



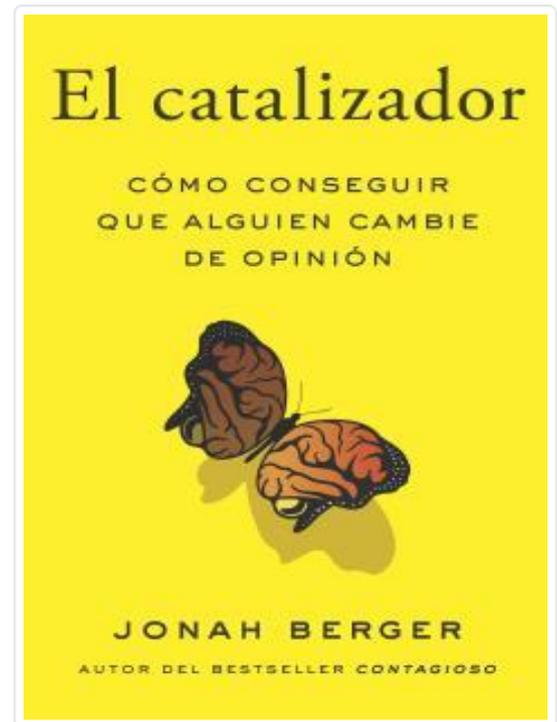
Berger, Jonah

## El catalizador

Cómo conseguir que alguien cambie de opinión

Todo el mundo tiene algo que quiere cambiar. Pero el cambio es difícil. A menudo, persuadimos, presionamos y empujamos, pero nada se mueve. ¿Podría haber una mejor manera de hacerlo? Las personas que consiguen cambios exitosos saben que no se trata de presionar más, o de proporcionar más información, sino de convertirse en un catalizador.

- Los catalizadores eliminan los obstáculos y reducen las barreras para el cambio. En lugar de preguntar: "¿Cómo podría cambiar la opinión de alguien?", proponen preguntas diferentes: "¿Por qué no han cambiado ya? ¿Qué los detiene?"
- En este libro aprenderás cómo los catalizadores consiguen cambiar la opinión de los demás en las situaciones más difíciles: cómo los negociadores de rehenes consiguen que la gente salga con las manos en alto, cómo los vendedores consiguen que los nuevos productos se pongan de moda y cómo los líderes transforman la cultura organizativa.
- "El catalizador" proporciona una novedosa forma de pensar y una serie de técnicas que pueden conducirnos a conseguir resultados extraordinarios. Ya sea que estés tratando de cambiar a una persona, transformar una organización, o cambiar la forma en que toda una industria hace negoci...



Editorial	Reverté
Encuadernación	Tapa blanda o rústica
Páginas	304
Tamaño	14x21x mm.
Peso	349
Idioma	Español
Tema	Psicología, pedagogía, autoayuda
EAN	9788417963439
PVP	19,95 €
PVP sin IVA	19,18 €

