

CONMUTADOR  
(1) 4227600

LÍNEA GRATIS  
018000 510051

BOGOTÁ, CARRERA 13A #37-32  
OFICINA CENTRO BOGOTÁ: (1) 4227600 EXT: 1402, 1404, 1204 /// FAX BOGOTÁ: (1) 2814481

OFICINAS REGIONALES: ARMENIA: (6)7468909 - BARRANQUILLA: (5)3161870 - BUCARAMANGA: (7)6910190 - CALI: (2)3690750 - CARTAGENA: (5)6429400 - GIRARDOT: (1)8310404 - IBAGUE: (8)2612062 - MANIZALES: (6)8720900 - MEDELLIN: (4)2040040 - NEIVA: (8)8662438 - PEREIRA: (6)3470350 - TUNJA: (8)7404015 - VILLAVICENCIO (3108107730) - CHIQUEQUIRA (8)7264866-3105516455

asuntoslegales.com.co /// edictos@larepublica.com.co

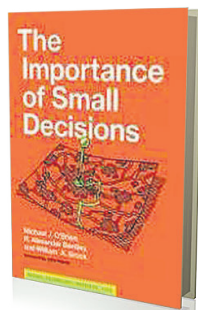


@asulegalesLR

25.SEP.2020

VIERNES

# ¿Qué leer?



MICHAEL J. O'BRIEN  
MIT PRESS  
PÁGS. 160

## TECNOLOGÍA

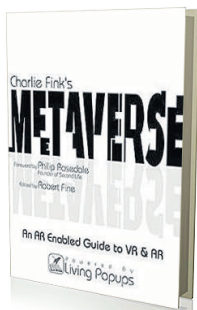
### LA IMPORTANCIA DE LAS DECISIONES

#### PALABRAS CLAVE:

- Se abordan los desafíos actuales en materia del procesamiento de la información y la toma de decisiones y los sitúa en un contexto evolutivo más amplio.

#### LO QUE USTED APRENDERÁ:

- Formas de adaptación humana.



CHARLIE FINK  
COOL BLUE MEDIA  
PÁGS. 296

## TECNOLOGÍA

### EL METAVERSO DE CHARLIE FINK

#### PALABRAS CLAVE:

- La realidad virtual y la realidad aumentada se manifiestan hoy día respaldadas por los gigantes de la tecnología y están promovidas por el arte y el comercio.

#### LO QUE USTED APRENDERÁ:

- Aplicación de tecnología en la organización.

## GESTIÓN

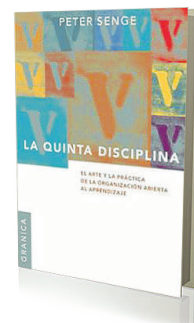
### LA QUINTA DISCIPLINA

#### PALABRAS CLAVE:

- Construir aprendizajes organizacionales que sean adaptables y capaces de analizar el complejo mundo de los sistemas es la clave para sobrevivir en la actualidad como empresa, organización o grupo social.

#### LO QUE USTED APRENDERÁ:

- Hay cinco disciplinas clave para abrir la mente y cambiar los paradigmas sobre cómo enfrentar los problemas. Análisis y reflexiones de viejos paradigmas.



PETER M. SANGE  
GRANICA EDITOR  
PÁGS. 480

## UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA AL CONFLICTO LOCAL

# Víctimas del conflicto armado en el caso colombiano

VARIOS AUTORES  
U. EXTERNADO  
PÁGS. 472



BOGOTÁ\_ Este libro contiene ocho estudios sobre las víctimas del conflicto armado desde diferentes perspectivas de las ciencias jurídicas y sociales.

Además, incluye una aproximación de carácter sociológico sobre la noción de víctima, una revisión crítica del régimen de reparación en las *Fuerzas Armadas*, un análisis estadístico de las víctimas militares y un examen del uso de minas antipersona como medio ilícito de combate que se traduce en crimen de guerra.

Ofrece también un detallado informe del desminado humanitario em-

prendido por el *Ejército Nacional* para reparar el tejido social de las comunidades que han sufrido esta práctica atroz de los alzados en armas.

La presente obra es una contribución más de la colección *Ejército, Institucionalidad y Sociedad*, el amplio repertorio de trabajos de investigación auspiciado por el *Ejército* para fortalecer el análisis de las consecuencias del conflicto armado en el país.

Estos aportes, emprendidos con independencia académica, fueron realizados por estudiosos que prestan labores de asesoría en el Comité de Altos Estudios para el Fortalecimiento Institucional (Caefi) del *Ejército Nacional* y que buscan establecer una memoria sobre el desarrollo del conflicto en el país y de todos los actores que han estado involucrados en las diferentes áreas.



SÍGANOS EN:  
Asuntoslegales.com.co  
Con más sobre el pleito entre Almacenes Éxito y Caficultores de Sevilla.

JONATHAN TORO  
jtoro@larepublica.com.co  
#DíaDeLectura



HARVARD BUSINESS  
REVERTÉ MANAGEMENT  
PÁGS. 208

## LABORAL

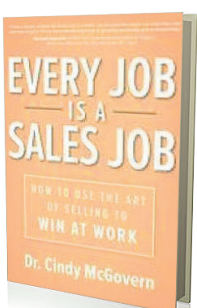
### CONTROLA EL ESTRÉS EN EL TRABAJO

#### PALABRAS CLAVE:

- Harvard Business Review reúne en este libro artículos y testimonios que le permitirán controlar el estrés en el trabajo y convertirlo en un estímulo de productividad.

#### LO QUE USTED APRENDERÁ:

- Manejar el estrés a su favor.



CINDY MCGOVERN  
MCGRAW HILL  
PÁGS. 224

## LABORAL

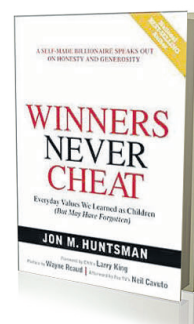
### CADA TRABAJO ES UNA VENTA

#### PALABRAS CLAVE:

- Sin importar cuál sea su trabajo, todo el mundo vende algo. Por ello, la gente requiere habilidades esenciales de ventas incluso quienes no sean vendedores.

#### LO QUE USTED APRENDERÁ:

- Aprender a vender desde el discurso.



JON M. HUNTS-  
MAN  
WHARTON  
PÁGS. 224