

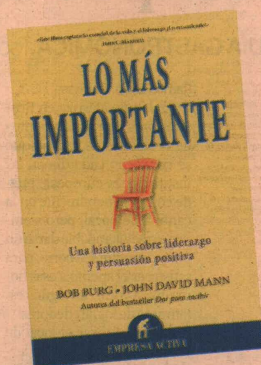
## PARA APRENDER

### Aprender a persuadir

**Expansión.** Madrid

Porque saber diferenciar qué es lo más importante a la hora de negociar una determinada operación o qué es lo más trascendente cuando hay que tratar con una persona en concreto es fundamental si se quiere llegar lejos en la empresa, Bob Burg y John David Mann han reunido en una nueva novela empresarial las claves para ejercer un liderazgo y una persuasión positiva.

Según los coautores de *Lo más importante* (que también colaboraron jun-



#### **LO MÁS IMPORTANTE**

- **Autores:** Bob Burg y John David Mann
- **Editorial:** Empresa Activa
- **Páginas:** 160
- **Precio:** 12 euros

tos en la obra *Dar para recibir*), "para poder liderar y persuadir a los demás no hay que concentrarse en uno mismo, sino ser capaz de ver las necesidades de los otros".

Entonces, ¿qué debe ser lo primordial? Centrada en la experiencia de un joven ejecutivo que quiere convencer a los directivos y empleados de la empresa familiar en la que trabaja sobre los beneficios que supondría para le negocio aceptar una determinada fusión con otra compañía, la obra desarrolla las cinco claves necesarias para ejercer un buen liderazgo. En primer lugar, ser fiel a la visión que uno tiene y saber mantenerla y defenderla; forjar a tu gente; hacer y conocer el trabajo que se hace; defender algo y, en último, compartir el centro de liderazgo.