es un claro riesgo.</p>	<p>'El poder de un no positivo' William Ury TRADUCCIÓN DE ADRIANA DE HASSAN GRANICA, BARCELONA, 2007 206 PÁGINAS, 17 EUROS</p> <p>William Ury logró vender cinco millones de libros con <i>Obtenga el sí</i> por lo que no resulta nada extraño que regrese al mercado con <i>El poder de un no positivo</i>. Para el autor, "no" es la palabra más fuerte y tal vez la más importante del idioma". Ciertamente, a muchos les cuesta pronunciarla. Por eso Ury describe las maneras de decir que no sin destruir las relaciones. Es lo que llama "el arte del no positivo", y que pasa por un proceso de descubrir el sí interior, reforzar el no de manera correcta, allanar el camino para el sí, ser capaz de proponerlo, mantenerse fiel a ese sí sin dejar de respetar los derechos del otro y negociar para llegar a alcanzarlo.</p>
--	--	--	--	---	---