Colección Neuromanagement

Editorial Universitaria
Ramón Areces

COLECCIÓN NEUROMANAGEMENT

Uno de los desafíos de este principio de siglo xxi es la omnipresencia del cambio acelerado. Afortunadamente, la neurociencia también crece a un ritmo exponencial. Ambas circunstancias afectan, sin duda, al management tradicional, caen gradualmente los viejos paradigmas para dar paso al neuromagement.

Esta nueva colección, Neuromanagement, se irá construyendo con la integración de distintas subcolecciones en torno a un tema: PNL, por ser una de las técnicas pioneras que mejor ha evolucionado junto al nuevo management; Coaching y RR.HH. Tras éstas tres seguirán otras como Comunicación ericksoniana, Mindfulness, Bienestar, etc.

Cada una de estas subcolecciones se abre a las diferentes corrientes y autores que ofrecen nuevas aportaciones, un nuevo punto de vista, una nueva práctica o experiencia, una nueva investigación, un nuevo modelo operativo… para compartir en el universo de habla hispana. Por ello, la mayoría serán autores de habla española, pero también se recuperará algún clásico en otros idiomas que se traducirá-adaptará al español.

Cada subcolección estará integrada por tres formatos transversales:

- Divulgación para un lector no iniciado, que siente curiosidad y busca ayuda para su crecimiento personal.
- Manuales o guías de consulta para estudiantes y profesionales que se inician en alguna de estas disciplinas.
- Talleres para ayudar a formadores y entrenadores a liderar grupos, facilitar sesiones de trabajo, crear «comunidades de aprendizaje», y transmitir y aplicar –con éxito y resultados tangibles– los principios, valores y métodos propios de cada una de las especialidades.

SUBCOLECCIÓN NEUROMANAGEMENT – PNL

ACTIVA TU POTENCIAL CON PNL

AUTOR: Gustavo Bertolotto Vallés. Fundador del Instituto Potencial Humano.
ISBN: 9788499612188 EDICIÓN: 7.ª, Noviembre 2021 IBIC: VSPX
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 160 PVP: 14€

Presentación: Techu Arranz.

ÍNDICE: Presentación. Enseño aquello que necesito aprender.- Introducción.- Capítulo 1. Iniciación a la Programación Neurolingüística.- Capítulo 2. Los mapas mentales.- Capítulo 3. Cómo mejorar la comunicación.- Capítulo 4. Modelos de la comunicación verbal.- Capítulo 5. Los cambios deseados.- Capítulo 6. Utilizar el teatro de la mente.- Capítulo 7. Cómo obtener los recursos para el cambio.- Capítulo 8. La ecología de los sistemas en los que vivimos.- Capítulo 9. El tiempo en nuestro cerebro y cómo organizarlo.- Conclusión.- Epílogo. La PNL va bien.- Índice de prácticas.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección

SINOPSIS: ¿Has pensado cómo piensas? ¿Todos pensamos igual? ¿Para qué me sirve saber cómo pienso? ¿Qué utilidad tiene?
Activa tu potencial con PNL no solamente te introduce en las claves de cómo funciona tu mente, sino que, fundamentalmente te muestra y te ayuda a poner en práctica herramientas para:

- Generar nuevos comportamientos en cualquier área de tu vida (familiar, social, laboral, deportiva, formativa, etc.) y modificar las conductas no deseadas (hábitos, miedos, fobias, etc.).
- Solucionar los problemas de comunicación (dificultades de expresión en público, timidez, hacerte entender mejor y comprender bien lo que te dicen, etc.).
- Facilitar el logro de tus objetivos en cualquier ámbito (personal, laboral, social, de estudios, etc.).

EL COLOR DEL CRISTAL. PNL Y EL ARTE DE INFLUIR

AUTOR: Pilar Godino Roldan. Coach especializada en liderazgo, gestión del cambio y relaciones estratégicas
ISBN: 9788499613222 EDICIÓN: 2.ª, Junio 2022 IBIC: VSPX
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 108 PVP: 14€

Presentación: Robert Dilts. Cofundador del Dilts Strategy Group NLP University

ÍNDICE: Presentación.- Prólogo.- Prefacio.- Introducción.- Capítulo 1. Las lentes: el lenguaje de la influencia.- PRIMERA PARTE. LENTES DE ESENCIA PERSONAL.- Capítulo 2. Criteria: la importancia de saber lo que realmente quiero.- Capítulo 3. La Lente de la Visión Global versus Lente de Detalle: perspectiva personal.- Capítulo 4. La Lente de la Gente versus Lente de Tarea: comprender la orientación del deber.- SEGUNDA PARTE. LENTES DE ACCIÓN.- Capítulo 5. La Lente de Dirigirse Hacia versus Lente de Alejarse De: dirección del movimiento.- Capítulo 6. La Lente de Opciones versus Lente de Procedimiento: motivos para la acción.- Capítulo 7. La Lente de Actuar versus Lente de Evaluar: paso a la acción.- Capítulo 8. La Lente de Fuente Interna versus Lente de Fuente Externa: fuente de información-feedback y aprobación.- Capítulo 9. La Lente de Similar versus Lente de Diferente: la relación personal con el cambio. Decisión y motivación.- Conclusión.- Juego para conocer tus lentes y las de los demás.- Epílogo.- Bibliografía.- Sobre la autora.- Sobre la colección.- Otros títulos

SINOPSIS: Pilar Godino consigue a través de este pequeño libro, explicar los metaprogramas, herramienta básica pero complicada de la PNL que nos ayuda a dominar la capacidad de influencia sobre los demás. Para este fin, utilizando la metáfora de las diferentes lentes que usamos, nos invita a comunicar intencionadamente con atención para así tratar a los demás no como queremos que nos traten sino como ellos quieren ser tratados.

«Para comunicarse con un ordenador hay que entender cómo funcionan sus programas. Para comunicarse eficazmente con una persona, es importante entender cómo funcionan sus metaprogramas».

Anthony Robbins

Pilar es única y extraordinaria. Es una observadora de talento, una maestra del coaching con una de las experiencias más largas en la profesión, y una gran comunicadora.
A Pilar le caracteriza la gran habilidad de hacer fácil la materia más compleja, y los metaprogramas son una de las materias complejas de la PNL que traduce aquí con simplicidad.

De la presentación de Robert Dilts

Los metaprogramas son una especie de filtro que media entre nuestra percepción y el mundo, lo que sucede fuera de nosotros, y Pilar tiene el acierto de llamarlos «lentes» que nos permiten ver el mundo de color de rosa o gris, el vaso medio lleno o medio vacío porque, como dijo Ramón de Campoamor, «todo es según el color del cristal con que se mira».

Del prólogo de Gustavo Bertolotto

CÓMO PENSAR BIEN. PNL PARA GESTIONAR CONFLICTOS Y MULTIPLICAR TU CREATIVIDAD

AUTOR: Daniel Álvarez Lamas, Fundador del Instituto Ben Pensante
ISBN: 9788499612522 EDICIÓN: 3.ª, Enero 2020 IBIC: VSPX
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 160 PVP: 14€

Epílogo: Joseph O'Connor.

ÍNDICE: Prólogo.- Introducción.- Capítulo 1. Conferencia sobre la estrella neurológica.- Capítulo 2. ¿Cómo funciona la mente?.- Capítulo 3. ¿Cómo funciona la imaginación?.- Capítulo 4 ¿Cómo se combinan el pensamiento verbal y la imaginación?.- Capítulo 5. Visualizar la imagen deseada: La herramienta del coaching 4 evolutions con todo detalle.- Capítulo 6. Herramientas para superar el dolor emocional: encajar, enraizarse y liberar.- Anexo 1. ¿En qué consiste la crisis existencial? La Teoría del Desarrollo.- Anexo 2. ¿Por qué esas cinco puntas en la estrella neurológica?.- Epílogo.- Notas.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección.

SINOPSIS: El autor relata cómo son los procesos mentales a partir de los que se generan los conflictos, cómo se genera tanto el conflicto interno como externo, y cómo ambos se retroalimentan. Y a partir de esta doble perspectiva, explica herramientas habituales de la PNL para facilitar la resolución de conflictos y generar soluciones creativas.

PNL Y EDUCACIÓN. CLAVES PARA SER EL PROFESOR QUE SIEMPRE QUISISTE TENER

AUTOR: Carlos Pallero Guerrero. Director Mente Colectiva. Profesor universitario

ISBN: 9788499612935 EDICIÓN: 2.ª, Octubre 2019 IBIC: VSPX
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 192 PVP: 14€

Prólogo: Judith DeLozier. Co-desarrolladora, coach, modeladora y formadora de Programación Neurolingüística

ÍNDICE: Presentación.- Prólogo.- Capítulo 1. Nuevas alternativas en la sociedad global.- PRIMERA PARTE. PNL Y EDUCACIÓN.- Capítulo 2. Los pilares de la PNL educativa.- Capítulo 3. Presuposiciones de la PNL educativa.- Capítulo 4. El modelado de la excelencia.- SEGUNDA PARTE. PNL Y APRENDIZAJE.- Capítulo 5. La gestión de los aprendizajes.- Capítulo 6. Modelos de aprendizaje de la PNL.- TERCERA PARTE. PNL Y ORIENTACIÓN.- Capítulo 7. Pautas para el día a día del profesor como formador.- Capítulo 8. El profesor como orientador.- CUARTA PARTE. PNL Y MOTIVACIÓN.- Capítulo 9. Herramientas para el cambio educativo.- Anexos.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección

SINOPSIS: Hemos transitado del Siglo de las Luces a la Sociedad Global, en donde el *aprendizaje es factor crítico de supervivencia y éxito* para el individuo, la familia la empresa, los grupos sociales, las naciones… Así lo afirma J. Stiglitz, nobel de economía, en **La Sociedad del Aprendizaje (2015)**. El educador es el *profesional* clave en esta era de la innovación-creatividad.

Las TIC ofrecen hoy al alumno información al segundo y conexiones múltiples inmediatas y globales: el mundo de las redes. Su mensaje es tremendamente atractivo. Les «en-red-a» (i) y abduce (móvil, tableta, pc…); incluso intenta manipular su mundo de valores.

El educador no puede ya refugiarse en el rol de mero transmisor de conocimientos. Ha de *asumir el reto de su transformación profesional*: ceder al alumno y al grupo el protagonismo del

aprendizaje; y –además de experto– transformarse en *facilitador* que dinamiza toda la energía del aula para lograr el desarrollo integral, no solo cognitivo, de todos los alumnos.
La *neurociencia* –la ciencia sobre la operativa del cerebro- y la *psicología* le ofrecen modelos operativos hoy contrastados para asumir su nuevo rol. La *tecnología* puede ser su gran aliado y al tiempo, su más fiero competidor.
La **Programación Neurolingüísta (PNL)** aporta al educador dos áreas muy atractivas para el alumno: (1) entender su propio ego –objeto de deseo, sobre todo, del adolescente-, y explorar y formular su meta vital; y (2) aprender a comunicarse y convivir –con éxito– consigo mismo, los otros y su entorno. Y esto lo hace en vivo y en directo, con múltiples ejercicios que el educador aprende a experimentar en primera persona para aplicarlos, después, en el aula y el centro.

TRATA EL ESTRÉS CON PNL.

AUTOR: José Pérez Martínez. Médico
ISBN: 9788499612591 EDICIÓN: 2.ª, Agosto 2018 IBIC: VSPX
ENCUADERNACIÓN Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 128 PVP: 14€

Prólogo: María A. Clavel Álvaro. Socia Formadora de la AEPNL

ÍNDICE: Presentación.- Prólogo.- Introducción.- Capítulo 1. ¿Qué es el estrés?.- Capítulo 2. Clases de estrés.- Capítulo 3. Repercusión física, mental, emocional y conductual del estrés.- Capítulo 4. La Programación Neurolingüística (PNL).- Capítulo 5. Posiciones perceptivas.- Capítulo 6. Metamodelo de lenguaje.- Capítulo 7. Submodalidades.- Capítulo 8. Anclas y anclajes.- Capítulo 9. Creencias y valores.- Capítulo 10. Resolución de conflictos.- Capítulo 11. El manejo del tiempo.- Capítulo 12. La relatividad de nuestra consciencia. Niveles lógicos y neurológicos.- Capítulo 13. Hipnosis Ericksoniana.- Capítulo 14. Metáforas.- Epílogo.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección

SINOPSIS: ¿Sabe de verdad qué es el estrés? Quizá ha estado con ansiedad o con algún otro síntoma alguna vez en su vida sin saber que estaba sufriéndolo.
¿Le gustaría conocer una de las herramientas más efectivas para prevenirlo y tratarlo y que además le enseñará una forma distinta de entender y andar por la vida?
Parafraseando a William James, padre de la psicología americana y profesor de Harvard, la mejor arma contra el estrés es la habilidad de transformar la representación de situaciones que nos producen distrés en otras que generen respuestas de relajación o de estrés.
La Programación Neurolingüística es la escuela del cómo y por tanto la técnica idónea para ayudarnos. La respuesta que damos al estrés, que es lo que realmente nos produce distintos problemas, puede ser regulada en parte modificando su representación mental, y con ello dotándola de un nuevo significado; y esta técnica es una de las especialidades de la PNL.
José Pérez Martínez aúna en este libro sus conocimientos como médico, su maestría como profesor didacta de PNL, su especialización como sofrólogo clínico, su experiencia de más de 30 años sanando la mente y el cuerpo y su sabiduría sobre la vida, resultado de la interrelación de todas las anteriores.

SUBCOLECCIÓN NEUROMANAGEMENT -COACHING

50 HISTORIAS DE COACHING. MITOS, FÁBULAS, METÁFORAS Y OTROS RELATOS

AUTOR: Fernando Bayón Mariné y otros. Coordinador general
ISBN: 9788499610580 EDICIÓN: 1.ª , Mayo 2012 IBIC: KJMB
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 284 PVP: 23€

ÍNDICE: Prólogo. -Introducción. -MITOS. -Capítulo 1. El mito de Aracne. -Capítulo 2. El alma de Tántalo. -Capítulo 3. La leyenda de Jasón y los Argonautas. -Capítulo 4. La espada de Damocles. -Capítulo 5. El suplicio de Sísifo. -Capítulo 6. La inacabada historia de Filemón y Baucis. -MÁSCARAS. -Capítulo 7. El carnaval de Venecia. -Capítulo 8. El milagro de Aloe Vera. -Capítulo 9. Libérate de la armadura. -Capítulo 10. Trampas y artimañas de niños y mayores. -Capítulo 11. Cara y cruz de monedas parecidas. -Capítulo 12. Con la careta de Sócrates. -HÉROES Y VILLANOS. -Capítulo 13. La magia de Harry Potter. -Capítulo 14. Superman lo puede todo. -Capítulo 15. El veneno de Darth Vader. -Capítulo 16. Coaching en Sherwood. -Capítulo 17. Búscame en el país de Nunca Jamás. -Capítulo 18. El síndrome de Svengali. -FÁBULAS. -Capítulo 19. La historia de Jarek. -Capítulo 20. El síndrome del vestuario. -Capítulo 21. La sal en el vaso y la sal en el lago. -Capítulo 22. Zanahorias, huevos y café. -Capítulo 23. Los dos lobos. -Capítulo 24. El viento y el sol. -Capítulo 25. La zorra y las uvas. -Capítulo 26. El zagal y las ovejas. -Capítulo 27. El gato y la zorra. -METÁFORAS. -Capítulo 28. El gran cubo del viejo maestro. -Capítulo 29. La ventana mágica. -Capítulo 30. La tribu que cuidaba su rebaño. -Capítulo 31. La historia del perro Wanda. -Capítulo 32. Alicia y el gato Cheshire. -Capítulo 33. Cenicienta coach. -Capítulo 34. Un caballo listo. -Capítulo 35. Los monos ya no suben la escalera. -Capítulo 36. El elefante atado. -Capítulo 37. El cuento de la taza de té. -Capítulo 38. El espejo y el reflejo. -Capítulo 39. Subir el muro y disfrutar de la vista. -Capítulo 40. Un coach para cruzar el abismo. -OTROS RELATOS. -Capítulo 41. Muere lentamente. -Capítulo 42. Para qué lamentarse. -Capítulo 43. Equivócate y aprende. -Capítulo 44. Bartolomé, el artesano. -Capítulo 45. ¿Cuánto me queda para llegar a Atenas?.- Recibimos lo que damos.- La mirada del amor.- La historia de Jane Goodall.- La piel porosa.- Advaita.- Índice analítico.

SINOPSIS: A finales del siglo XVIII, Gozzi llegó a la conclusión de que sólo había treinta y seis situaciones trágicas diferentes. ¿Qué tienen en común relatos tan dispares como El mito de Sísifo, El caballero de la armadura oxidada, La guerra de las galaxias, El gato y la zorra, La ventana mágica y un texto de Neruda? La conclusión es que a lo largo de la historia del hombre no hay situaciones nuevas, ni relaciones nuevas, sino nuevas manifestaciones de situaciones y relaciones antiguas, con las que conviene que el coach esté familiarizado a través de las manifestaciones originales de todas esas historias, y su evolución a lo largo del tiempo.
En la práctica del coaching es un elemento esencial la interpretación del guión de vida del coachee, ayudándole a recordar cómo se forma, y aprovechando una historia existente que se

acomode a lo que siente en su interior, y mostrándole que su guión va evolucionando a lo largo de la vida, y que tiene la posibilidad de salirse de él ejercitando su propia responsabilidad y autonomía.
Los autores han seleccionado 50 historias, que siguen una misma estructura: breve descripción de la historia, aplicación al proceso de coaching y conclusiones, a través de:

- MITOS con un sobresaliente valor paradigmático, referencial y ejemplarizante.
- MÁSCARAS que nos permiten escapar de las limitaciones personales.
- HÉROES como arquetipos deseados, idealizados y reconocidos.
- FÁBULAS que fomentan los valores, la imaginación y la comunicación.
- METÁFORAS que nos hacen reencontrarnos con nuestra realidad.
- RELATOS que logran un impacto que remueve a quien lo lee.

ACTITUD ¡GUAUme! SORPRENDER Y CREAR VALOR EN LA VIDA PERSONAL Y EN LOS NEGOCIOS

AUTORES: João Alberto Catalão y otros. Investigador, Docente- Formador y Conferencista en Negociación. Co-Fundador del INV (Instituto de Negociación y Ventas y de SalesUp)

ISBN: 9788499613055 EDICIÓN: 1.ª, Mayo 2018 IBIC: VS;KJMB
ENCUADERNACIÓN: Rústica, 17X24 PÁGINAS: 304 PVP: 21€

ÍNDICE: Índice.- Agradecimientos.- Prólogo. La leyenda de Villanueva de Actitud.- Introducción. Actitud ¡GUAUme!®.- PRIMERA PARTE. Ser ¡GUAUme!®. Ocho principios, valores y capacidades individuales que respaldan la actitud ¡GUAUme!®.- Capítulo I. Ser ¡GUAUme!® es tener un discurso interno positivo.- Capítulo II. Ser ¡GUAUme!® es apreciar y alentar a los demás.- Capítulo III. Ser ¡GUAUme!® es tener iniciativa y ser resiliente.- Capítulo IV. Ser ¡GUAUme!® es tener energía.- Capítulo V. Ser ¡GUAUme!® es creer que la vida se basa en las relaciones y practicar la gratuidad.- Capítulo VI. Ser ¡GUAUme!® es cultivar una visión positiva del mundo.- Capítulo VII. Ser ¡GUAUme!® es no autolimitarse.- Capítulo VIII. Ser ¡GUAUme!® es crecer personal y profesionalmente en interacción.- SEGUNDA PARTE. Actitud ¡GUAUme!® en acción. La actitud ¡GUAUme!® al servicio de diversos contextos y dimensiones personales y profesionales.- Capítulo IX. La actitud ¡GUAUme!® y el cambio.- Capítulo X. La actitud ¡GUAUme!®, la creatividad y la innovación.- Capítulo XI. La actitud ¡GUAUme!® y el pensamiento alternativo.- Capítulo XII. La actitud ¡GUAUme!® y el networking.- Capítulo XIII. La actitud ¡GUAUme!® y el humor.- Capítulo XIV. La actitud ¡GUAUme!® y la comunicación.- Capítulo XV. La actitud ¡GUAUme!® y hablar en público.- Capítulo XVI. La actitud ¡GUAUme!®, el marketing personal y la empleabilidad.- Capítulo XVII. La actitud ¡GUAUme!®, la educación, la formación y el éxito empresarial.- Capítulo XVIII. La actitud ¡GUAUme!® en los negocios.- Capítulo XIX. La actitud ¡GUAUme!® y la dinámica de la negociación.- Capítulo XX. La actitud ¡GUAUme!® y el liderazgo.- Capítulo XXI. La actitud ¡GUAUme!® y la motivación.- Capítulo XXII. La actitud ¡GUAUme!® y el coaching.- Capítulo XXIII. La actitud ¡GUAUme!® y la gestión del tiempo.- Capítulo XXIV. La actitud ¡GUAUme!®, los séniores y el futuro.- TERCERA PARTE.

Actitud ¡GUAUme!® en reflexión.- Epílogo. 1+1=3, la historia de un concepto que ya lo era antes de serlo.- Bibliografía.- Sobre los autores.- Sobre la colección.- Otros títulos de la colección

SINOPSIS: **¿Quieres aprender a ser y a tener una actitud GUAUme!®?**
Ana Penim, y João Alberto Catalão son los creadores de un nuevo concepto que han denominado Actitud ¡GUAUme!® para ayudar a las personas a cambiarse a sí mismas a través de la gratitud (gratividad término que forma parte de este acervo de conceptos que han creado igual a gratitud en actividad, en acción) y la sorpresa y de esta forma contribuir a una progresión dinámica más humanista y sostenible.
Esta actitud permite que quien sorprende positivamente a otra persona consiga no solo «llegar a él» más allá de sus expectativas, sino también accionar en él mecanismos de creatividad social, que potenciarán su respuesta positiva hacia quien fue capaz de sorprenderle, y también hacia con terceros, en una dinámica colectiva y en red de Gratividad ¡GUAUme!®.
El contenido de este libro incluye:
La definición del concepto Actitud ¡GUAUme!®;

- Los principios, valores y capacidades individuales en los que se basa la Actitud ¡GUAUme!®.
- La metodología de desarrollo de competencias Actitud ¡GUAUme!®, transversales al contexto personal y profesional.
- La aplicación práctica de la Actitud ¡GUAUme!®, al servicio de diversos contextos y dimensiones personales y profesionales.
- Reflexiones de reconocidas personalidades de diferentes áreas profesionales y científicas :

«Quien no se atreve a soñar, más que vivir sobrevive y, quien encuentra un sueño por el que merece la pena vivir, no tiene miedo a morir. ¿Hay algo más apasionante que desplegar nuestro potencial y alcanzar la plenitud? »
Mario Alonso Puig
De la tercera parte Actitud ¡GUAUme!® en reflexión

DEL COACHING ONTOLÓGICO AL COACHING SOCIAL.

AUTOR: Miguel Ángel Velázquez Martín. Psicólogo. Coach ontológico.
ISBN: 9788499613000 EDICIÓN: 2.ª, Julio 2018 IBIC: KJMB;VS
ENCUADERNACIÓN: Rústica, 17X24 PÁGINAS: 208 PVP: 19€

ÍNDICE: Introducción.- Capítulo I. Coaching social.- Capítulo II. El punto de partida.- Capítulo III. Transformación cognitiva.- Capítulo IV. Transformación emocional.- Capítulo V. Transformación corporal.- Capítulo VI. Cimientos para la construcción.- Capítulo VII. El mundo de las infinitas posibilidades.- Capítulo VIII. El poder de la acción.- Capítulo IX. Transformación del sistema.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección.- Otros títulos de la colección

SINOPSIS: **¿Es posible un mundo más habitable, más humano, más sostenible, más amoroso?**

Miguel Ángel Velázquez es el creador de una nueva línea a la que denomina Coaching Social, que parte de la transformación del individuo y se proyecta hacia una nueva convivencia en los entornos a los que pertenece. La metodología está sustentada en las enseñanzas ontológicas, que se complementan con aportaciones de otros investigadores.

Se trata de abrir la posibilidad de expandir el efecto del coaching y llevarlo a toda la sociedad, en todos los entornos. De tener una metodología que funcione y que permita, no sólo el replanteamiento de la propia vida, sino la aplicación de prácticas que mejoren el funcionamiento de los grupos sociales que conforman el sistema, como es la educación, la sanidad, las familias, los emprendedores, el cambio cultural de las empresas, y cualquier colectivo humano que se plantee crecer y lograr una versión más plena y consciente de sí mimo.
Es una guía dirigida tanto a los profesionales del coaching que deseen utilizar esta metodología en su trabajo como a cualquier persona que quiera profundizar en su propia transformación y en la de los entornos en los que se desenvuelve.
Es una reflexión profunda sobre cómo hemos creado nuestra forma de vida y como sería posible construir una existencia, personal y profesional, elegida desde la consciencia, más identificada con nosotros mismos y con la persona que nos gustaría ser, que nos diera sentido y nos hiciera más coherentes.

COACHING. LA OPORTUNIDAD DE CAMBIAR

AUTOR: Fernando Bayón Mariné. Coach senior profesional. Catedrático de E.U. de Organización de Empresas URJC
ISBN: 9788499612836 EDICIÓN: 1.ª, Julio 2017 IBIC: VSP
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 112 PVP: 14€

Prólogo: Michel. Entrenador y exfutbolista

ÍNDICE: Prólogo.- Introducción.- Capítulo 1. Coaching y transformación.- Capítulo 2. El compañero de viaje.- Capítulo 3. La figura que hay en el espejo.- Capítulo 4. Ramas del mismo tronco.- Capítulo 5. Opciones metodológicas.- Capítulo 6. El proceso.- Capítulo 7. Otra oportunidad.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección

SINOPSIS: **¿Qué es coaching?**
Coaching no es sino una ayuda técnica, científica y profesional en procesos de transformación que una persona ha decidido iniciar, ya tengan un propósito personal o profesional.
El coaching es una herramienta eficaz y poderosa para la evolución y el cambio de las personas tanto en el ámbito profesional como en el entorno personal.
El coaching es el proceso de acompañamiento que facilita el cambio y que ayuda a enfrentarse al futuro incierto con garantías de autoconfianza, fe y mejor conocimiento personal.
Acepta el coaching, abrir la mente al coaching, comprender el coaching y ejercitarlo es una experiencia vital que nadie debería perderse.

Fernando Bayón a lo largo de casi 20 años como coach profesional ha podido comprobar que no solamente todos los cambios son una oportunidad, sino que los resultados mejoran a las personas y las renuevan para enfrentarse con más certezas a su futuro.

COACHING HOY. TEORÍA GENERAL DEL COACHING

AUTOR: Fernando Bayón Mariné. Coach senior profesional. Catedrático de E.U. de Organización de Empresas URJC

ISBN: 9788480049962 EDICIÓN: 8.ª, Julio 2019 IBIC: KJMB;VS
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 476 PVP: 27€

ÍNDICE: Introducción.- Capítulo I. Concepto de coaching.- Capítulo II. El proceso de coaching.- Capítulo III. Life coaching.- Capitulo IV.- El coaching profesional.- Capítulo V. Principales metodologías del coaching profesional.- Capítulo VI. Principales herramientas del coaching profesional.- Capítulo VII. Coaching de equipo.- Capítulo VIII. Medición de resultados.- Capítulo IX. Aplicaciones específicas.- Capítulo X. Tendencias del coaching para el nuevo siglo.- Bibliografía.- Sobre los autores

SINOPSIS: Desde hace siglos se practica el coaching, pero sólo desde hace algunas décadas, contamos con una amplia y creciente literatura en castellano que analiza el coaching como técnica, como método o como sistema de desarrollo. Echábamos de menos un manual o guía de consulta que reuniera en un único texto la doctrina y práctica más común y también la novedosa que permitiera a cualquier profesional obtener una visión global del coaching y, al tiempo, la posibilidad de conocer el proceso, su ámbito de actuación, las características de las diversas escuelas, incluso la posibilidad de familiarizarse con las herramientas más utilizadas; y acudir al experto para una consulta rápida y eficaz.
Coaching Hoy ordena, modeliza, conceptualiza y proporciona una perspectiva integrada, alejada del intrusismo, de la mediocridad y apuesta por la visión científica y técnica de esta actividad-profesión.
Destila experiencia y trata con objetividad los pros y contras de cada escuela y metodología.
Esta obra es resultado del empeño de un amplio equipo de expertos coordinados por Fernando Bayón.

- **C**ontagia entusiasmo por la profesión de coaches
- **O**bra clave para la formación de los nuevos entrenadores
- **A**utores con la más amplia experiencia en el ejercicio de esta profesión
- **C**oaches, expertos y profesores universitarios aúnan doctrina y práctica
- **H**ábil transmisión de un mensaje claro y objetivo
- **I**nstructivo, encontrará casi todo lo que busque
- **N**o impone ningún punto de vista

Guía de consulta para quienes ya ejercen esta nueva-antigua profesión

COACHING MAÑANA. TEORÍA GENERAL DEL COACHING II

AUTOR: Fernando Bayón Mariné. Coach senior profesional. Catedrático de E.U. de Organización de Empresas URJC

ISBN: 9788499612812 EDICIÓN: 1.ª, Julio 2017 IBIC: KJMB;VS
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 232 PVP: 19€

Prólogo: Antonio Garrigues Walker

ÍNDICE: Prólogo.- Introducción.- Primera parte. La herencia recibida.- Capítulo I. Coaching y transformación.- Capítulo II. El compañero de viaje.- Capítulo III. La figura que hay en el VI. El pro espejo.- Capitulo IV.- Ramas del mismo tronco.- Capítulo V. Opciones metodológicas.- Capítulo ceso.- Segunda parte. La evolución del camino.- Capítulo VII. Pensar.- Capítulo VIII. Viejas y nuevas leyes del coaching.- Capítulo IX. Coaching en los escenarios VUCA.- Capítulo X. Rol tecnológico y coaching.- Capítulo XI. Imprescindible talento.- Capítulo XII. Desde dentro.- Tercer parte. De hoy en adelante.- Capítulo XIII. Armonía.- Capítulo XIV. Futurama keys.- Capítulo XV. Coaching visto por otros ojos.- Bibliografía.- Sobre los autores.- Sobre la colección

SINOPSIS: **¿Ciencia o arte? ¿Hacia dónde vamos?.** Coaching Hoy, Teoría general del coaching es lo que hoy se llamaría una obra coral que tuve el honor de dirigir y coordinar en esta misma editorial. En ella colaboraron más de una veintena de autores (los más expertos). Configuramos un texto que a modo de teoría general se convirtió en la biblia del coaching y en una referencia ineludible… Coaching Mañana pretender ir un poco más allá. Partiendo de la realidad de la herencia recibida, trata de adentrarse en los diversos caminos que debe reconocer el coaching para llegar, en un futuro próximo, a ser herramienta útil y usual en la gestión cotidiana de personas, profesionales y empresas. En definitiva un elemento estratégico en el desarrollo humano.

De la introducción de Fernando Bayón Mariné

METAMORFOSIS A TRAVÉS DEL COACHING

AUTOR: Carolina Caparrós Álvarez. Profesora de la EOI. Coach consultor

ISBN: 9788499612973 EDICIÓN: 1.ª, Enero 2018 IBIC: VSP
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 208 PVP: 16€

Prólogo: Mario Alonso Puig

ÍNDICE: Reconocimientos.- Prólogo.- Introducción.- Capítulo 1. El país "Ejecución". Gus y su trabajo.- Capítulo 2. Visita país "Todos contamos". Encuentro con Uriel. La mariposa Atlas.- Capítulo 3. El país "Todos contamos". Nueva realidad.- Capítulo 4. Uriel se prepara para apoyar a Gus. Las bases.- Capítulo 5. Uriel forma a Gus. Los estilos de trabajo.- Capítulo 6. ¿Cómo

puedo superar mi frustración?. Integración.- Capítulo 7. Autodiagnóstico y despertar. ¿Quién soy yo y como me ven otros? Mis fortalezas son mi pilar.- Capítulo 8. Descubrimiento. Quién puedo y quiero llegar a ser.- Capítulo 9. Encuentro con Kamal. El poder del diálogo.- Capítulo 10. Centrarse y actuar. Logro tener objetivos y que me den autonomía.- Capítulo 11. El encuentro con Jelaní en el país Ejecución.- Capítulo 12. Uriel y Gus, amigos inseparables.- Capítulo 13. Gus se propone para un nuevo trabajo.- Capítulo 14. Al rescate de Gus y Uriel.- Capítulo 15. Jelaní, ¿se transforma?.- Epílogo.- Bibliografía.- Sobre la autora.- Los protagonistas.- Sobre la colección

SINOPSIS: **¿Me puedo convertir en mariposa?**
Carolina Caparrós nos regala una metáfora de la vida en sí misma. Una metáfora a través de un cuento del proceso de cambio que un ser humano puede realizar durante sus etapas vitales, siempre que esté decidido a ello y, sobre todo, si además cuenta con el apoyo de un coach.
La mariposa Uriel irá describiendo todo el proceso de coaching que la oruga Gus seguirá hasta convertirse en la mariposa que está destinada a ser.
En este proceso la autora, usando a Uriel como coach, irá desplegando toda una serie de recursos y herramientas metodológicas que ayudarán al proceso de cambio.
Esta metáfora nos ayudará a alimentar nuestra imaginación, nuestra sana ambición y sobre todo a creer, de una vez por todas, que si deseamos algo con toda la pasión, ponemos los medios, y damos los pasos planificados, estaremos en disposición de lograr nuestras pequeñas o grandes metas.

PENSAMIENTO Y EMOCIÓN. COACHING PARA CAMBIAR EL VIDEOJUEGO DE TU VIDA

AUTOR: Luis Fernández Gutiérrez. Coach, farmacéutico
ISBN: 9788499614403 EDICIÓN: 1.ª, Abril 2023 IBIC: VSPQ
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 172 PVP: 14€

Prólogo: David Antón Menéndez

ÍNDICE: Prólogo. -Introducción. -Capítulo 1. ¿Es posible cambiar?. -Capítulo 2. Cambiar comportamientos y hábitos. -Capítulo 3. La mente es el mago de oz. cosas que conviene saber y nunca nos explican. -Capítulo 4. Los traumas y minitraumas. -Capítulo 5. El cerebro y el sistema nervioso. -Capítulo 6. Qué hace nuestra mente. -Capítulo 7. Cómo se manifiestan los procesos de tu mente. -Capítulo 8. Por qué te comportas como lo haces. -Capítulo 9. El contexto que nos condiciona. -Capítulo 10. El estímulo que nos impacta. -Capítulo 11. Los pensamientos que aparecen. -Capítulo 12. La emoción que sientes. -Capítulo 13. Tus opciones de comportamiento. -Capítulo 14. Los resultados que obtienes. -Capítulo 15. La vida es como un juego, en el que ganas cuando aprendes. -Apéndices. -Bibliografía. -Sobre el autor. -Sobre la colección.

SINOPSIS: En muchos aspectos la vida funciona como un videojuego, y para tener éxito, conviene que domines el juego de la vida. Cuando te detienes a pensar que la vida tiene sus mecánicas y sus normas como cualquier juego, que nuestro cerebro tiene sus formas de funcionar con su propia lógica (aunque no lo parezca), es cuando empiezas a descubrir cómo

jugar mejor. Luis nos ofrece un manual del jugador con explicaciones y metáforas para hacer el juego más digerible. También nos propone diferentes niveles de implicación en el proceso de cambiarnos a nosotros mismos para que practiquemos progresivamente. Así podemos ir jugando de la forma en la que vamos aumentando el nivel y mejorando a base de desafíos. El texto contiene explicaciones, ejercicios prácticos, ejemplos, metáforas aclaradoras y distintos niveles de juego, para que tú elijas tu implicación.
Estos conceptos no se explican en colegios, institutos, universidades o empresas, pero son absolutamente necesarios para llevar una vida más satisfactoria, evitar muchos problemas, solucionarlos, o sacar algo positivo de ellos cuando no conseguimos evitarlos. Todo ello está relacionado con entender tu mente, saber cómo funciona, por qué a veces haces unas cosas y a veces otras, incluso por qué a veces no puedes evitar hacer cosas que no quieres hacer.
¡Acepta el desafío y permítete encontrar las claves para jugar mejor… y disfrutar jugando!

¡SOS! ME HAN HECHO JEFE. CÓMO LIDERAR DESDE EL COACHING

AUTOR: Jan Carl María Vos. Director del Coaching Ejecutivo de la EOI. Socio director de Configuras
ISBN: 9788499613079 EDICIÓN: 1.ª, Junio 2018 IBIC: VSP
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 176 PVP: 14€

Prólogo: Fernando Bayón

ÍNDICE: Prólogo.- Prefacio. Buscando un libro útil.- Introducción.- PRIMERA PARTE. VISIÓN PERSONAL.- Capítulo I. ¿Soy algo más que mi puesto?.- Capítulo II. ¿Cómo sobrevivo a todo esto?.- Capítulo III. ¿Cómo controlo mi parte cromañón?.- SEGUNDA PARTE. VISIÓN DE EQUIPO.- Capítulo IV: Propósito: ¿Estamos aquí para algo más que para ganar dinero?.- Capítulo V. Estructura: ¿Cómo ponemos orden a este caos?.- Capítulo VI. Confianza: ¿Buenismo u ordeno y mando?.- TERCERA PARTE. VISIÓN SISTÉMICA.- Capítulo VII. El líder sistémico.- Capítulo VIII. Las organizaciones que aprenden.- Capítulo IX. El futuro organizativo.- Conclusión.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección.- Otros títulos

SINOPSIS: **¿Cómo poner en práctica el liderazgo?**
Hay cosas que no se enseñan en el colegio. Liderar a otras personas es una de ellas. Se han escrito muchos libros sobre qué es el liderazgo, pero pocos sobre cómo ponerlo en práctica. Este libro ofrece una caja llena de herramientas para el manager de hoy que quiere sobrevivir al mundo VUCA en el que estamos inmersos.
Este libro te acompaña durante tus primeros meses como jefe y recorre contigo una hoja de ruta para que sean de lo más productivos. Aprenderás qué necesitan las personas para estar ilusionadas y comprometidas, aplicarás las técnicas necesarias para conseguir un equipo cohesionado y alineado hacia un objetivo común, y por último pero no menos importante, tomarás consciencia de la importancia de gestionarte a ti mismo; base imprescindible a la hora de gestionar a otros.

A la hora de gestionar personas, el líder se encuentra buscando un equilibro constante entre las siguientes dimensiones: la de la persona, la del equipo y por último la organizacional. Es importante considerar esta última para entender que cualquier acción que tomamos tiene un impacto tangible o intangible en otra parte de la organización. Por último, aclarar que no gestionamos a personas por el mero hecho de cumplir con una moda, lo hacemos por ser más competitivo, más ágil, más eficiente, en resumen para alcanzar mejor nuestros objetivos.

STORYTELLING. CUÁNTO CUENTA CONTAR EN COACHING

AUTOR: David Antón Menéndez. Psicólogo clínico y profesor universitario Universidad de Comillas

ISBN: 9788499613215 EDICIÓN: 1.ª, Octubre 2018 IBIC: KJP
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 120 PVP: 14€

Prólogo: Fernando Jáuregui

ÍNDICE: Prólogo.- Introducción.- Capítulo 1. Dónde se usan las historias.- Capítulo 2. Qué es Storytelling.- Capítulo 3. ¿Por qué funciona?.- Capítulo 4.- ¿En qué consiste una historia?.- Capítulo 5. Construyendo la historia.- Capítulo 6. Potenciar y contar la historia.- Capítulo 7. Análisis de historias.- Capítulo 8. Plantillas.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección.- Otros títulos

SINOPSIS: **¿Te gustaría tener una plantilla-guía para poner en práctica el storytelling?**
Sobre el arte de contar historias hay bastantes libros, sobre la técnica pocos, pero sobre el arte y la técnica y que además cuenten con una estructura tan clara y sencilla como éste, en el que el autor te lleva de la mano para que aprendas a construir relatos y logres elaborar tu primera historia con todos los ingredientes necesarios para que sea bueno, este es, sin duda, el primero.
David Antón nos enseña en este libro lo que él lleva haciendo diariamente desde hace más de 15 años con sus alumnos, pacientes y amigos.
Hoy en día, el arte de contar historias es parte de la metodología formativa en muchos contextos, desde el ámbito académico hasta el empresarial, y resulta imprescindible tanto para los oradores experimentados como para aquellos que se inician en la materia. Tanto es así que «storytelling» es el objetivo central para este año 2018 de la International Society for Performance Improvement (ISPI), asociación profesional centrada en la mejora del rendimiento.
Si tienes que conseguir un cambio en otras personas –en tu vida profesional o personal-, y sabes el arte y la técnica de contar historias, comunicarás, emocionarás e inspirarás mucho más y mejor, y lo que es más importante, contribuirás a construir conocimientos nuevos partiendo de los que tu auditorio ya sabe y ampliándolos a través de la metáfora, o bien mediante historias que se convierten en experiencias más fácilmente recordables y una fuente de aprendizaje más natural que la mera información.

#VUCAHERO. COACHING PARA SER EL HÉROE QUE BUSCAN LAS EMPRESAS

AUTORES: María José Alaminos Gil-Ortega, directora de RR.HH, y otros
ISBN: 9788499613321 EDICIÓN: 1.ª, Mayo 2019 IBIC: VSP
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 102 PVP: 14€

Prólogo: Carmen Vidal

ÍNDICE: Prólogo: ¡En proceso de cambio!.- Capítulo 1. Introducción.- Capítulo 2. Coaching.- Capítulo 3. Comunicación digital.- Capítulo 4. Aprendizaje "non stop" .- Capítulo 5. Openmind .- Capítulo 6. Cambio en tiempo real.- Capítulo 7. Intraemprendimiento.- Capítulo 8. Autogestión financiera.- Epílogo.- Bibliografía.

SINOPSIS: **¿Te quieres convertir en el mejor profesional para la era que viene? ¿Quieres ser un Vucahero?**
La tecnología y el entorno VUCA (el nuevo entorno empresarial marcado por la volatilidad, la incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad) son ahora el eje de una nueva sociedad y, es por ello, que nuestro reciclaje profesional, para poder estar a la altura, es clave.
Un nuevo modelo de profesional es necesario para este entorno empresarial. Negarlo supone caer preso de la obsolescencia laboral.

SUBCOLECCIÓN NEUROMANAGEMENT -RRHH

10 ARQUETIPOS PARA CONSTRUIR LOS EQUIPOS DEL FUTURO

AUTOR: Héctor Hugo Infer Fernández. Socio fundador de Transform Action España y Latinoamérica. Global Trainer de Barrett Values Centre.

ISBN: 9788499613475 EDICIÓN: 1.ª, Noviembre 2019 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica 21X29,7 PÁGINAS: 128 PVP: 21€

ÍNDICE: Presentación (Ana Moreno).- Introducción.- Conceptos y modelos.- Capítulo 1. Nuevos tiempos, Nuevos paradigmas.- Capítulo 2. Alineando la Cultura con la Estrategia.- Capítulo 3. Modelo de los 10 arquetipos culturales.- Capítulo 4. Arquetipos y los modelos culturales.- Capítulo 5: Equipos y organizaciones tóxicas.- Capítulo 6: Equipos y organizaciones convencionales.- Capítulo 7: Equipos y organizaciones que sobresalen.- Capítulo 8: Equipos y organizaciones del futuro.- Capítulo 9: Reinventando los equipos para transformar las organizaciones.- Ejercicios y dinámicas.- Ejercicio 1. Arquetipos culturales en acción.- Ejercicio 2. Arquetipos culturales en tu vida laboral.- Ejercicio 3. Arquetipo Práctico Reactivo.- Ejercicio 4. Arquetipo Sociable Reactivo.- Ejercicio 5. Arquetipo Experto Reactivo.- Ejercicio 6. Arquetipo Práctico Proactivo.- Ejercicio 7. Arquetipo Sociable Proactivo.- Ejercicio 8. Arquetipo Experto Proactivo.- Ejercicio 9. Arquetipo Facilitador.- Ejercicio 10. Arquetipo Tutor.- Ejercicio 11. Arquetipo Mentor.- Ejercicio 12. Arquetipo Sabio.- Ejercicio 13. Diagnóstico integral de equipo.- Ejercicio 14. Iniciativa de transformación cultural.- Bibliografía.- Sobre el autor.- Sobre la colección.- Otros títulos de la colección.

SINOPSIS: En este taller encontrarás modelos y herramientas para reinventar los equipos y facilitar la adopción de las nuevas formas de pensar y actuar requeridas para crear organizaciones del futuro. Es una invitación a transformar la forma en la que trabajamos en equipo, desplegando el potencial de cada uno de sus miembros y del equipo en sí mismo
Cuenta con una introducción conceptual y explicación de modelos que repasa además de los 10 arquetipos:

Equipos Convencionales	**Equipos del Futuro**
Práctico Reactivo y Proactivo	Facilitador
Sociable Reactivo y Proactivo	Tutor
Reactivo y Proactivo	Mentor
	Sabio

las ideas de: ✓Cultura ✓ Organización ✓Transformación
y un bloque de ejercicios y dinámicas de aplicación práctica.
Los materiales incluidos están pensados para utilizarlos en talleres formativos o en el trabajo diario de directivos con sus equipos.

El autor propone una forma de analizar el papel que cada uno de los integrantes desempeña en el equipo. Cada uno de los arquetipos, desde su nivel evolutivo, aporta valor en un determinado tipo de tareas o en determinados contextos. Ser capaz de identificar el arquetipo desde el que cada uno funciona, abre conversaciones que ayudan al equipo y ayudan al profesional.
Héctor Infer ha sido un pionero en entender las organizaciones como sistemas vivos que evolucionan. Su trabajo junto a «Barrett Values Centre» es un referente desde hace más de dos décadas. En este taller el autor traslada al funcionamiento de los equipos el modelo de transformación cultural basado en valores, de una forma práctica y amena.

20 CUENTOS CHINOS. Paradojas sobre las personas y las empresas

Autor: Miquel Bonet Anglarill, consultor y formador en marketing y dirección de ventas, y otros

Isbn: 9788499614168 Edición: 1.ª, Mayo 2022 Ibic: KJMV2
Encuadernación: Rústica 17X24 Páginas: 336 Pvp: 23€

Edición en castellano. También, hay una edición en catalán

Índice: Agradecimientos. -*Excusatio non petita*… o quizá mejor *captatio benevolentiae*. -Primer cuento chino. El principio de todas las cosas. -Segundo cuento chino. Tomar la decisión más acertada para una vida profesional plena... ¿o ir tirando?. -Tercer cuento chino. Finalidad y sentido de las empresas. ¿*Money, money, money* o riqueza compartida?. -Cuarto cuento chino. ¿Aprender a ganarse la vida o ser un subsidiado?. -Quinto cuento chino. La aportación de valor de las empresas. ¿Salvaguardar el valor de la acción o contribuir a velar por su ecosistema?. -Sexto cuento chino. El trabajo en equipo. ¿Una garantía para no desafinar o convertirse en Robinson Crusoe?. -Séptimo cuento chino. Los cambios de escala de las empresas y sus consecuencias sobre la complejidad organizativa, la cultura y el clima. ¿Cabeza de ratón o cola de león?. -Octavo cuento chino. ¿Adónde vamos? El liderazgo más allá de la literatura. ¿Deshacer la incertidumbre o directos al precipicio?. -Noveno cuento chino. Las crisis empresariales y los puntos de fuga. ¿Regreso a lo fundamental o huida hacia adelante?. -Décimo cuento chino. Las crisis de crecimiento personal y profesional. ¿Un punto de no retorno o una oportunidad?. -Undécimo cuento chino. Sostenibilidad y economía circular. ¿En serio o para enseñar a las visitas?. -Duodécimo cuento chino. La pérdida de centralidad en la carrera profesional y personal. ¿Un paso al lado o resistencia activa?. -Decimotercero cuento chino. Fusiones, adquisiciones y cierre de empresas, o ¿cómo volver a la tercera cena?. -Decimocuarto cuento chino. Contrato laboral *versus* contrato psicológico. ¿Matrimonio de conveniencia o por amor?. -Decimoquinto cuento chino. Los agentes sociales sindicales. ¿Final de trayecto o cambio de vía?. -Decimosexto cuento chino. El fin de la vida laboral. ¿Qué hay alguien más?. -Decimoséptimo cuento chino. Los agentes social empresariales. ¿*Lobbies* o club de la comedia?. -Decimoctavo cuento chino. Vida pos-laboral. ¿El edén o el desierto de Gobi?. -Decimonoveno cuento chino. ¿Y ahora qué? Cómo manejarse con lo inesperado. ¿Sucumbir o resistencia activa?. -Vigésimo cuento chino. La superación del duelo y el camino hacia la *joie d´vivre*. El porqué de todo. –Epílogo. -Sobre los autores. -Sobre la colección. -Otros títulos de la colección.

SINOPSIS: **Si sabemos buscar y encontrar el sentido de nuestra vida es que hemos tenido éxito. El resto solo es preparación, diligencia y audacia.**

Nada provoca más que la realidad, por ello, este libro está cocinado desde las experiencias personales y compartidas de los autores sobre la evolución de las carreras profesionales y el desarrollo de las organizaciones. Son relatos ficción-realidad que tienen como marco veinte encuentros gastronómicos en los que el diálogo, el debate y la reflexión son la materia prima del guiso de cada capítulo. Su condición de observadores sin condicionamientos les permite ser exégetas de esa realidad y opinar desde la libertad más deseable. Los protagonistas, quienes se autodenominan Cuarteto de Alejandría, como los personajes de la celebérrima obra de Lawrence Durrell, presentan cada uno de los temas de una manera poliédrica en el que cada visión forma una parte indisociable de esa realidad.
Renunciando a la tentación de caer en un reduccionismo simple de la complejidad de la relaciones personas-empresa, o de ofrecer consejos inocuos o manuales de procedimiento, recurren a la ironía y la mayéutica para cuestionar situaciones reales, como el sentido de las empresas, el liderazgo, las crisis, la pérdida de centralidad, el rol de los agentes sociales, el trabajo en equipo o la vida poslaboral, etc. Las paradojas se convierten en antisépticos de los mantras de la cultura del business style de hoy en día, para llevar al lector al ámbito de la duda y el pensamiento crítico.

Te invitamos a sentarte a nuestra mesa, como un comensal más, para que al final de cada ágape respondas a las preguntas clave que hacen los protagonistas.

LÍDER SHERPA. MÁS ALTO, MÁS LEJOS, MÁS RÁPIDO

AUTORES: Andrés Pérez Monzón, socio de Auren Consultores y de la Fundación Personas y Empresas. Consultor, y otros.

ISBN: 9788499613826 EDICIÓN: 1.ª , Diciembre 2020 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 240 PVP: 21€

Finalista X Edición de los Premios Know Square al mejor libro de empresa 2020

ÍNDICE: Presentación.- Capítulo 1. La nueva normalidad, nuestro gran everest particular.- Capítulo 2. El Everest, los sherpas y el líder visionario.- Capítulo 3. La visión y el líder visionario.- Capítulo 4. La liga de los líderes tóxicos y el ejército de los burócratas.- Capítulo 5. La empresa como aventura.- Capítulo 6. Las herramientas del sherpa.- Capítulo 7. Las herramientas del líder visionario.- Epílogo. El final de un camino, el inicio de otros.- Sobre los autores.- Sobre la colección.- Otros títulos de la colección

SINOPSIS: **El viaje en busca del compromiso a través de los líderes visionarios y de los líderes sherpas**

Sobre liderazgo hay miles de libros publicados; que digan algo novedoso, algunos; que tengan en cuenta la nueva realidad poscoronavirus, pocos; en los que se refleje la realidad multidimensional del liderazgo, muy pocos; pero que reflexione sobre la necesidad de dos tipos distintos de liderazgo -visionario y sherpa- para enfrentar la nueva realidad, que además esté sembrado con historias curiosas y divertidas, contadas con un gran dominio de la técnica del storytelling y con un humor muy particular, este es, sin duda, el primero.
Andrés Pérez y Javier Cantera han escrito un libro ad hoc a los tiempos que nos ha tocado vivir, dirigido a líderes y a profesionales de gestión de personas en las organizaciones de hoy, que tienen que encarar una aventura única: llegar más alto, más lejos y más rápido de lo que hemos tenido que llegar en el pasado como profesionales y como empresas.

Y así, como un traje a medida hilvanado, para que el lector lo cosa reposadamente al leerlo, los capítulos de este libro nos proponen:

Sugerencias para el líder de hoy, un líder humano y tremendamente auténtico.

Historias y anécdotas, que salpican la obra y generan reflexión.

Experiencias personales de los autores, a lo largo de los más de 25 años que llevan en la profesión.

Reflexiones sobre el futuro de las organizaciones y el modelo de liderazgo sherpa y liderazgo visionario que éstas demandan.

Pautas para llevar todo lo anterior al día a día de las organizaciones y del trabajo de los líderes.

Aventuras, entre las cuales destacan la aventura de emprender y la aventura de vivir y trabajar en una organización en los tiempos actuales.

PRAGMATA DE RECURSOS HUMANOS. DE ANGLICISMOS Y DICHOS POPULARES

AUTOR: Francisco Javier Cantera Herrero. Psicólogo. Presidente de AUREN BLC y Fundación de Personas y Empresas.

ISBN: 9788499613499 EDICIÓN: 2.ª, Febrero 2020 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 216 PVP: 18€

Prólogo: Francisco Gil

Nominado IX Edición de los Premios Know Square al mejor libro de empresa 2019

ÍNDICE: Prólogo.- Introducción: Psicología de la normalidad y gestión de personas.- No hay atajo sin trabajo: Job crafting.- No hay peor ciego, que el que no quiere ver: estrés y mindfulness.- Las palabras convencen, pero el ejemplo arrasa: la ambivalencia del engagement.- Al pan pan, pan y al vino, vino: HR analytics.- Quien a buen árbol se arrima, buena sombra le cobija: el dilema del networking.- Más vale pájaro en mano que ciento volando: hacer real la

experiencia del empleado.- Querer es poder: ¿la diversidad unánime o la unanimidad diversa?.- Dime de lo que presumes y te diré de lo que careces: ¿Cómo se elige un coach idóneo?.- El eco siempre tiene la última palabra: tecnoestrés.- Piensa todo lo que quisieres, pero habla lo menos que pudieres: phubbing.- El mal ajeno no cura el mío: schadenfreude en redes sociales.- Admira a quien lo intenta, aunque fracase: self-handicapping.- Coger el rábano por las hojas: PAS (personal altamente sensible).- No es oro todo lo que reluce: la nesciencia de RRHH.- Cría cuervos y te sacarán los ojos…o ..: ¿qué pasará cuando tu jefa sea un robot?.- No ganar, ya es perder: de la selección a la elección.- Por la boca muere el pez: saber reconocer.- Antes que acabes, no te alabes: ¿personal branding o egolatría?.- Más vale un toma, que dos te daré: horario y conciliación.- Del dicho al hecho hay un gran trecho: inteligencia artificial o lo artificial de la inteligencia.- Quien no tenga dinero que no vaya a la feria: negociar o influir y convencer.- No por mucho madrugar amanece más temprano: del mobbing y jefes tóxicos.- Más vale buenas esperanzas, que ruin posesión: onboarding.- Más vale un por si acaso, que un si hubiera: reskilling.- Aprendiz del todo, maestro de nada: de polímata a polivalente.- Quiéreme cuando menos lo merezca, porque será cuando más lo necesite: saber dar un feedback negativo.- En copa dorada, se da lo que agrada: employer branding o experiencia candidato.- No hay tragedia, sin comedia: la dictadura de ser feliz siempre.- Querer es poder: ¿por qué tenemos que poner siempre un adjetivo a la palabra líder?.- Quien mucho abarca, poco aprieta: ¿por qué el director de RRHH quiere ser estratégico?.- Sobre el autor.- Sobre la colección.- Otros títulos de la colección.

SINOPSIS: **¿Qué tiene que ver este libro con la psicología de la normalidad?**
Pues todo, pues las expresiones populares sirven para acercar nuestras descripciones psicológicas. No se trata de adornar nuestra ciencia con arropes discursivos, sino más bien de utilizar palabras normales para explicar conceptos sencillos.
En el libro vamos a asociar un dicho popular a treinta conceptos de rabiosa actualidad en gestión de personas. Tras cada uno de las treinta expresiones y conceptos hay multitud de investigación científica de la psicología, pero queremos expresarla en términos normales y usuales.
Sentido común, eclecticismo, heterodoxia, anglicismos enriquecedores mezclados en un libro que no pretende ser científico, pero de lo que rehúye es de que sirva de autoayuda.

De la introducción de JAVIER CANTERA

Alguien tenía que ilustrar esta antología de Recursos Rumanos con el refranero aplicándolo a nuestro contexto, y esa persona, a mi juicio, tiene que ser alguien que, por una parte, tenga un buen conocimiento y una experiencia consolidada en ese ámbito, pero sienta, a la vez, una especial vinculación con las tradiciones y costumbres populares, hasta tal punto que configuren de alguna forma su propia identidad.
Puestos a elegir, nadie mejor que el autor de esta obra, Javier Cantera, que además de su ya larga y amplia trayectoria profesional en el campo de los Recursos Humanos, es una persona que no desaprovecha oportunidad para alardear de sus orígenes (que por si no lo saben, son de pura cepa castellana, Palencia), y que habitualmente recurre a ellos como fuente inagotable de inspiración para ilustrar sus conferencias y lecciones magistrales.

Del prólogo de FRANCISCO GIL.

LA REVOLUCIÓN SILENCIOSA DEL PROFESIONAL DEL SIGLO XXI. EL CRECIMIENTO PERSONAL COMO PALANCA PARA EL CAMBIO EN LA ORGANIZACIÓN

AUTOR: Ana Moreno Romero. Ingeniería Industrial. Profesora contratada Doctora del Departamento de Organización Industrial UPM

ISBN: 9788499612768 EDICIÓN: 1.ª, Julio 2017 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 160 PVP: 16€

Prólogo: Antolín Velasco. Socio Director BLC Coaching & Mentoring

ÍNDICE: Prólogo.- Capítulo I. Introducción: trabajo y vida personal, dos esferas trenzadas.- Capítulo II. Algunos retos del entorno laboral al incorporar las TIC.-Capítulo III. La respuesta actual de las organizaciones: gestión del talento y responsabilidad social empresarial.-Capítulo IV. Las respuestas avanzadas de los trabajadores: prepararse para los nuevos retos.- Capítulo V. La solución: evolución en los niveles de consciencia.- Capítulo VI. Los perfiles red como orientaciones para el autoconocimiento.- Capítulo VII. Prácticas para la vida cotidiana en las organizaciones: crecimiento personal dentro del puesto de trabajo.- Capítulo VIII. A modo de hoja de ruta para el optimismo.- Bibliografía.- Sobre la autora.-Sobre la colección.- Otros títulos de la colección

SINOPSIS: **¿Cómo trabajamos hoy?. ¿Cómo vamos a trabajar mañana?**
El mundo del trabajo está en evolución permanente.
Ana Moreno expone algunas de las ideas más innovadoras que están cobrando fuerza en el ámbito de los RR. HH. y ofrece una respuesta, que nace de conectar algunas teorías emergentes con las prácticas de RR. HH. consolidadas, a las preguntas sobre los nuevos retos que nos plantea la revolución, silenciosa de los profesionales del conocimiento:

- ¿Cómo controlar el estrés cotidiano aumentado por la incorporación de las TIC? ¿Qué modelos de competencia son necesarios en la sociedad en red?
- ¿Cuál es la respuesta actual de las organizaciones para retener el talento?
- ¿Se puede innovar en RR. HH. con las teorías evolutivas teal de Laloux, el octavo hábito de Covey o la teoría U?
- ¿Es el autoconocimiento la clave del desarrollo del potencial?
- ¿Se puede desarrollar también el crecimiento personal dentro del puesto de trabajo?
- ¿Cómo se pasa de un grupo de trabajo a equipo de trabajo y de jefe de grupo a coach de equipo?

¿SÍNDROME DE LA IMPOSTORA?. LIDERANDO EN FEMENINO

AUTOR: Beatriz Arias Gago. Ingeniera de Telecomunicaciones. Coach ejecutiva

ISBN: 9788499614397 EDICIÓN: 1.ª, Abril 2023 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica con solapa, 15X23 PÁGINAS: 160 PVP: 14€

Prólogo: Laura Sagnier

ÍNDICE: Gracias. -Prólogo. -Preámbulo. -Introducción. -Más voces. -¿Qué dicen los estudios?. -**Primera Parte. ¿Cuándo Empezó?.** -Capítulo 1. De la niñez a la adolescencia. -Capítulo 2. Universidad. -Capítulo 3. En la etapa adulta y comienzos profesionales. -Capítulo 4. En la vida profesional. -**Segunda Parte. Todo o Nada**. -Capítulo 5. Madre y trabajadora, o fraude en ambas. -Capítulo 6. La tentación de no parecer demasiado 'mujer'. -Capítulo 7. El combustible de la impostora al liderar… y quemarse. -**Parte Tercera. Érase una vez… Los Sesgos**. -Capítulo 8. ¿Por qué hemos normalizado que haya tan pocas mujeres en la tecnología?. -Capítulo 9. Sesgos inconscientes para promocionar. -Capítulo 10. Mujeres contra mujeres. -**Cuarta Parte. Situaciones que minan tu autoridad profesional.** -Sólo llevo aquí poco tiempo, un año. ¡No te hagas esto a ti misma!. -Parece una cita. -Parecer sexy, la verdadera razón del éxito. -Alguien haciendo de tu niñera condescendiente (mansplaining). -Empleado senior de tu equipo comiendo tu tostada. -Colega que cuestiona en público tu trabajo. -Mánager que microgestiona o cogiendo sin justificación la responsabilidad que es tuya. -No estoy cualificada para esa posición tan alta. -Tu idea no tuya. -No entrego hasta que esté perfecto. -Epílogo. -Testimonios. -Cuestionario. -Bibliografía y otras fuentes de referencia. -Sobre la autora. -Sobre la colección. -Otros títulos

SINOPSIS: **«Cada vez que una mujer se pone en pie por sí misma, posiblemente sin saberlo y sin arrogárselo, se está poniendo en pie por todas las mujeres»**

Este libro es un viaje de autodescubrimiento en primera persona, que te ayudará a ti lectora a identificar patrones comunes a través de la narrativa de la propia autora y de cómo ésta describe su propio cuestionamiento, emociones, sentimientos y dudas a lo largo de su carrera y experiencia profesional.

El síndrome de impostora se define como la duda y el descrédito sobre las propias habilidades y logros. Las personas que sufren este síndrome creen que su éxito es el resultado de circunstancias fortuitas.

Este libro es un viaje de autodescubrimiento en primera persona, que te ayudará a ti lectora a identificar patrones comunes a través de la narrativa de la propia autora y de cómo ésta describe su propio cuestionamiento, emociones, sentimientos y dudas a lo largo de su carrera y experiencia profesional.

La autora nos explica que es posible transformar el sentimiento de impostora en un aliado, que es realmente posible dejar de erosionar tu autoconfianza con la permanente pregunta de si eres lo suficientemente buena en lo que haces.

Se incluyen varios casos y experiencias reales de trabajo con consejos para transformar el resultado que ya conoces de autoboicot hacia un nuevo punto de vista que te empodere.

Invita a tu voz de la impostora a sentarse en su trono de juez, y dale las gracias por su alerta: quizá reconozcas a tu hermana, madre, hija, amiga o cualquier compañera de trabajo.
Este libro es una invitación a desmontar algunos sesgos sobre ti que no habías cuestionado hasta ahora y iflorecer

VINT SOPARS DE DURO. PARADOXES VERS LES PERSONES I LES EMPRESES

AUTORES: Miquel Bonet i Anglarill, consultor y formador en marketing y dirección de ventas , y otros

ISBN: 9788499614151 EDICIÓN: 1.ª, Marzo 2022 IBIC: KJMV2
ENCUADERNACIÓN: Rústica 17X24 PÁGINAS: 332 PVP: 23€

Edición en catalán. También, hay una edición en castellano

ÍNDICE: Agraïments. -Excusatio non petita… o potser millor, captatio benevolentiae. -Primer sopar. El per què de tot plegat. -Segon sopar. Prendre la decisió més encertada per a una vida professional plena… o anar fent?. -Tercer sopar. Finalitat i sentit de les empreses. Money, money, money o riquesa compartida?. -Quart sopar. Aprendre per saber o aprendre per tenir?. -Cinquè sopar. L'aportacio de valor de les empreses. Salvaguardar el valor de l'acció o contribuir a vetllar pel seu ecosistema?. -Sisè sopar. El treball en equip: una garantia per no desafinar o convertir-se en robinson crusoe?. -Setè sopar. Els canvis d'escala de les empreses i les seves conseqüències sobre la complexitat organitzativa, la cultura i el clima. Cap d'arengada o cua de lluç?. -Vuitè sopar. On anem? El lideratge més enllà de la literatura. Desfer la incertesa o de cap al precipici?. -Novè sopar. Les crisis empresarials i els punts de fuga. Retorn al que és bàsic o fugida endavant?. -Desè sopar. Les crisis de creixement personal i professional. Un cul de sac o una oportunitat?. -Onzè sopar. Sostenibilitat i economia circular. De debò o per ensenyar a les visites? . Dotzè sopar. La pèrdua de centralitat en la carrera professional i personal. Pas al costat o resistència activa?. -Tretzè sopar. Fusions, adquisicions i tancament d'empreses o com tornar al tercer sopar?. -Catorzè sopar. Contracte laboral versus contracte psicològic. Matrimoni de conveniència o per amor?. -Quinzè sopar. Els agents socials sindicals. Final de trajecte o canvi de via?. -Setzè sopar. La fi de la vida laboral. Que hi ha algú més?. -Dissetè sopar. Els agents socials empresarials. Lobbies o club de la comèdia?. -Divuitè sopar. Vida postlaboral: l'edèn o el desert de gobi?. -Dinovè sopar. I ara què? Com enfrontar-se amb l'inesperat. Sucumbir o resistir-se? Sucumbir o resistir-s'hi?. -Vintè sopar. La superació del dol i el camí cap a la joia de viure. El perquè de tot plegat . –Epíleg. -Sobre els autors . -Sobre la col·lecció. -Altres títols de la col·lecció

SINOPSIS: **Si sabem buscar i trobar el sentit de la nostra vida es que hem tingut èxit . La resta només és preparació, diligència i audàcia.**

Res no provoca més que la realitat, per això, aquest llibre està cuinat des de les experiències personals i compartides dels autors sobre l'evolució de les carreres professionals i el desenvolupament de les organitzacions. Són relats ficció-realitat que tenen com a marc vint trobades gastronòmics en què el diàleg, el debat i la reflexió són la matèria primera del guisat de cada capítol. La seva condició d'observadors sense condicionaments permet ser exegetes d'aquesta realitat i opinar des de la llibertat més desitjable. Els protagonistes, que s'autoanomenen Quartet d'Alexandria, com els personatges de la celebèrrima obra de

Lawrence Durrell, presenten cadascun dels temes d'una manera polièdrica on cada visió forma una part indissociable d'aquesta realitat.
Renunciant a la temptació de caure en un reduccionisme simple de la complexitat de la relacions persones-empresa, o d'oferir consells innocus o manuals de procediment, recorren a la ironia i la maièutica per qüestionar situacions reals, com el sentit de les empreses, el lideratge, les crisis, la pèrdua de centralitat, el rol dels agents socials, el treball en equip o la vida poslaboral, etc. Les paradoxes es converteixen en antisèptics dels mantres de la cultura del business style d'avui dia, per portar el lector a l'àmbit del dubte i el pensament crític.

Et convidem a seure a la nostra taula, com un comensal més, perquè al final de cada àpat responguis a les preguntes clau que fan els protagonistas.