



## *Saca la crisis de tu cabeza*

**Cosimo Chiesa y Ludovica Chiesa**

### **Claves para no dejarnos guiar por nuestros miedos y limitaciones autoimpuestas por la situación económica que estamos atravesando**

La crisis ha hecho mella en las empresas españolas y parece no tener fin. Desde 2007 sólo en España han desaparecido más de doscientas mil compañías, llevándose consigo los puestos de trabajo de millones de empleados de todos los niveles organizativos. La delicada situación económica está afectando negativamente al ánimo de muchos profesionales. Pero caer en el desánimo empeora la situación.

*Saca la crisis de tu cabeza* ayuda a descubrir e implantar un modo práctico de superar el desánimo y la adversidad surgidos a consecuencia de la crisis. A través de una entretenida narración, un ejecutivo va **aprendiendo** la importancia de las actitudes y las creencias limitantes, así como muchas cosas sobre liderazgo, inteligencia emocional y la gestión diaria que le permitirán abrirse camino en cualquier situación, por compleja que resulte.

Sus autores, **Cosimo Chiesa** y **Ludovica Chiesa**, subrayan la importancia de tener una visión completa y equilibrada de la vida del directivo y animan a incorporar grandes dosis de creatividad y compromiso para tomar importantes decisiones que eviten la caída por el precipicio y ayuden a la supervivencia y crecimiento de las empresas. Para ello abogan por buscar sinergias en todos los departamentos de la compañía, los cuales deben trabajar juntos para alcanzar un objetivo y una visión común.

El libro pretende ayudar a empresarios y directivos a no rendirse. Además, a lo largo de sus páginas, el lector encontrará ejercicios prácticos que invitan a la reflexión y al autodiagnóstico.

*Saca la crisis de tu cabeza* una lectura obligatoria para salir del bucle del pesimismo y tristeza que estamos atravesando y volver a trabajar con una actitud positiva, llena de ganas y entusiasmo. Sin duda, el soplo de aire fresco que todos necesitamos.

## **Los autores:**

**Cosimo Chiesa de Negri** es presidente de *Barna Consulting Group*, sociedad consultora especializada en temas de Distribución Comercial, Dirección de Ventas, Marketing Relacional y Coaching Directivo. Es Profesor de Dirección Comercial del IESE en España, y del AESE de Portugal. Ha escrito *Fidelizando para Fidelizar*, *CRM*, *Las cinco pirámides del Marketing Relacional*, *Vender es mucho más* y *Dirigir vendedores es mucho más*.

**Ludovica Chiesa** es Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Ramón Llull de Barcelona (2000), MBA en Dirección y Administración de Empresas por el IESE Business School de Barcelona (2006) y Co-Active Coach por The Coaches Training Institute (CTI) en São Paulo (2012). Trabaja en *Barna Consulting Group* desde el año 2000 como Consultora Senior. Sus áreas de especialización son las Ventas, el Marketing Relacional y la Distribución Comercial. Desde 2009 vive en São Paulo y es Consultora Asociada de *Barna Consulting Group* en Brasil.

## **Opiniones:**

“La lectura del libro de Cosimo y Ludovica Chiesa me ha resultado gratificante. Como ellos nos dicen, es imprescindible que nos saquemos la crisis de la cabeza para poder responder adecuadamente a los desafíos que nos plantea, y para ello debemos estar dispuestos a reinventarnos, a recuperar los valores como un elemento central de nuestra actividad, a desarrollar la inteligencia emocional y fomentar la creatividad”.

**Antoni Brufau Niubó, presidente ejecutivo de Repsol.**

“Una vez más el profesor Chiesa y su hija Ludovica nos dan una guía de enorme utilidad para afrontar los desafíos que encontramos en la empresa. Y lo hacen en un tono coloquial, fácil de leer y de seguir, dejando la parte fundamental, que es la ejecución, al lector”.

**Carlos Guembe, director general de Schindler España.**

“Una vez más y como siempre de forma entretenida, nuestro emérito profesor Cosimo y Ludovica Chiesa nos consiguen transmitir en este libro, cómo vivir la vida con pasión siendo “protagonista“, ayudándonos a reflexionar sobre cómo debe ser nuestra actitud en la vida para triunfar. Excelente ayuda para la reflexión especialmente en estos días que es tan importante quitarnos la crisis de la cabeza y liderar con pasión a nuestros equipos hacia nuestros objetivos de compañía”.

**Javier Pijoán, Regional Sales & Distribution Director C&EE HEINEKEN  
C&EE Management GmbH**