

«Todos vivimos con la ilusión de que los demás nos vean desde fuera como nosotros nos vemos desde dentro... y no es así».

L. Pirandello

Vídeo del autor



Autor: José Manuel Gil • **Editorial:** LID Editorial Empresarial

Colección: VIVA • **ISBN:** 9788483569726

Precio: 19,90 euros • **Ebook:** 11,99 euros

Formato: 15 x 23,5 cm • **Encuadernación:** Rústica

Número de páginas: 192

El autor

José Manuel Gil es doctor en Psicología Industrial, profesor de la Deusto Business School y presidente ejecutivo de Sinergos, empresa consultora especializada en proyectos de cambio y desarrollo de las organizaciones desde donde ha dirigido proyectos de cambio en empresas de todos los sectores y tamaños.

Es profesor desde hace más de 25 años, autor de diversas publicaciones, profesor invitado en foros tanto españoles como extranjeros, coach de alta dirección y un activo conferenciante.



Índice

Introducción

01. La era de la conexión social

02. Sobre los buenos y los malos

03. El iceberg

04. La ley de la reciprocidad

05. La clave del éxito

06. La confianza depende de la satisfacción de las necesidades del interlocutor

07. El proceso a seguir

08. Una fábula de animales

09. Juicio a un famoso

10. Las variables básicas

11. Las conductas de cada variable

12. El concepto de estilo social

13. Los cuatro estilos sociales

14. Cómo conocer con seguridad el estilo social

15. La generación de confianza

16. Orientación a las tareas o a las personas

17. Referencia temporal

18. La toma de decisiones

19. La respuesta al estrés

20. Los antídotos de cada estilo social

21. La tercera dimensión: la versatilidad

22. La versatilidad implica empatía

23. La versatilidad implica conciencia

24. Cómo ser flexibles con cada estilo

25. Cómo sintonizar con los demás

26. Hablando idiomas

27. Mirando el camino desde la línea de salida

28. Empezamos a andar

29. ¿Y a partir de ahora?

Notas

Bibliografía

Índice de cuadros



La obra

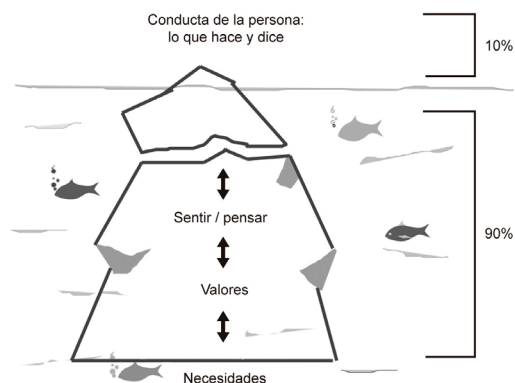
El secreto del cambio es una obra creada para dejar huella. Pretende ofrecer un conocimiento casi iniciático, un auténtico secreto que ayude a los lectores a ser mejores personas, a crecer como seres humanos. Parte de la idea de que las personas somos seres sociales por naturaleza por lo que es **altamente recomendable saber afrontar esas relaciones de la manera más apropiada**.

«Cuando apuntas con un dedo a alguien señalándole como culpable de algo, recuerda que los otros tres dedos te apuntan a ti».
Proverbio

¿Cuál es la principal diferencia entre este libro y tantos otros de temática similar? La mayoría de los libros están llenos de afirmaciones que transmiten el punto de vista del autor. Sin embargo, este manual invita a descubrir por sí mismo, es decir, **el nivel de efectividad depende de la profundidad con la que se lea**, del compromiso que se adquiera y de las energías que se aporten en el proceso del cambio.

La obra de José Manuel Gil hace plantearse cuestiones tan fundamentales como **cuál es la responsabilidad de cada uno en su destino**, analiza hasta qué punto hemos ayudado o no en nuestro devenir.

Todas estas reflexiones están basadas en las investigaciones publicadas por David W. Merrill y Roger H. Heid, por una parte, Robert Bolton y Dorothy Grover Bolton, por otra, y Katherine Benziger, por último, tratando de **transmitir estos conocimientos de manera que puedan llegar al gran público**.



El objetivo fundamental del libro es hacerte pensar, lo cual requiere trabajo y capacidad para cambiar por lo que conviene ir administrándolo en pequeñas dosis. La buena noticia es que su lectura permite descubrir un **sencillo método que facilita la generación de confianza en los demás**. Esto mejorará las relaciones de pareja o de amistad en el terreno personal y en el ámbito profesional te ayudará a desarrollar ciertas capacidades como el arte de vender, negociar o de dirigir equipos.

El autor repasa **cuatro estilos sociales que define como promovedor, amigable, realizador o sistemático**, de manera que el lector pueda identificarse con alguno de ellos. Además, aporta las claves para ser capaces de sintonizar con los demás a pesar de tener estilos diferentes.

Sin duda, **un libro que te hará pensar y que, si así lo quieres, te cambiará**.

¿A quién va dirigido este libro?

- A personas estables que buscan crecer.
- A personas en crisis que buscan una luz.
- A personas que quieren pensar.
- A personas que no saben por qué les pasa lo que les pasa.
- A personas inteligentes que no entienden nada.
- A personas a las que no les gusta leer.
- A personas a las que les gusta escribir.
- A personas abiertas a otros puntos de vista.
- Para leer en la intimidad.
- Para compartir en pareja.
- Para esconder porque es un secreto.
- Para ayudar a otros.
- A cualquiera porque no es sólo un libro, es tu libro.



Para más información:
laura.diez@lideditorial.com
beatriz.raso@lideditorial.com
91 372 90 03

