

---

# La Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva Descargar

---

Resumen Extendido de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva Basado en el Libro de Daniel Pink

Resumen de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva (Drive: the Surprising Truth about What Motivates Us) - de Daniel Pink

Vender es humano

Superasignaturas

Spatial Information Theory

Hagamos que sus vidas sean extraordinarias

Conversaciones que transforman equipos

RESUMEN - Drive / Conduzca : La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva por Daniel H. Pink

Generación Y

Resumen y Analisis de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva - Basado en el Libro de Daniel Pink

Dirección participativa. Cómo potenciar la participación de los trabajadores; un reto para todos

Los Embajadores

Las sorprendente verdad sobre qué nos motiva

Por fin me comprendo

Home runs de innovación

Cómo descubrir y aprovechar el talento de tu organización

El abogado del diablo

Ventas y Marketing. Un solo corazón

Problemas en el paraíso. Del fin de la historia al fin del capitalismo

¿Cuándo?

regalo del fracaso

¿Por qué motivar a la gente no funciona, y qué sí?

Resumen de Drive - la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva , de Daniel Pink

RESUMEN - To Sell Is Human / Vender es humano: La sorprendente verdad sobre cómo conmovier a los demás Por Daniel H. Pink

El trabajo ya no es lo que era

Que acaben comprando los que solo están mirando

Drive

Resumen - Drive / Impulso : La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva de Daniel Pink

Felicidad sólida

Mejor que nunca

Vender es humano

Un mundo sin jefes

Manual práctico de comunicación empresarial

Mide lo que importa

100 ideas para el retail de la era digital

El poder de las promesas

RESUMEN - How We Learn / Cómo aprendemos: La sorprendente verdad sobre cuándo, dónde y por qué ocurre por Benedict Carey

La mejor inversión de un líder

La sorprendente verdad sobre qué nos motiva

La  
Sorprendente  
Verdad Sobre  
Qu Nos Motiva [Downloaded from  
ecobankpayservices.ecobank.com](http://ecobankpayservices.ecobank.com)  
Descargar by guest

---

## BRAY JOYCE

---

*Resumen Extendido de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva Basado en el Libro de Daniel Pink* Universitat de València

Este libro innovador se centra en los años escolares críticos, cuando los padres tienen que aprender a permitir que sus hijos experimenten las desilusiones y las frustraciones producidas a causa de los inevitables problemas de la vida, para que al crecer puedan ser adultos exitosos, fuertes y con una personalidad segura. La crianza de los hijos en estos tiempos modernos está definida por un nivel sin precedentes de sobreprotección: padres que corren hacia la escuela en cuanto reciben una llamada telefónica para entregar tareas olvidadas, que desafían a los maestros cuando sus hijos reciben malas calificaciones, que

controlan las amistades de sus hijos e interfieren en el campo de juego. Tal como lo explica la maestra y escritora Jessica Lahey, aunque estos padres se consideren a sí mismos como padres altamente responsables en cuanto al bienestar de sus hijos, no les dan la oportunidad de experimentar los fracasos... ni tampoco la oportunidad de aprender a resolver sus propios problemas. Los excesos en la crianza de los hijos tienen el potencial de destruir la seguridad de los hijos y de socavar su educación, nos recuerda Lahey. Los maestros no se limitan a enseñar a leer, escribir, sumar y restar. Enseñan responsabilidad, organización, buenos modales, dominio propio y previsión, habilidades importantes que los niños conservan mucho después que abandonan el salón de clases. Proporcionando un camino hacia las soluciones, Lahey desarrolla un estándar con consejos específicos

sobre cómo manejar las tareas, los reportes de calificaciones, la dinámica social y los deportes. Pero aún más importante Lahey pone en marcha un plan para ayudar a los padres a contenerse y a aceptar los fracasos de sus hijos. Implacable pero a la vez cálido y lleno de sabiduría, este libro es esencial para padres, educadores y psicólogos que quieren ayudar a los niños a triunfar.

*Resumen de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva (Drive: the Surprising Truth about What Motivates Us) - de Daniel Pink* PPC Editorial

Tras 'Lo que hacen los mejores profesores universitarios' y 'Lo que hacen los mejores estudiantes de universidad', Ken Bain pone con este libro la tercera pata al trípode en el que necesariamente deberá sostenerse cualquier educación superior en el futuro, muy especialmente la universitaria. Así mismo, puede ayudar a construir

una forma distinta –y mucho más eficiente– de contemplar la educación y de ponerla en práctica, pues invita a los lectores a pensar en profundidad sobre la enseñanza y el aprendizaje, incluso sobre el papel que la educación puede y debe acabar jugando en nuestra sociedad. Sus útiles y concretos ejemplos de superasignaturas de muy diferentes disciplinas, además de promover un aprendizaje profundo y significativo, se fundamentan en la poderosa noción de que los estudiantes son curiosos, altruistas y sociables, y en que mantienen aspiraciones loables. Estas superasignaturas, sólidamente basadas en esta concepción, fomentan tanto el aprendizaje profundo como la prosperidad humana en su sentido más amplio.

#### Vender es humano

EDICIONES URANO

Aprende a dominar los hábitos de la vida cotidiana De la autora de The Happiness project, best seller #1 del New York Times. Si los hábitos son la clave para cambiar, lo que necesitamos saber es: ¿Cómo cambiar nuestros hábitos? Mejor que nunca brinda una

guía concreta para entender tus hábitos y cambiar para siempre. Con un tono humorístico, sin dejar de ser convincente, una investigación rigurosa, y testimonios de vidas transformadas, este libro explica los principios básicos para la formación de hábitos. ¿Por qué me resulta difícil crear un hábito de algo que me gusta hacer? ¿Por qué a veces puedo cambiar un hábito de un día para otro, y a veces no puedo cambiarlo, no importa cuánto lo intente? ¿Qué tan rápido puedo cambiar un hábito? ¿Cómo me aseguro de integrar en mí un nuevo hábito? ¿Cómo puedo ayudar a alguien más a cambiar un hábito? ¿Por qué puedo mantener los hábitos que benefician a otros, pero no los que son para mí? Si quieres dormir más, mantener un peso saludable, dejar de fumar o terminar un proyecto importante, los hábitos hacen que el cambio sea posible. Con sólo leer unos capítulos de este libro excepcional, querrás empezar a trabajar en tus propios hábitos y transformar tu vida positivamente. *Superasignaturas* Kolima Books  
Al leer este resumen, cambiará su opinión sobre

el mundo de las ventas modernas. Se acabaron los tópicos del vendedor a la puerta de su casa que se empeña en venderle todo menos lo que necesita. Hoy en día, el vendedor es su colaborador, su aliado, ¡incluso su amigo! Al mismo tiempo, se dará cuenta de que usted mismo es un vendedor que no se conoce a sí mismo. Daniel Pink, como pensador influyente en el mundo de los negocios, disecciona las prácticas del vendedor gay y proporciona a todos las claves del éxito para, como él dice, "hacer que los demás se muevan". También descubrirá que : Saber vender requiere conocer a su cliente y saber anticiparse a sus necesidades; La relación entre el vendedor y el comprador se ha invertido con la llegada de Internet y las redes sociales; Puede mejorar su propia actuación siguiendo unos sencillos consejos; Lanzar, improvisar y afinar son las palabras clave del vendedor moderno. La venta sufre prejuicios. Se considera el territorio de la gente turbia, de los estafadores que utilizan buenas palabras para intentar que compre algo que no le conviene a un precio elevado. Sin

embargo, vender no es sólo el aspecto material. Persuadir a alguien para que reúna su propia opinión también es venderse. Y cada uno de nosotros lo hace cada día, más de lo que creemos. Para tener éxito en las ventas o en los negocios sin ventas, primero debe conocerse bien a sí mismo y luego saber comprender a su cliente. Pequeña guía práctica...

#### Spatial Information Theory ESIC

«Talento» es el concepto del que todo el mundo habla. Políticos, empresarios y directivos se refieren a él como la solución a nuestros problemas individuales, organizativos y sociales. Y no les falta razón, porque hemos entrado en una nueva era en la que es el motor de transformación y el activo más valioso, incluso por encima del capital. Sin embargo, la gran mayoría define el concepto de forma improvisada hasta caer múltiples incoherencias sobre la forma de atraerlo, fidelizarlo y desarrollarlo, así como en la relación que existe entre «talento» con tecnología, compromiso, liderazgo o felicidad. En la entrega de unos premios empresariales, un importante CEO español,

Fernando Tessen, coincide con la que fuera su profesora de Gestión del Talento, veinte años atrás, en una Escuela de Negocios norteamericana, la coach Beatriz Santabárbara. Durante más de dos horas debatirán sobre diez ideas alrededor del «Talento» en las que acostumbramos a errar. Diez claves para el Liderazgo, la Empleabilidad y la Sostenibilidad de nuestras organizaciones. Juan Carlos Cubeiro, referencia de habla hispana en Talento, Liderazgo y Coaching y autor del clásico título La Sensación de Fluidez o del provocador Del Capitalismo al Talentismo, nos presenta este relato ameno, riguroso y profundo sobre el «Talento». Un texto que te atrapa y hará cambiar tu manera de pensar. ¿Una caricia o una bofetada de realidad? La diferencia no está en la intención de quien la da, sino en la percepción de quien la recibe. *Hagamos que sus vidas sean extraordinarias* Shortcut Edition Este libro se escribe bajo el convencimiento de que la educación puede cambiar el mundo. Las escuelas resilientes son

aquellas que se atreven a transformar lo ordinario para convertirlo en extraordinario. Muchas ya lo han conseguido, otras "todavía no". Las escuelas podrán cambiar el mundo si nos enseñan a resiliar, a ser nosotros mismos, a desarrollarnos y a vivir plenamente. Los autores desglosan 12 acciones que responden a cómo educar para resiliar, cómo elevar lo ordinario a lo extraordinario en la cotidianidad de la educación. Un texto profundo y práctico a la vez, con 60 estrategias para promover la resiliencia generativa en el ámbito educativo. Conversaciones que transforman equipos Ediciones Octaedro Al leer este resumen, descubrirá cómo mejorar su capacidad de aprendizaje y memorización con métodos sencillos de aplicar en la vida cotidiana. También descubrirá que : la mayoría de los consejos que se le dan durante sus estudios no son los más eficaces; trabajar su memoria significa sobre todo trabajar su capacidad de restitución de la información cambiar la forma de estudiar mejorará su memorización aprender

de memoria no es la mejor estrategia tomar descansos, distraerse y permitirse cometer errores le ayuda a aprender. Es habitual pensar que el aprendizaje requiere una disciplina estricta y una actitud seria. Sin embargo, recientes estudios científicos demuestran que lo que usted solía pensar que eran los peores enemigos del aprendizaje - la distracción, el ruido, la procrastinación, etc. - ahora se dan por descontados. - pueden, en última instancia, beneficiarlo. ¿Quiere convertirse en un experto en el funcionamiento de su cerebro? Entonces eche un vistazo a los consejos de Benedict Carey, fáciles de aplicar, para potenciar su memoria y su estado de alerta.

*RESUMEN - Drive / Conduzca : La sorprendente verdad sobre lo que nos motiva por Daniel H. Pink Grupo Planeta (GBS)*

This book constitutes the refereed proceedings of the International Conference on Spatial Information Theory, COSIT'95, held near Vienna, Austria, in September 1995. Spatial Information Theory brings

together three fields of research of paramount importance for geographic information systems technology, namely spatial reasoning, representation of space, and human understanding of space. The book contains 36 fully revised papers selected from a total of 78 submissions and gives a comprehensive state-of-the-art report on this exciting multidisciplinary - and highly interdisciplinary - area of research and development.

*Generación Y Editorial AMAT*

La idea tradicional en las empresas es que la gente de marketing posee el mensaje del producto, mientras que los vendedores poseen las relaciones con los clientes. Sin embargo, muchas de las áreas en las cuales los vendedores actuales encuentran obstáculos, han sido previamente campo de los especialistas de marketing. John Jantsch promueve el cambio en esta relación y dice que los vendedores ya no se pueden encargar sólo de cerrar las ventas, sino que los mejores vendedores hoy en día tienen que atraer, enseñar, convertir, servir y medir, a la vez

que desarrollan una marca personal que muestre confianza y conocimiento. A las herramientas de ventas deben añadirle las herramientas de marketing de la empresa ya que hoy en día ambos departamento no solo deben apoyarse mutuamente, sino que deben retroalimentarse. Los vendedores deben actuar y pensar en términos de marketing para poder entender a sus clientes.

**Resumen y Analisis de Drive: la Sorprendente Verdad Sobre Que Nos Motiva - Basado en el Libro de Daniel Pink CONECTA**

Una propuesta rigurosa e imaginativa para que empresas y trabajadores afronten con éxito nuevas formas de trabajar y otras maneras de vivir. ¿Es el empleo asalariado un buen invento? ¿Por qué trabajamos como lo hacemos? ¿Los robots nos van a quitar el trabajo? Estas son algunas de las preguntas que nos hacemos en un momento de incertidumbre, conscientes de que las relaciones laborales han cambiado drásticamente: nuestros padres tuvieron un solo trabajo en su vida, nosotros tendremos distintos a lo largo de

nuestra vida, y nuestros hijos tendrán una media de siete trabajos a la vez. Los trabajadores, los sindicatos y los reguladores ya están reaccionando ante los nuevos paradigmas laborales como las plataformas digitales o el teletrabajo, y pueden verse los efectos en los sistemas de pensiones o en la educación. Todas las piezas del tablero se mueven y la adaptabilidad es y será la principal virtud para hacer frente a retos presentes y futuros. En el trabajo ya no es lo que era, con la voluntad de dibujar el nuevo escenario del mundo laboral y ofrecer un mapa que nos guíe en un entorno extraordinariamente cambiante, Albert Cañigueral analiza con rigor las debilidades del sistema actual que obligan a revisar de forma urgente los acuerdos sociales alrededor del trabajo. Además, Y nos propone siete utopías realistas que tanto profesionales como empresas pueden explorar desde hoy mismo. Reseñas: «No tenemos certeza sobre cómo será el trabajo del futuro, pero el libro de Albert Cañigueral, fruto de una labor rigurosa,

plantea las preguntas que nos estamos haciendo como sociedad y ofrece respuestas innovadoras.» Luz Rodríguez, profesora de la Universidad de Castilla-La Mancha e investigadora principal de Digital Work «Nuestra relación con el trabajo está cambiando y esta reflexión objetiva, documentada y propositiva que no cae en dogmatismos era muy necesaria.» Genís Roca, coautor de Big Data para directivos y coordinador de Catalunya 2022 «A lo largo de la historia se ha anunciado muchas veces el fin del trabajo cuando en realidad solo se trataba del final de una determinada manera de trabajar. Es lo que sucede hoy y presagia cambios sociales importantes. Cañigueral invita a la reflexión desde la honestidad de reconocer que nadie sabe cómo será el futuro, desde la osadía de atreverse a imaginarlo y desde el convencimiento de que mucho mejor que especular sobre el futuro es dedicar esfuerzos a construirlo.» Joan Coscubiela, director de la Escuela del Trabajo de CC.OO. «Un libro fascinante y esencial para cualquiera que desee entender la

transformación del contrato social y las implicaciones para los trabajadores y la sociedad en su conjunto.» Carmen Pagès Serra, jefa de división de Mercado laboral del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) «En un contexto de incertidumbre es imprescindible establecer un nuevo marco laboral que redunde en mayores beneficios para ciudadanos, administración y empresas. El trabajo ya no es lo que era ofreciendo elementos de reflexión imprescindibles para ese debate.» José Luis Zimmerman, director de la Asociación Española de Economía Digital (ADigital) [Dirección participativa. Cómo potenciar la participación de los trabajadores; un reto para todos](#) Editorial Almuzara En el pasado, las empresas líderes ejercían su posición de superioridad desde la manufactura y la distribución. En la actualidad, es el cliente quien tiene el poder en sus propias manos a través del smartphone. De ahí que las empresas que triunfen hoy día no serán las que vendan bienes y servicios, sino las

que vendan experiencias basadas en las sensaciones percibidas por sus clientes. Así pues, gran parte del éxito de estas empresas radicarán en aprender a escuchar a sus clientes y ser capaces de conocer sus necesidades y gustos para cautivarlos y obtener una ventaja competitiva y duradera que haga posible la sostenibilidad de sus proyectos.

#### Los Embajadores

#### CONECTA

Con humor cautivante y honestidad brutal, la autora desmenuza su derrotero profesional. Y revela qué aprendió en el camino para poder sortear la pandemia de apatía laboral de nuestra época y recuperar las ganas de comerse el mundo. ¿Sabías que a la gran mayoría de la gente no le gusta (o simplemente detesta) su trabajo? ¿Y que casi el 90% de aquellos que dejan sus empleos lo hacen a causa de la relación con su superior directo? ¿Es que hay una epidemia de jefes sádicos torturando a empleados abnegados ahí afuera? Esta es la historia de cómo, después de cruzarse con jefes y jefas "horribles", de vivir escenas de oficina que ruborizarían al Marqués

de Sade, de atravesar noches de angustia sin poder pegar un ojo y de reprimir las ganas de salir a matar patos con una escopeta, la autora, desde la cúspide de la pirámide corporativa y atrapada en el famoso "desastre disfrazado de éxito", pudo patear el tablero y delinear un proyecto propio que la realizaba. Experta en disrupción digital, directora independiente en varios boards, inversora y meditadora, Marina cuenta, con humor cautivante y honestidad brutal, cómo fue su derrotero profesional, por qué eligió la metáfora de los patos para hablar de los miedos y prejuicios que no nos dejan salir a "volar", y qué aprendió en el camino para poder sortear la pandemia de apatía laboral de nuestra época y recuperar las ganas de comerse el mundo. • Por qué una vida escindida es una vida en crisis • Cómo están diseñados los buenos líderes • Estadísticas y estudios sobre desmotivación laboral (y algunas claves para sentir motivación) • Por qué hay tantas mujeres y hombres sintiendo que sus trabajos son un castigo... • De qué modo un buen equipo brinda seguridad interna

Un libro sobre la vida corporativa, la autoridad y los jefes; sobre el dolor de los fracasos, el cambio y la huida de la inercia; sobre el despertar y la ambición de inventarnos. Y sobre la motivación y la capacidad que todos y todas tenemos de convertirnos en quienes anhelamos ser.

#### **Las sorprendente verdad sobre qué nos motiva** AGUILAR

RESUMEN DE "DRIVE: LA SORPRENDENTE VERDAD SOBRE QUE NOS MOTIVA - DE DANIEL PINK" ¿Tus empleados manifiestan poco interés por su trabajo? ¿Necesitas motivar al equipo que lideras? Conoce los pilares de la motivación que mejorarán el desempeño de las personas y el rendimiento de tu empresa. ACERCA DEL LIBRO ORIGINAL Es este un libro sobre la motivación. En él se establecen las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A través de investigaciones se muestra que los premios y los castigos que tradicionalmente emplean las empresas, no conducen a buenos resultados a largo plazo. Solo la motivación intrínseca da resultados. Es una obra muy útil para abrir la cabeza de

empresarios y líderes que quieran optimizar los logros de su organización. ¿QUÉ APRENDERRÁS?- Valorarás las nuevas estrategias motivacionales que te permitirán formar equipos exitosos y productivos.- Aprenderás a generar en las personas el impulso intrínseco que provoca el involucramiento con las metas- Lograrás que las personas se sientan valoradas y que realicen máximos esfuerzos para contribuir al rendimiento de la empresa. **SOBRE DANIEL PINK, EL AUTOR DEL LIBRO ORIGINAL** Daniel H. Pink es Licenciado en Derecho, pero jamás ejerció la abogacía. Se dedicó a la consultoría y a la asesoría política, y se ha convertido en uno de los más destacados asesores en el mundo empresarial. **ACERCA DE SAPIENS EDITORIAL, EL AUTOR DEL RESUMEN** Los libros son mentores. Pueden guiar lo que hacemos en nuestras vidas y cómo lo hacemos. Muchos de nosotros amamos los libros mientras los leemos y hasta resuenan con nosotros algunas semanas después, pero luego de 2 años no podemos recordar si lo hemos leído

o no. Y eso no está bien. Recordamos que en el momento, aquel libro significó mucho para nosotros. ¿Por qué es que tiempo después nos hemos olvidado de todo? Este resumen toma las ideas más importantes del libro original. A muchas personas no les gusta leer, solo quieren saber qué es lo que el libro dice que deben hacer. Si confías en el autor no necesitas de los argumentos. La gran parte de los libros son argumentos de sus ideas, pero muy a menudo no necesitamos argumentos si confiamos en la fuente. Podemos entender la idea de inmediato. Toda esta información está en libro original. Este resumen hace el esfuerzo de reducir las redundancias y convertirlas en instrucciones directas al grano para las personas que no tienen intención de leer el libro en su totalidad. Esta es la misión de Sapiens Editorial. **Por fin me comprendo** EDICIONES URANO Si tienes bajo tu responsabilidad a un equipo de trabajo, ¿estás satisfecho de cómo te comunicas con ellos?, ¿crees que te faltan recursos para conseguir mejores resultados? Y más allá de la gestión del

día a día, ¿piensas que el equipo está bien alineado y que responde a las expectativas de desempeño? Liderar un equipo requiere habilidades a las que se presta poca atención y que, por otra parte, son fundamentales. Muchos de los problemas de un equipo se relacionan con la falta de conversaciones o con conversaciones mal entendidas. Quien lidera un equipo ha de ser generador de conversaciones y ha de saber mantenerlas. Conversaciones que transforman equipos es un libro imprescindible en la biblioteca de cualquier líder de equipo. Un texto pionero en la literatura existente sobre equipos, que analiza las conversaciones esenciales para su buen funcionamiento y ofrece un gran número de herramientas concretas para la generación de nuevas conversaciones y la potenciación de las que ya existen. Un libro esencialmente práctico. **Home runs de innovación** Grupo Nelson No se puede dirigir sin comunicar... Si decimos que liderar supone que algunas personas te sigan en base al convencimiento, no se puede liderar sin



comunicar... Motivar es mover a alguien en una dirección y a cada persona nos mueven cosas diferentes, por eso resulta imposible motivar, persuadir o influir sin comunicar... En gran medida, la venta es un acto de comunicación... Cada vez más en cualquier puesto de trabajo resulta fácil verse obligado a afrontar situaciones en las que hay que hablar en público, informar, resolver un conflicto o evaluar... ¿Se podría hacer algo de eso sin comunicar? Casi todo lo que hacemos en nuestra vida tanto pública como privada, lo hacemos comunicándonos, sin embargo podríamos hacerlo de una manera muy mejorable. Nuestros procesos educativos en general no nos han entrenado en las artes de la comunicación, sin embargo cuando aterrizamos en el mundo laboral descubrimos que la columna vertebral de todo lo que hacemos en un trabajo, desde dirigir una reunión hasta atender una queja, lo hacemos comunicándonos. Existen muchos mitos en torno a la comunicación como por ejemplo aquel que amedrenta a mucha gente al decir que la comunicación es un don,

o aquel otro que hace creer a muchas personas que los buenos comunicadores son las personas que tienen más facilidad para hablar. Eso no es así y debemos desterrar esas ideas limitantes. Todos podemos ser buenos comunicadores. En este libro los autores han querido recoger lo que, a lo largo de años de profesión, han aprendido en la teoría y en la práctica de comunicación aplicada a todos los ámbitos de la gestión de personas, destacando siempre dos ideas claves:

- Que el buen comunicador o la buena comunicadora, no nace, se hace. Detrás de un gran comunicador siempre hay mucha preparación y esfuerzo.
- Que no lo hace mejor, en lo que a comunicación se refiere, la persona que más habla, sino la que más observa, escucha, pregunta, empatiza, adapta el mensaje o usa el silencio. Y todo eso se puede aprender. A través de sus páginas, y a modo de manual, ofrece a los lectores una guía de reflexión, métodos y herramientas prácticas para lograr ese aprendizaje de una manera práctica. Índice

Introducción.- La

comunicación.- Liderar la comunicación.- Habilidades del buen comunicador.- Cómo convencer, persuadir, dialogar y discutir.- Comunicación personal.- Comunicación colectiva.- La comunicación no verbal.- La comunicación en la venta.- La comunicación en situaciones delicadas.- RECUERDA.- PROPUESTAS PARA LA ACCIÓN.- Últimas reflexiones.- Bibliografía. *Cómo descubrir y aprovechar el talento de tu organización* Alienta Editorial

DESCRIPCION DEL LIBRO ORIGINAL Como lo dice su título, es este un libro sobre la motivación. ¿Qué es la motivación? Es el impulso que mueve a las personas a hacer algo o a comportarse de determinada manera. Es esa fuerza que moviliza, que provoca deseos de actuar. La motivación humana es una realidad a la que toda organización debe atender, puesto que de ese motor motivacional dependerán los resultados y el cumplimiento de las metas. Hablar de motivación es ingresar a un terreno por demás interesante en el que coexisten muchas ideas. A las tradicionales que provienen del pasado se

suman las que se han obtenido de investigaciones más recientes. En este camino, la psicología ha desestimado y superado muchas de las ideas que eran consideradas principios indiscutibles acerca del comportamiento humano y del por qué las personas hacen lo que hacen. Sin embargo, las empresas, las escuelas y, en general, las organizaciones han quedado presas de creencias antiguas que no tienen que ver con la realidad acerca de qué mueve a las personas, cuál es la esencia de la motivación humana. Las nuevas teorías sostienen que las personas emprenden acciones no por los premios prometidos o por las amenazas de castigos, como durante mucho tiempo se sostuvo. Es el desafío de la tarea, la oportunidad de crecimiento y de avance, la satisfacción por aprender y progresar los verdaderos focos motivadores que realmente provocan la actitud de involucramiento y de acción. En este camino, esta obra establece claramente las diferencias de la motivación extrínseca e intrínseca. A

través de investigaciones y de observación de los efectos de la motivación en casos reales, nos demuestra que la que verdaderamente funciona es la motivación intrínseca. Los premios y castigos, que tradicionalmente emplean las empresas, son malos sustitutos de la verdadera motivación, y sirven únicamente en tareas muy elementales. Cuando las instituciones —familias, escuelas, empresas, equipos deportivos, por ejemplo— se centran en la motivación extrínseca en el corto plazo y optan por controlar el comportamiento de las personas, provocan perjuicios a largo plazo. En estas páginas, Daniel H. Pink presenta los tres pilares de la motivación intrínseca que todo emprendedor debe conocer para optimizar los logros de su organización: autonomía, maestría y propósito. Es una obra muy útil e interesante que logrará abrir tu cabeza y te ayudará a encontrar los caminos adecuados para el éxito.

#### El abogado del diablo

Springer Science & Business Media

Al leer este resumen, descubrirá lo que, en el siglo XXI, motiva y

aumenta la productividad de los empleados de una empresa. También descubrirá que: El paradigma de castigo/recompensa es un modelo anticuado; Las recompensas condicionadas pueden ser perjudiciales para la creatividad y el rendimiento; Las recompensas no materiales (cumplidos, retroalimentación) pueden aumentar la productividad; Son posibles y necesarias nuevas suposiciones sobre el comportamiento humano, los hábitos y las motivaciones en el lugar de trabajo; La autonomía, el control y el propósito son los tres elementos esenciales para aumentar la motivación; Hay consejos para motivar a sus hijos, a sus empleados y a usted mismo. Lo que le motiva no es lo que usted cree. Cuando le pagan por hacer una tarea, pierde rápidamente el interés. Con el tiempo, el efecto de la recompensa se desvanece al igual que su motivación. Lo que realmente le mueve está dentro de usted. La única perspectiva de aprender, inventar, crear y mejorar es su recompensa.

**Ventas y Marketing. Un solo corazón**

HarperCollins Espanol Vender es humano ofrece una nueva perspectiva sobre el arte y la ciencia de la venta. Como ya hizo en sus obras anteriores, Daniel H. Pink pone en tela de juicio lo que creemos saber y consideramos como verdades irrefutables, y nos explica lo que científicos e investigadores han descubierto sobre este tema. Todo ello con un estilo fresco, ameno y al alcance de todos los públicos. En este libro nos enseña cómo persuadir, convencer e influir sobre los demás porque, en el fondo, todos somos vendedores.

Independientemente de la actividad profesional a la que nos dediquemos, podremos conseguir que la persona con la que estamos negociando cambie de opinión y acepte nuestra oferta, que nuestro mensaje llegue claro y nítido al público al que nos dirigimos y de esta manera ganar la partida y que, al mismo tiempo, nuestro interlocutor crea haberse salido con la suya. En definitiva, una obra práctica y perspicaz, cuya lectura hará que cambies tu forma de ver el mundo y cómo te comportas y te relacionas

con los demás tanto en tu vida personal como profesional.

Problemas en el paraíso.

Del fin de la historia al fin del capitalismo Caligrama

Nuestras vidas son un flujo interminable de acciones que implican "cuándo": cuándo emprender un negocio, programar una clase, comprometerse, cambiar de trabajo... Sin embargo, tomamos esas decisiones basándonos en la intuición y en las conjeturas. Creemos que elegir el momento adecuado es un arte, pero en realidad, tal y como demuestra Daniel H. Pink en este libro, se trata de toda una ciencia. A partir de una investigación multidisciplinar, en estas páginas obtendremos las respuestas a preguntas tan mundanas -o tan significativas- como: ¿cuándo hemos de tomar la primera taza de café?, ¿cuándo deberíamos hacer una pausa en el trabajo?, ¿cuándo hay que empezar una dieta? o ¿cuándo deberíamos pedir un aumento al jefe? Nuestras habilidades cognitivas no permanecen estáticas a lo largo del día y estas fluctuaciones son más extremas de lo que creemos. Elegir un momento u otro condicionará

sobremanera el resultado que obtengamos. Si quieres dominar la ciencia del tiempo y sacarle el máximo partido a las decisiones que tomas, éste es tu libro. Además, al final de cada capítulo incluye una colección de herramientas, ejercicios y trucos para ayudarte a poner las ideas en práctica.

*¿Cuándo?* EDICIONES URANO

Llega a España uno de los fenómenos editoriales en no ficción del 2010. Un libro fascinante y sorprendente que ha despertado el halago unánime de público y crítica y que lleva más de 6 meses en la lista de best sellers del New York Times. Y es que como hiciera Malcolm Gladwell, Daniel Pink logra acercar al gran público conceptos hasta ahora sólo al alcance de unos pocos. Un libro sobre nuestra naturaleza humana, nuestro comportamiento y, muy especialmente, sobre qué es aquello que nos estimula a hacer lo que hacemos. Nos enseña como lo que en realidad ansiamos como individuos es la libertad de decidir nuestros objetivos, aprender de forma continua y ser capaces de lograr metas que pasen a la posteridad. Autonomía,

excelencia y pervivencia, los tres nuevos pilares de la motivación.

Related with La Sorprendente Verdad Sobre Qu Nos Motiva Descargar:

[© La Sorprendente Verdad Sobre Qu Nos Motiva Descargar Emily Addison Its For Science Mom](#)

[© La Sorprendente Verdad Sobre Qu Nos Motiva Descargar Emergent Properties In Biology](#)

[© La Sorprendente Verdad Sobre Qu Nos Motiva Descargar Email Writing In Notebook](#)