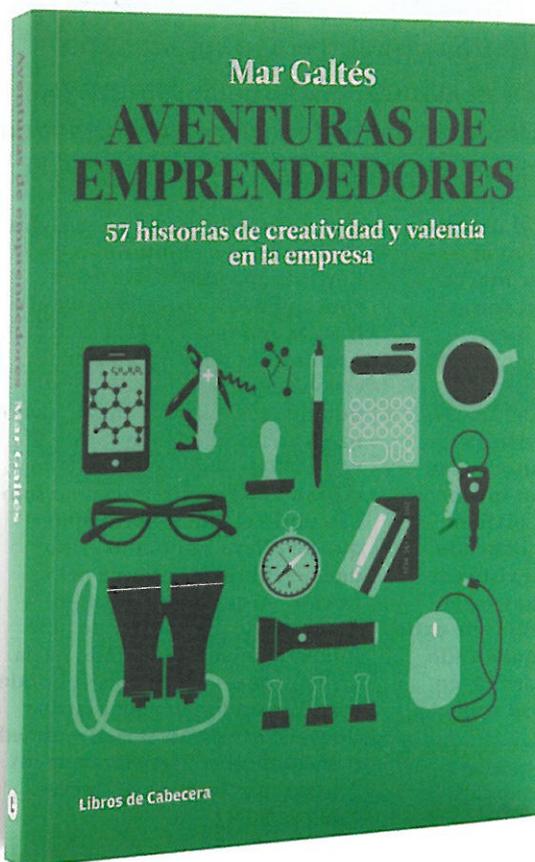


El lado más humano del emprendedor



La periodista Mar Galtés recopila en este libro 57 artículos publicados –actualizados– en el diario *La Vanguardia* sobre emprendedores catalanes. Historias amenas que tiran hacia el lado más humano del emprendedor... que sí lo tiene.

Mar Galtés hace toda una declaración de intenciones en la introducción de su libro con la que no podríamos estar más de acuerdo en esta revista: “En un contexto económico deprimido se considera que los emprendedores, abordando nuevos proyectos, son la solución a los problemas que arrastran muchas empresas para adaptarse a los nuevos tiempos, la solución para acabar con los altos índices de paro: para que los desempleados tengan el aliciente de convertirse en sus propios empleadores, en emprendedores, y que acaben creando más empleo”. Con este punto de partida, la

Aventuras de emprendedores
Mar Galtés Libros de Cabecera
Precio: 17€

periodista recopila las historias profesionales de 57 emprendedores catalanes aparecidas en el diario *La Vanguardia*.

“Todas las historias que aparecen en este libro son reales y desmontan los tópicos que giran en torno al universo emprendedor: para ser emprendedor no hay que ser joven, no hay que ser rico, no hay que haber heredado una empresa. Es verdad que se puede ser emprendedor siendo joven, siendo rico, o partiendo de una empresa familiar, claro que sí. Pero también se puede emprender a una edad madura, empezando desde cero, incluso después de arruinarse. Y se puede ser emprendedor en el nuevo mundo de la tecnología, y también en los sectores de siempre”, explica la autora de esta recopilación de artículos.

MARKETING

Así están cambiando los consumidores

La consultora Punto de fuga, experta en investigación de mercados, ha reunido en un libro todos los *inputs* que los consumidores les han ido ofreciendo durante el desarrollo de distintos proyectos. El libro resume las mutaciones más relevantes en los consumidores: motivaciones, percepciones,

HABILIDADES

El oficio y el arte de la persuasión

Desacredita las malas ideas poniendo en duda los detalles; evita los absolutos y las hipótesis; consigue apoyos independientes; háglo sencillo; no pierdas nunca de vista el objetivo; si quieres neutralizar a la oposición, no te opongas a ella; da rápidamente las malas noticias y lentamente las buenas; utiliza

COMUNICACIÓN

Donde digo “digo”, digo “digo”

Álvaro González-Alorda defiende las conversaciones como herramienta directiva para dirigir personas. “La calidad de tu liderazgo depende de la calidad de tus conversaciones. Nos pasamos la vida en las conversaciones que tenemos y también en las que no. La tendencia a reemplazar conversaciones por mensajes