



# Índice

	9
<b>Introducción</b> .....	
<b>I. Gestión estratégica de los favores</b> .....	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 .....	
<b>II. La matriz de la valoración de favores</b> .....	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 .....	
<b>III. Las empresas y los políticos</b> .....	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 .....	
<b>IV. La gestión ineficiente de un favor</b> .....	107
1. Los favores mal hechos .....	111
2. La institucionalización del favor en la cadena y red de favores .....	120



<b>V. La carrera profesional en las organizaciones modernas</b>	
1. La carrera profesional .....	125
2. LinkedIn y los favores .....	142
3. La recomendación de un amigo .....	143
4. Caso V: El apartamento .....	146
<b>VI. La contabilidad de la gratitud</b>	
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
<b>VII. Conclusiones</b> .....	199
<b>VIII. Agradecimientos</b> .....	205
<b>IX. Referencias bibliográficas</b> .....	207