

Contenido

Prólogo	15
Nota a la presente edición	17
Introducción	19
1. Negociación	
¿Hay un espacio para la ética en las negociaciones?	25
“Triunfar con todos	29
¿Cubrir la tierra o cubrir tus pies de cuero?	33
¿Y ahora quién podrá salvarnos de "nuestros" negociadores?	36
Renegociar o no renegociar: ese es el dilema	39
2. Ética en los negocios	
Recetas de éxito para el gerente egoísta	45
El gerente y los valores	50
La ética es una herramienta competitiva	54
El gerente eficaz y los valores	61
Verdaderos valores en la gerencia	67
¿Ética en los negocios?	72
De adulados, aduladores y demás mediocres	75
3. Lo humano en la empresa	
El sueño de todo buen jefe mediocre	81
Desarrollo de la inteligencia emocional en la empresa	88
¿Superestrellas o superjugadores de equipo?	93
La gestión de las emociones	98
La evaluación del desempeño y el desarrollo del recurso humano	101

La inteligencia emocional y la gerencia de activos intangibles	105
La inteligencia emocional y el éxito del ejecutivo	110
Podéis ir en paz, dos más dos ya no son cuatro	115
“Ya te <i>manyó</i> , te tengo <i>tasado</i> ”	119
Para planear mejor las reuniones y las agendas	122
Para decir adiós	130
El último de la fila y la calidad del servicio	133
4. Ser gerente	
Liderazgo en época de crisis	139
El gerente “Patch Adams”	144
El desarrollo de las habilidades gerenciales	147
Es buen gerente aquel que no gerencia	151
“Si no vas a hacer algo radicalmente diferente, mejor no hagas nada”	155
Ni la otra mejilla, ni ojo por ojo	158
No líder, liderazgo	164
“Papá lo sabe todo”	167
El gerente “mamá gallina”	170
Equipos polifuncionales y pluricognitivos	174
Otra tonta recetita para gerenciar	179
<i>Tips</i> para el desarrollo de la inteligencia emocional	182
¡Tome un millón en efectivo y quémelo!	186
Gerente, no líder	191
La moda del sentido común versus el criterio gerencial	194
La hermana bella de la novia “buena gente”	198
El cuento del gerente que había decidido no decidir	201
5. Otros temas	
El “achichamiento” del mercado y el <i>márketing</i> peruano	207
“Después de todo”, los vendedores también son seres humanos	212
Para que cuando hagan la lista negra, tú no estés en ella...	217
Receta para el cambio organizacional	220
Tu metro cúbico de universo I	225
Tu metro cúbico de universo II	231

Usando el otro 50% de tu cerebro	236
Dos posturas perdedoras ante la globalización	241
De cómo buscar empleo y no morir en el intento	244
Ni generalista ni especialista, sino todo lo contrario	248
Gerenciando los activos intangibles	253
La lógica del cambio es la lógica del no cambio	258
La ignorancia es atrevida o la moda de la gerencia del conocimiento	263
Seis sigmas, la perfección y la patafísica	266
La gerencia: disciplina de las excepciones	270
¿Formando superchupes, gerentes o empresarios?	273