Título:

Autor:

Precio: $99.00

Editorial:

Año: 2008

Tema:

Edición: 1ª

Sinopsis

ISBN: 9789689444015

Desde hace un tiempo se ha insistido en que los textos clásicos del arte bélico, como El arte de la guerra (paradigmático en este sentido), pueden resultar valiosas fuentes de información, consejos, sugerencias de líneas de acción para otros ámbitos distintos del de la batalla real, pero donde también se entabla una confrontación.

Si hablamos de deporte, de finanzas y, especialmente, de negocios, podemos claramente descubrir un panorama semejante al de la guerra, pues hay allí competencia o enfrentamiento de los que se debe salir victorioso.

Para triunfar en una confrontación, es preciso contar con los medios necesarios para derrotar al «enemigo». Establecemos una comparación, recreamos un ámbito que se parece al de una guerra. Pero la estrategia y las tácticas empleadas en las operaciones de guerra, es decir, los conceptos y la práctica que enseñan dichos clásicos, bien pueden aplicarse a las circunstancias arriba mencionadas.

Por eso, este libro recopila de varias fuentes (El arte de la guerra, Los cinco anillos, Hagakure) nociones y consejos para tener en cuenta a la hora de sentarse a la mesa de negocios y llevar adelante las operaciones que conduzcan al éxito.

Esperamos que el lector encuentre en las antiguas palabras de la sabiduría de Oriente la orientación necesaria y, además, se deleite con ese milenario pensamiento, que vale la pena tener presente en la lucha cotidiana.