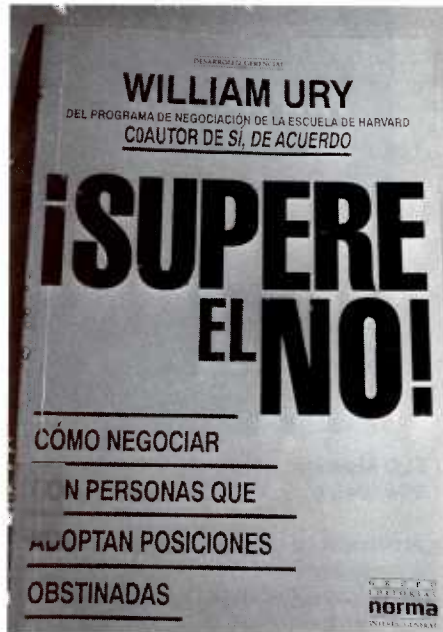


RESEÑA BIBLIOGRAFICA

AMPARO ROA POLANCO *

URY, William. *Supere el no!: cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*. Bogotá, Norma, 1993. 172 p.



Esta obra le enseña a usted las maneras de superar los obstáculos en la negociación y de triunfar.

Aunque no siempre se dé cuenta, usted está negociando constantemente -cuando toma decisiones, soluciona problemas, cuando logra lo que desea. Pero, ¿qué puede hacer cuando enfrenta a una persona que no quiere negociar o es intransigente? ¿Cómo puede llegar a un acuerdo cuando la otra parte -un jefe colérico, un cliente irrazonable, un colega hostil, un socio comercial engañoso, una esposa terca -no cede un milímetro?

Este libro, le enseña a usted a superar el no. Con esta estrategia de cinco pasos, usted descubrirá la manera de desarmar a los regateadores tozudos, aprenderá a poner fin a las evasivas, a desviar los ataques y a evadir los ardides sucios.

El método Ury de "negociación de penetración" no se basa en ganarles a los oponentes, sino en ganarse a los oponentes; es hacer que se pongan en razón, y no en hacer que se pongan de rodillas. "Supere el no!" presenta técnicas prácticas para desactivar la pugna e inventar opciones creativas que satisfagan las necesidades de ambas partes. Usted aprenderá a reconocerle a su adversario su punto de vista... sin ceder, y a exponer sus propios puntos de vista... sin irritar.

Por último, usted tenderá puentes de entendimiento en lugar de destruirlos. Resolverá las discrepancias y logrará llegar a un acuerdo con eficacia y de manera amistosa -sin echar a perder unas relaciones valiosas.

BECKHARD, Richard y PRITCHARD, Wendy. *Lo que las empresas deben hacer para lograr una transformación total*. Bogotá, Norma, 1994. 106 p.

La rapidez con que cambian hoy las condiciones del ambiente mercantil les impone a los líderes organizacionales exigencias sin precedentes, y con frecuencia los obligan a revisar radicalmente su modo de pensar en materia de propósitos y prioridades, visión del futuro y la estructura misma de la organización y sus funciones. Lo que las empresas deben hacer para lograr una transformación total revela los comportamientos de liderazgo necesarios para iniciar y dirigir ese cambio.

Los autores van más allá de lo básico y exponen estrategias para lograr el compromiso de toda la organización a llevar la visión a la práctica.

Analizan la tensión entre la eficacia a corto plazo (utilidades rápidas) y la salud de la organización a largo plazo. Identifican y explican cada uno de los pasos que deben dar durante la etapa de transición en el proceso de cambio, incluyendo administración del trabajo, creación de una estructura administrativa apropiada y desarrollo de una estructura y un plan de compromiso.



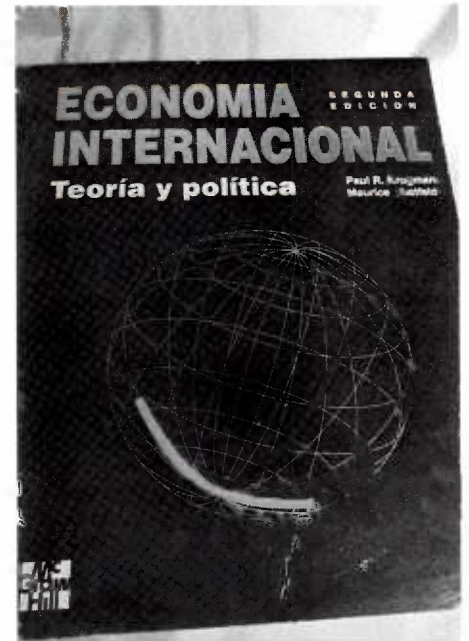
* Bibliotecóloga y Archivista Univ. de la Salle, Directora de la Biblioteca E. A. N.

RESEÑA



CAR, Clay y FLETCHER, Mary. **Cómo eliminar problemas gerenciales.** Santafé de Bogotá, Legis, 1993. 364 p.

En este volumen están las causas y las soluciones a 125 de los más difíciles problemas de personal que puedan presentársele a un gerente, desde trabajadores improductivos y tramposos hasta romances de oficina y jefes inseguros, pasando por empleados contagiados de sida y relaciones homosexuales entre empleados. Este libro le ayudará a eliminar todos estos enojosos problemas y muchos más, rápida, discreta y permanentemente.



KRUGMAN R. Paul Y OBSTFELD Maurice. **Economía Internacional: teoría y política.** 2Ed. McGraw-Hill, 1.994. 846 p.

En las últimas tres décadas, la problemática económica de los países ha venido sufriendo una serie de cambios de fondo, haciendo cada vez más limitado el enfoque del pensamiento teórico tradicional. La evolución del mercado internacional ha implicado importantes modificaciones en su análisis, desarrollando nuevas teorías y nuevas generaciones de modelos que explican y permiten el manejo más efectivo de la globalización de los mercados, los shocks monetarios, la intertemporalidad de los flujos de capital externo, los problemas del endeudamiento, los rendimientos crecientes, la estructura de los mercados, etc.

Dos brillantes Investigadores y Profesores, pertenecientes a la nueva generación de Economistas Norteamericanos, entregan a la comunidad académica la segunda edición de esta obra dedicada al estudio de la problemática de la Economía Internacional. Surgido directamente de su experiencia docente de más de 15 años, los autores del libro presentan los desarrollos más recientes en Teoría y Política de la Economía Internacional y los modelos más relevantes sobre los temas en que hoy se concentra la investigación académica y el debate de política económica, en los países avanzados y del mundo en desarrollo.

La obra está dividida en dos partes, hasta cierto punto independientes entre sí. La primera dedicada a la problemática del comercio y la segunda a las cuestiones monetarias, aunque en los casos en que existe interrelación se trabaja en escenarios de análisis integrados. Con un contenido que va desde el nivel básico hasta el tratamiento de los temas más avanzados, el plan didáctico jerarquiza los conceptos por niveles de aplicación, introduciendo apéndices especializados y suplementos para los desarrollos matemáticos en los capítulos más importantes. Así mismo, asume el tratamiento de algunos capítulos de cierta complejidad, a través de ejemplos gráficos, estudios de caso, lecturas especiales y problemas propuestos, lo cual garantiza el equilibrio teórico-práctico de la obra. La anterior estructura, permite una gran accesibilidad a la riqueza del libro para estudiantes de pregrado y postgrado, pudiendo utilizarse como los mismos autores lo recomiendan en uno o dos semestres académicos.

DELFIN SOTO CHAVES *

* Director de Investigaciones E. A. N.