

# Libros

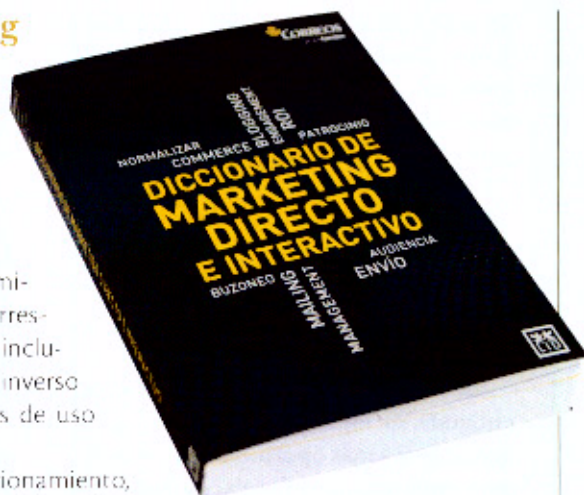
*Diccionario de Marketing Directo e Interactivo > Zen 305 > ¡Vivan las interrupciones > Talento a prueba de crisis > La pasión de mejorar > Motivulano > Los doce legados de Steve Jobs/Las cuatro vidas de Steve Jobs*

## Diccionario de Marketing Directo e Interactivo

Juan Carlos Alcaide, Cristina Almarza et al.  
LID Editorial  
Madrid, 2012

Este diccionario cuenta con 2.500 términos definidos en español y con sus correspondientes traducciones al inglés. Se incluyen además un práctico diccionario inverso del inglés al español, gráficos y tablas de uso frecuente.

Conceptos como estrategia, posicionamiento, análisis, planning, comunicación, captación y fidelización, venta y consumo, bases de datos, marketing digital, marketing offline, etc., han sido definidos de forma sencilla y con un enfoque práctico por un equipo multidisciplinar de expertos en marketing directo, bajo la dirección de Correos.



## Los doce legados de Steve Jobs/ Las cuatro vidas de Steve Jobs

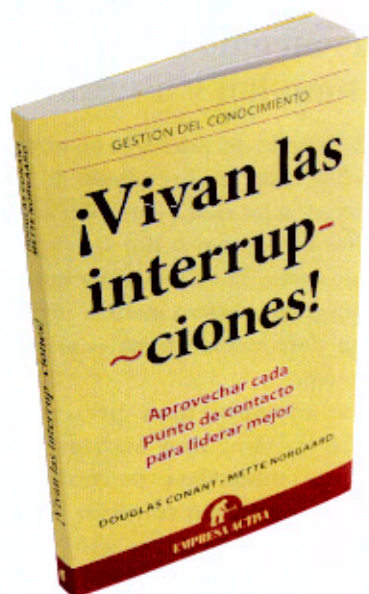
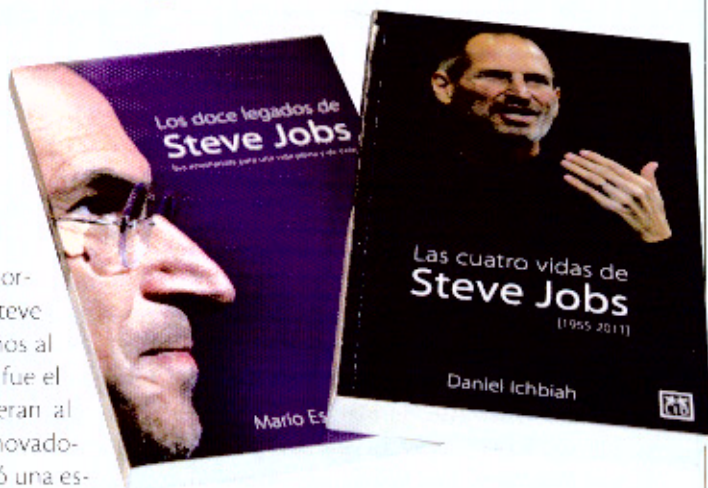
Mario Escobar/Daniel Ichbiah  
LID Editorial  
Madrid, 2012/2011

Nadie duda de la importancia de la figura de Steve Jobs. A lo largo de sus años al frente de Apple, no solo fue el responsable de que salieran al mercado productos innovadores sino que también creó una escuela propia de gestión y liderazgo.

A partir de las doce máximas que resumen la filosofía y sabiduría empresarial de Jobs, extraídas de sus propias palabras, Mario Escobar analiza en profundidad cómo ejerció ese liderazgo y cuáles fueron los secretos que le llevaron a convertirse en uno de los empresarios más admirados.

No existe un Steve Jobs, sino que debemos hablar de cuatro Jobs: el joven indeciso que no sabe qué hacer con su vida, el fundador de Apple, el hijo pródigo propietario de Pixar y su regreso triunfal a la marca de la manzana con el lanzamiento del iPod, el iPhone y el iPad.

En todas sus vidas el éxito ha sido el denominador común, alcanzado gracias a un talento desmesurado, un carisma arrollador y una dedicación absoluta a la persecución de sus objetivos. Este libro de Daniel Ichbiah nos relata esos cuatro caminos.



## ¡Vivan las interrupciones!

Aprovechar cada punto de contacto para liderar mejor

Douglas Conant y Mette Norgaard  
Empresa Activa  
Barcelona, 2012

La premisa del libro es que claramente hemos pasado de la era de la información a la era de la interrupción. Todos nos vemos bombardeados por correos electrónicos, llamadas telefónicas, conversaciones interrumpidas... Muchos libros nos aconsejan y van a evitar las interrupciones.

Este es el primer libro que explica cómo se le puede dar un uso positivo a las interrupciones. En lugar de luchar contra ellas, hay que aprovecharlas para liderar mejor y conseguir que las cosas se hagan más eficientemente.

Los autores sostienen que estas interrupciones pueden convertirse en verdaderas oportunidades de influir, guiar y moldear el curso de los acontecimientos. Cada una de ellas es una ocasión para transformar un momento. Y es que cuando una decisión se resiste, cuando un proyecto no parece avanzar o cuando un problema aqueja a un responsable, una parada puede servir para tomar aire y ver las cosas de otra manera.