

repartir es agradecer; agradecer es amar" (49). ¡Casi nada! O como la última que cierra este capítulo: "Pregunta como un niño, responde como un anciano".

El segundo capítulo es el del "camino de las alturas a las profundidades" que alcanza hasta el punto 187. En estos 103 puntos, leemos: "...piensa lo que nadie ha pensado, y habrás dado con el propio concepto de diferencia. La diferencia es el resultado de un modo de hacer distinto, pero no habrá modo de hacer sin un modo de pensar previo. Medita, busca y encuentra ese modo de pensar. Está en tu cabeza, o en tu corazón..." (87) o "...solo quien busca en las profundidades hallará las causas, los porqués" (152). En esta semana se propone ahondar en el sí mismo, yendo al fondo de la persona que es el líder.

El tercer capítulo, que corresponde a la tercera semana, —la que san Ignacio llamó "Conformata confirmare"— nos lleva hasta el punto 278 a través de distintas reflexiones se van confirmando el conocimiento del líder que se lleva dentro. Por ejemplo: "Habla, negocia, debate y llega a un acuerdo contigo" (212) o "El liderazgo es un estado vital, no una posición o un puesto" (272).

El último capítulo tiene como objetivo "transformar por medio del amor las resoluciones que han sido corroboradas" alcanzando el punto final (365): "Por fin has llegado a la meta del liderazgo. Pues atiende bien. No era el liderazgo; era el ser. No era liderar; era ser. Liderazgo es la palabra, pero la esencia es el ser. Por eso, el líder ES. La esencia del liderazgo se resume en ese ES, pues ese ES es liderazgo en sí mismo hecho persona. No busques el liderazgo ni aspire a ser líder; busca, aspira y encuentra el ser; ese ser. Porque el ser del líder, la esencia, es SER. Por eso el liderazgo es un estado (mental y espiritual), porque la mente es persona, el SER. La verdad del liderazgo se encierra en ese SER: encuéntralo y habrás hallado el liderazgo. El quién del liderazgo es ese quién, el SER, la persona, TÚ".

Las "Conclusiones" más bien parecen una continuación de las páginas anteriores, el autor quiere seguir diciendo pero debe poner un punto y final. Tampoco, estas reflexiones son moco de pavo. Si no son "conclusiones" sí son "concluyentes". ■

## MASINFORMACIÓN

ROCA, Juan Manuel: "La batalla decisiva: el monólogo interior del líder", Capital Humano 265, <http://capitalhumano.wke.es/lca04bf>

## UN VENDEDOR DE PELÍCULA

SEGURA, Santiago y VIZCAÍNO, Eduardo. Alienta Editorial, Barcelona, 2012. 156 páginas.

¿Qué tienen en común "Crimen perfecto", "Un día en las carreras" o "Muerte de un viajante"? Todas poseen una lección de ventas en su historia, están repletas de referencias que nos pueden ayudar a vender más y mejor. Así lo explican Eduardo Vizcaíno, experto en ventas, y Santiago Segura, actor y showman. Suman sus conocimientos en la actividad comercial y la experiencia en todo tipo de situaciones vividas para conseguir que nos adentremos en el mundo de las ventas sin morir en el intento. ■



## EL PRINCIPIO "KICS"

PERALBA, Raúl  
WHITESTONE, Ralph.  
Empresa Activa. Barcelona, 2012.  
189 páginas.

En entornos super-hiper competitivos como los que nos rodean, no basta con la eficacia operativa para asegurarla productividad. Siendo esta una condición necesaria, no es suficiente, falta algo más: que los clientes identifiquen, distingan y prefieran nuestro producto, servicio o idea. Más allá de las especificaciones técnicas, los clientes deciden la compra en base a valores propios que asignan a los beneficios que esperan obtener y esa decisión está condicionada por lo subjetivo y lo emocional. ■



## EL ELEMENTO

ROBINSON, Ken (con Aronica). Editorial Conecta. Barcelona, 2012. 301 páginas.

Matt Groening, creador de Los Simpsons, el empresario Richard Branson o la periodista Arianna Huffington demuestran extraordinaria pasión por lo que hacen, han encontrado lo que Robinson denomina su "Elemento": el lugar donde la persona hace lo que realmente quiere y donde es quien siempre ha querido ser. El autor transmite la importancia de encontrar ese punto, motiva al lector a buscarlo y recuerda que nunca es tarde para alcanzarlo. ■

