



Expansión

Nacional Economía
Diaria

Tirada: **75.243**
Difusión: **46.736**
(O.J.D)
Audiencia: **163.576**
(E.G.M)
19/12/2007

Sección: **Economía**
Espacio (Cm_2): **870**
Ocupación (%): **100%**
Valor (€): **6.800,00**
Valor Pág. (€): **6.800,00**
Página: **24**



Imagen: **No**

LAS ÚLTIMAS NOVEDADES EDITORIALES PARA EJECUTIVOS

Los Reyes Magos regalan 'management'

En Navidad, se duplica el número de títulos puestos a la venta que intentan llamar la atención del lector. Los libros de gestión apuestan cada vez más por la narrativa y por una visión original para abordar los temas del ámbito empresarial y directivo.

SERGIO SAIZ, Madrid

Cada vez es más común encontrar en una librería títulos de *management* que saben ser didácticos y divertidos al mismo tiempo. Un ejemplo es *El efecto Riverside*, una divertida historia que habla sobre el mundo de la consultoría bajo el prisma de la sátira.

Las editoriales también apuestan por libros para saber manejar el estrés laboral. *Salva tu vida* recoge las claves para encontrar el equilibrio entre la faceta profesional y personal. *El Secreto*, una título de autoayuda, ha conseguido situarse en pocos meses en el top ten de los libros más vendidos.

Entre las novedades para estas Navidades, destacan varios títulos que han recurrido a los ejemplos y casos reales para ilustrar las últimas tendencias y estrategias de *management*. En las librerías, se puede encontrar *El modelo Google*, que recoge todos los entresijos de una compañía que ha pasado de ser un buscador de Internet a convertirse en un gran grupo de servicios online. En *Grandes emprendedores de marketing*, se recogen un centenar de ejemplos de estrategias de éxito para aplicar a la empresa moderna.

Entre las últimas novedades editoriales, EXPANSIÓN ha seleccionado algunos de los títulos que los Reyes Magos elegirán para directivos y empleados.

¡Será mejor que lo cuentes!

¿Por qué unas ideas de negocio suenan a ruina y otras a dinero en metálico? ¿Por qué hay personas que convencen más rápidamente que otras? ¿Cómo logran seducir a la audiencia algunos discursos políticos? ¿Por qué hay campañas publicitarias que se recuerdan después de varios años y otras que se olvidan un segundo después de haberlas visto? La clave no sólo está en el mensaje, sino en cómo se ha transmitido. En *¡Será mejor que lo cuentes!*, Antonio Núñez pone de

manifiesto que, en muchas ocasiones, puede ser más eficaz contar una pérdida de cuota de mercado como si fuese un relato de terror que utilizando gráficos y estadísticas. A veces, la narración es mucho más efectiva que la argumentación. Controlar las técnicas del *storytelling* o cuentacuentos puede convertirse en una forma eficaz de seducir a la audiencia y conseguir que invierta su tiempo en prestar atención al mensaje que les quiere transmitir.



■ Autor: Antonio Núñez.
■ Editorial: Empresa Activa.
■ Precio: 13 euros.

'Dirige de cine'

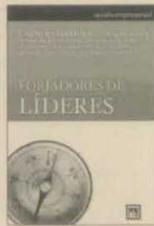
El cine, con sus tramas y personajes, puede convertirse en una fuente de aprendizaje y desarrollo de habilidades apta para todos los públicos. En *Dirige de cine*, Rubén Turienzo analiza los fotogramas de diez películas para explicar capacidades directivas como la orientación a resultados, la comunicación o la escucha activa. De esta forma, películas como *Mejor imposible* o *El silencio de los corderos* pueden convertirse en auténticas sesiones de *coaching* salidas de la gran pantalla.



■ Autor: Rubén Turienzo.
■ Editorial: LID Editorial Empresarial.
■ Precio: 19,90 euros.

'Forjadores de líderes'

Catorce autores desgranar, en *Forjadores de líderes*, las prácticas más innovadoras para que los procesos de *coaching* ejecutivo cumplan su misión como catalizadores del cambio e impulsen el desarrollo de una organización. Entre los temas abordados, se encuentra la profesionalización del consejo de administración o los mecanismos de toma de decisiones estratégicas de la cúpula directiva, todo ello con el único fin de lograr la excelencia en la gestión de la empresa a largo plazo.

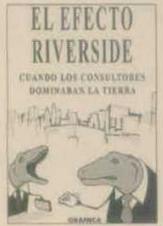


■ Editorial: LID Editorial Empresarial.
■ Precio: 19,90 euros.
■ Págs.: 336.

'El efecto Riverside'

¿Qué pasaría si los consultores dominaran la Tierra? Partiendo de esta premisa, Montgomery Lee ha creado una novela, en dave de humor, en la que se critica un mundo donde las empresas pagan dos veces por el mismo asesoramiento que un profesional le ha ofrecido para un problema que no tiene y que es posible que nunca haga. Haciendo gala de una ácida ironía, *El efecto Riverside* habla de los aciertos y miserias del *management consulting*, un actividad profesional que muchas veces sirve de cabeza

de turco a la que echar la culpa cuando todo parece ir de mal en peor, pero de la que pocos se acuerdan cuando las cosas van bien. Creador de la *Funny Management Library*, una colección de títulos humorísticos de gestión, como *Ya sé quién tiene tu queso*, Montgomery Lee desgrana en su última obra todas las claves para que cualquier profesional que vaya a aventurarse en el fascinante mundo de la consultoría sepa con qué se va a encontrar.



■ Autor: Montgomery Lee.
■ Editorial: Granica.
■ Precio: 19 euros.

'Al éxito en 5 movimientos'

En *Al éxito en 5 movimientos*, Juan Luis Carratalá ha aplicado la filosofía del Seitai, una disciplina japonesa, al mundo empresarial para identificar los puntos débiles

y fuertes de una corporación, de forma que el ejecutivo disponga de datos para definir la estrategia.

■ Autor: Juan Luis Carratalá.
■ Editorial: Empresa Activa.
■ Precio: 8 euros.
■ Págs.: 128.



'Bestsellers' de narrativa

Junto con los libros de gestión, las librerías esperan hacer su particular agosto en diciembre con las últimas novedades en narrativa. El autor de *El Médico*, Noah Gordon, acaba de publicar *La bodega*, que ya se ha colocado entre los líderes de ventas. Otra apuesta

segura es *Tierra Firme*, de Matilde Asensi, que con la historia de Catalina Solls y el paso español por el Nuevo Mundo espera conquistar estas Navidades el éxito que logró con *El último catón* o *El origen perdido*. Aunque, sin duda, la mayor expectativa la ha generado la segunda parte de *Los*

pilares de la Tierra, uno de los libros más vendidos de la historia. En *Un mundo sin fin*, Ken Follett vuelve a retomar como escenario el pueblo británico medieval de Kingsbridge, aunque 153 años después de la primera parte. El título en español no se pondrá a la venta hasta el 28 de diciembre.

'La experiencia Starbucks'

Es de dominio público que, desde 1992, las acciones de Starbucks se han revalorizado un 5.000%. ¿Cómo ha conseguido la

firma este éxito? Joseph A. Michelli explica, paso a paso, cómo emular la estrategia de esta firma para conquistar diferentes mercados.

■ Autor: Joseph A. Michelli.
■ Editorial: Granica.
■ Precio: 18 euros.
■ Págs.: 176.



■ Autor: Matilde Asensi.
■ Editorial: Planeta.
■ Precio: 19,50 euros.
■ Págs.: 272.

■ Autor: Ken Follett
■ Editorial: Plaza y Janés.
■ Precio: 29,90 euros.
■ Págs.: 1.136.

