



Índice

	9
Introducción	
I. Gestión estratégica de los favores	11
1. Introducción a la gestión estratégica de los favores	
2. Los favores (confianza-deuda) desde los clásicos hasta la sociedad hipermoderna	13 27
3. Tipos de personas	36
4. Cadena de favores y red de favores	42
5. El proceso de petición de un favor	45
6. Caso I: Al yerno del presidente se le ocurre una idea	
II. La matriz de la valoración de favores	49
1. Introducción a la matriz de valoración de favores	52
2. Los tipos de favores en las organizaciones y en la sociedad	70
3. La aparición de los lobbies	72
4. La aparición de los meetclub	76
5. Caso II: El banco del tiempo	
III. Las empresas y los políticos	85
1. El poder de los favores bien hechos	93
2. La gratitud y la deuda moral	97
3. La información privilegiada	98
4. Los límites de la buena voluntad	101
5. Caso III: El COI	
IV. La gestión ineficiente de un favor	107
1. Los favores mal hechos	111
2. La institucionalización del favor en la cadena y red de favores	120



V. La carrera profesional en las organizaciones modernas	
1. La carrera profesional	125
2. LinkedIn y los favores	142
3. La recomendación de un amigo	143
4. Caso V: El apartamento	146
VI. La contabilidad de la gratitud	
1. Los conflictos y la gestión de favores	153
2. El jefe y la afabilidad	159
3. El éxito de los equipos de alto rendimiento	175
4. Caso VI: Guardiola y Vicente del Bosque	189
VII. Conclusiones	199
VIII. Agradecimientos	205
IX. Referencias bibliográficas	207