

# FRICCIÓN

## Roger Dooley

Tras el éxito de *Brainfluence* llega el nuevo libro de Roger Dooley, elegido *Best Business Book* de 2019 en la categoría de Estrategia y Negocios.

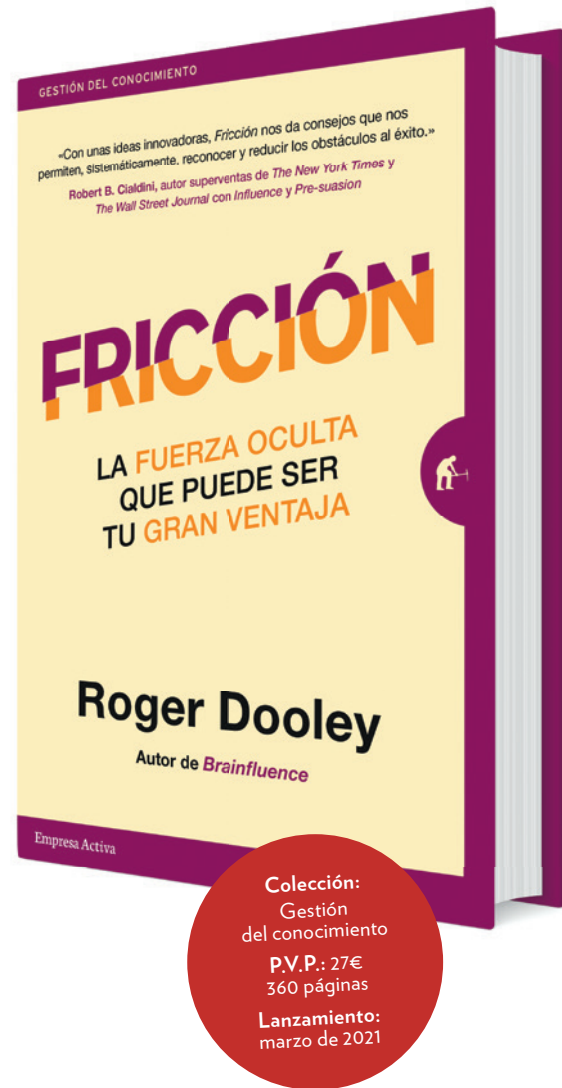
Una innovadora guía con consejos y herramientas para reconocer y reducir los baches que conducirán al éxito a las empresas.

Según Roger Dooley la fricción es la dedicación innecesaria de tiempo, esfuerzo o dinero al hacer una tarea en cualquier tipo de contexto. En las relaciones comerciales es un factor que hace perder dinero; por ejemplo, en 2016 se estima que se dejaron 4,6 billones de dólares en productos y servicios abandonados en los carros de la compra del comercio electrónico. Además, cada año, la economía estadounidense pierde 3 billones de dólares en productividad debido al exceso de burocracia.

En el mundo actual, que va a toda velocidad y en el que los clientes tienen más opciones, los niveles de rapidez y eficiencia de las transacciones empresariales determinan, en última instancia, el éxito o el fracaso.

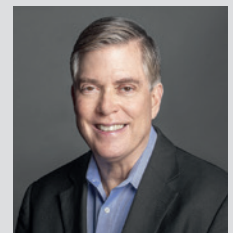
Este libro nos enseña a detectar la fricción, tanto en el trabajo como en la vida personal, con el fin de aprender a eliminarla o reducirla con efectos duraderos. En esta guía innovadora, el autor nos ayudará a identificar los puntos de fricción inevitables que hay en cualquier organización, facilitando las herramientas y las ideas necesarias para que desaparezcan. Al comprender de verdad el impacto que puede tener la fricción, el lector será capaz de establecer hábitos positivos y eliminar los negativos: todo con el resultado final de crear una empresa que sea la envidia del sector.

Suprimir reglas ridículas, procedimientos inútiles y reuniones ineficaces o convertirse en un defensor implacable del cliente minimizando sus esfuerzos son algunos de los consejos que el autor recomienda poner en práctica. Y así, de esta manera, conseguiremos reducir los obstáculos hacia el éxito.



### Roger Dooley

Es un conferenciante internacional y el creador de *Neuromarketing*, el blog imprescindible de los profesionales del marketing. Cofundó el *College Confidential*, una empresa digital que cada mes utilizan millones de estudiantes preuniversitarios y padres. Es autor del best seller *Brainfluence*, también publicado por Empresa Activa.



“Reducir todo lo que sea posible la fricción en tu empresa hará que sea menos estresante y más rentable. Después de absorber estas enseñanzas magníficas, sabrás exactamente cómo hacerlo.”

Bob Burg, coautor superventas de *Dar para recibir*