

LECTURAS RECOMENDADAS

Texto: Por Gabriel Cortina



Sun Tzu. El arte de la guerra para directivos

Gerald A. Michaelson
Ed. Gestión 2000

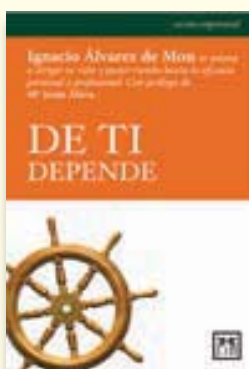
El general chino Sun Tzu escribió 500 años a.c. un clásico libro sobre estrategia militar, adaptado a todos los tiempos. Con frecuencia la actividad empresarial se convierte en un escenario competitivo donde se pueden poner en prácticas muchas ideas del "arte de la guerra", sobre todo en su dimensión estratégica y táctica. Este libro propone 50 reglas, sencillas y muy fáciles de comprender, para triunfar en el mundo de los negocios, que pueden trasladarse a muchas situaciones con las que se enfrentan día a día los profesionales autónomos.



Soy consultor (con perdón)

Carlos Abadía Jordana
Ed. Empresa Activa

Presentamos una eficaz guía para ser un buen profesional y no morir en el intento. Con gran sentido del humor, el autor aborda todas las claves para ejercer satisfactoriamente una profesión que nace con la intención de ayudar a mejorar y a superar determinados obstáculos en un momento dado. Es un práctico manual dirigido a todas las personas que han elegido libremente ser consultores: no es una tarea fácil ni se puede improvisar. Como cualquier profesión, la consultoría tiene unas claves y unos fundamentos cuyo conocimiento son imprescindibles. Además, cada cliente supone un nuevo reto, por lo que es necesario conocer y adaptarse al entorno. Además, disfrutarás con una lectura fácil y atractiva.



De ti depende

Santiago Álvarez de Mon
Lid Editorial

Decir profesional autónomo significa "de ti depende". Hay mucha gente que no se siente especialmente motivada en sus trabajos y que ha renunciado ya a la posibilidad de una alternativa mejor. Todos nosotros tenemos una cierta

responsabilidad en el ámbito de nuestro trabajo que nos lleva a tener que ofrecer unos determinados resultados. En el ámbito laboral, son muchas las horas de nuestra vida que dedicamos a trabajar como para no intentar disfrutarlas más. Ofrecemos un libro que parte de la idea de que cada uno es dueño de su vida, teniendo siempre en cuenta los factores externos que se escapan de nuestras manos. Se trata de cinco temas a través de las vivencias de personas similares a las que nos rodean en nuestro día a día.



Negociando como un fenicio

Habib Chamoun-Nicolás
Keynegotiations.com

¿Otro libro de negociación? Presentamos una original obra destinada a los profesionales, pero especialmente de ventas y desarrollo de negocio. Mientras la tecnología y los productos cambian, el modo correcto y honorable de hacer negocios permanece. El modelo seguido por la cultura fenicia y su práctica comercial se presenta como una guía de los principios de la negociación que asegura unos resultados eficaces, tanto para la mejora de su compañía, como para mejorar sus habilidades personales. Los fenicios no se enfocaron tanto en el precio como en otros beneficios, que son más valiosos de lo que generalmente se cree. Ellos se esforzaron por crear verdaderas amistades con sus socios comerciales.