



SIN HORARIOS»

Editorial Empresa Activa, 2009. Cali Ressler e Jody Thompson

Non está canso de ir correndo para chegar a tempo ao seu traballo, para logo correr para recoller a tempo os menos sorteando problemas de transporte? Non sería máis lóxico que cada quen realizara o traballo no horario que máis lle conviniere? As autoras deste libro achegan unha alternativa: o sistema ROWE, que deixou de ser unha utopía para moitos. O Results Only Work Environment (traballo orientado exclusivamente por resultados) creouse e aplícase dentro de Best Buy, unha empresa norteamericana distribuidora de artigos electrónicos e informática que ten máis de 150.000 traballadores. É un éxito rotundo.



TRANSPARENCIA»

Editorial Alienta, 2008. Varios Autores

Os prestixiosos autores Warren Bennis, Daniel Goleman e James O'Toole exploran o que significa ser un líder transparente, crear unha organización transparente ou vivir nunha cultura global máis aberta que nunca. En tres ensaios relacionados entre si, os autores examinan a cuestión da transparencia dende puntos de vista diferentes: dentro das organizacións, en termos de responsabilidade persoal, e por último, no contexto da nova realidade dixital. Grazas á combinación de teoría e experiencia, este libro ofrece unha fonda visión da transparencia e, ao mesmo tempo, unha impagable fonte de consellos prácticos.



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN COLECTIVA»

FC Editorial, 2008. José Luis Monge Recalde

José Luis Monge Recalde, inspector de traballo en excedencia e secretario xeral dunha grande asociación de empresarios, participou na negociación de máis de 150 convenios colectivos de ámbito estatal, provincial e de empresa. Froito da súa ampla experiencia é este excelente traballo, que xa vai pola súa segunda edición, e que achega as técnicas e os instrumentos axeitados para abordar calquera proceso de negociación na empresa. Ao longo das 188 páxinas do libro o lector atopará un maior empeño en achegarlle principios técnicos e suxestións para axudar a encarreirar e resolver o tema principal da negociación.



LA ESTUPIDEZ DE LOS MÁS LISTOS»

Editorial Gestion2000, 2009. Jim Nightingale

O escritor e consultor Jim Nightingale guíanos nunha orixinal viaxe cara aos esquemas e patróns mentais que interveñen na toma de decisións, demostrando que toda elección errónea está enraizada en procesos de pensamento similares. O libro prové ao lector de múltiples exemplos de malas eleccións tomadas por algunhas das mentes máis brillantes, e brinda unha útil guía para aprender a tomar mellores decisións examinando como as pautas do pensamento errado poden provocar que calquera líder empresarial fracase estrepitosamente. E Nightingale achega multitude de exemplos relevantes ao respecto.

