

'Management' optimista para la playa

12.07.2010 S. Saiz / J. R. Corpas/ A. M. Fernández. Diario Expansión.

Ni crisis, ni despidos. Se acabaron los manuales de ahorros de costes y las retrospectivas sobre quiebras. De la recesión, de sus consecuencias y de cómo afrontar sus primeros embates ya han corrido ríos de tinta.

La literatura más negra del *management* ha dejado paso este verano a discursos más optimistas que ya se sitúan en una visión post-crisis, que no de recuperación.

Algunos títulos, como *Los osos ya no comen salmón*, hablan de la gestión del fracaso, pero se alejan de discursos derrotistas para acercarse a un enfoque que anima a la reinención personal y profesional. Por supuesto, el deporte rey cobra protagonismo tras la victoria de La Roja en el Mundial, con títulos como *Capitanes* o *El fútbol es así*. Hay quien, como Félix Cuesta, habla sobre la motivación en *El generador de ilusión*, e incluso títulos más paternalistas como *Buen padre, mejor jefe*.



'Buen padre, mejor jefe', Natalia Gómez

Más allá de la conciliación, *Buen padre, mejor jefe* ofrece un análisis sobre la paternidad y la gestión empresarial desde un nuevo enfoque, la sinergia. Ser padre y ser jefe no es lo mismo, aunque ambas facetas, sin embargo, tienen mucho en común.

Si hacemos muchas cosas bien en casa con nuestra familia, ¿por qué no aprovechar ese aprendizaje en el entorno laboral? Del mismo modo, ¿por qué no utilizar nuestras habilidades profesionales para mejorar nuestra labor de padres? El libro recoge experiencias y anécdotas que ilustran las diferentes vivencias a las que se enfrentan los padres y madres y propone una serie de consejos prácticos para equilibrar ambas facetas.

'Cómo entender la prensa financiera'

¿Ha intentado descifrar alguna vez los cuadros con cifras y evoluciones en bolsa y cotización que aparecen cada día en EXPANSIÓN? Incluso para quienes saben interpretarlos, la información es tan amplia y se refiere a tantos mercados diferentes, que muchas veces se pasan por alto las mejores oportunidades de inversión. Esic ha editado *Cómo entender los datos de la prensa financiera*, del economista José Antonio Remírez Prados, que de forma sencilla y divulgativa explica desde cómo se deben leer estos cuadros y su significado, e incluye una breve descripción de los términos y lenguaje especializado que se utilizan en este tipo de estadísticas.

‘Cómo ganar una guerra’

La sociedad liberal ha producido un efecto de ampliación del campo de batalla que lleva la lucha a los negocios. Ignacio González-Posada enseña al lector cómo ganar la guerra de las finanzas. Para ello, el economista utiliza situaciones de la Segunda Guerra Mundial de manera didáctica. Por ejemplo, explica las razones de la rápida caída de Polonia ante Alemania por intentar defender toda su frontera a la vez y utiliza a Stalin y a Hitler para estudiar dos modelos de dirección.



Es un libro destinado a enseñar de manera práctica y entretenida, que se basa en historias verídicas para explicar coyunturas reales. Así, el lector no debe asustarse y esperar un grueso y pesado tomo de teoría que revise axiomas obsoletos. Los ejércitos de Microsoft, Coca-Cola o Sony se batían en duelo día a día y esta obra intenta explicar las normas por las que se rigen y las guías de conducta que deberían respetar. De esta manera, este libro intenta enseñar a evitar los errores que otros han cometido porque el hombre es el único animal que tropieza dos veces con la misma piedra.

‘El fútbol es así’, de Stefan Szymanski y Simon Kuper

Gracias al análisis de un economista, Stefan Szymanski, y a los conocimientos del reputado periodista deportivo Simon Kuper, El fútbol es así desvela por qué La Roja consiguió, primero, ser campeona de Europa y, ahora, del mundo. Este libro se aleja de las típicas lecciones de *management* y liderazgo para abordar en profundidad el perfil más económico del deporte rey.

A lo largo de sus páginas, el lector descubre cómo se gestiona desde dentro un equipo de fútbol y los entresijos de las negociaciones de los fichajes estrella, toda una aventura para adentrarse en los secretos de una industria que levanta pasiones. El rigor de la obra se apoya en datos estadísticos mientras que las anécdotas y casos reales de equipos de fútbol de todo el mundo sirven para desterrar falsos mitos. ¿Sabía usted que Noruega es en realidad el país que más ama el fútbol? ¿Y que, exceptuando al Real Madrid, los equipos de provincia de todo el mundo suelen acumular más éxitos que los de la capital de su país? Y para quienes están pensando invertir en este deporte, que sepan que el fútbol es el peor negocio del mundo: mueve pasiones, pero pierde dinero.

‘Trabajar sin sufrir’, de María Jesús Álava Reyes

Para muchos individuos el trabajo es la principal desgracia de sus vidas; para otros, sin embargo, constituye la mayor fuente de satisfacción. Pero, ¿de qué depende que unas personas lo vivan como una tragedia y otras como un regalo? Puede resultar preocupante, e incluso paradójico, que nos hayan preparado tan poco para afrontar con éxito una actividad a la que dedicamos la mayor parte de nuestro tiempo.

En Trabajar sin sufrir, claves para superar los problemas y disfrutar en el trabajo, María Jesús Álava Reyes, con más de treinta años de experiencia en el ámbito de la psicología y autora, entre otros libros, de La inutilidad del sufrimiento –más de 200.000 ejemplares vendidos–, nos da las claves para que no dejemos que el azar o las circunstancias condicionen nuestra vida profesional. En el libro, la autora proporciona las vías, los recursos y las habilidades que nos permitirán desarrollar nuestra inteligencia emocional y encontrar la mejor forma de aprender a no sufrir en el trabajo. Porque trabajar para sufrir no es trabajar, y porque sufrir con el trabajo no es necesario.

‘Los osos ya no comen salmón’

Con este libro, Ricardo Cortines nos acerca al mundo de los negocios rompiendo con lo que se espera de un emprendedor. Afirma que su objetivo último no debe ser ganar dinero. Es más importante buscar un proyecto que apasione, antes que uno que enriquezca. Los osos ya no comen salmón invierte valores, de manera que fracasar es ganar mientras que el éxito es perder. Cortines afirma que el hombre es un ser hecho para fracasar, un animal que se adapta y aprende. Pero es un animal que necesita estímulos, el verdadero perdedor no es el que se cae, sino el que no quiere aprender a andar.

‘Fault lines, how hidden fractures still threaten the economy’

Raghuram Rajan, ex economista jefe del Fondo Monetario Internacional entre 2003 y 2007 ya advirtió, allá por 2005, que los bancos centrales podrían estar conduciendo la economía mundial hacia el precipicio. La facilidad para obtener un crédito, los complejos productos de inversión y la falta de confianza en el mercado interbancario, eran el caldo de cultivo para un épico colapso financiero. En aquel momento, fue criticado con dureza por su predicción pero, dos años después, estallaba la crisis financiera.

En su último libro *Fault lines: how hidden fractures still threaten the world economy* (Fallas: cómo fracturas ocultas siguen amenazando la economía mundial), Rajan sostiene que existen graves fracturas en la economía responsables de esta situación (no sólo los banqueros codiciosos) y advierte de que si no se pone remedio podríamos sufrir una crisis potencialmente más devastadora. ¿Podemos correr el riesgo de no escucharlo por segunda vez? En su opinión, uno de los grandes retos actuales es reducir la excesiva dependencia del consumo de Estados Unidos como motor de la economía mundial.

‘El generador de ilusión’

El generador de ilusión, de Félix Cuesta, cuenta la historia de un consultor que a lo largo de su trabajo como asesor de empresas, muestra cómo el principal problema de las empresas no es la crisis, sino el descontento generalizado que hace mella entre sus clientes, a los que no han prestado el interés necesario como para hacer que el negocio funcione. Pero motivar el consumo depende, sobre todo, de ser capaces de generar ilusión dentro de la propia compañía, algo que precisa de un importante ejercicio de reflexión y que si se sabe aprovechar es una oportunidad insuperable para diferenciarse de la compañía a nivel competitivo.

‘Las siete llaves de la imaginación’, de Piero Morosini

En este libro, el autor italo-peruano pretende abrir el camino al éxito empresarial a través de la imaginación. Ésta es la puerta que hay que cruzar para acceder a un buen proyecto económico. Para ello, Morosini, especialista en el campo del pensamiento directivo, da siete claves que ayudarán al lector a abrir su mente y descubrir nuevos nichos de negocio. Estos siete escalones, comenzando por tener una mentalidad superadora, que anima al lector a ser una persona resuelta y valiente, y pasando por la obsesión por el cliente, que enfatiza la empatía, llegan a la trampilla de la creatividad.

Sin embargo, el autor deja claro que el éxito no depende de un único individuo, sino de la disparidad y la diferencia. Afirma que un equipo debe funcionar de forma armoniosa de manera que mediante el trato, la suma de sus diferencias sean capaces de crear ideas útiles e innovadoras para lo que se apoya en el imaginario del pueblo peruano. Piero Morosini ha ganado el primer premio mundial de Accenture al liderazgo de pensamiento gerencial.