



- “Una frase sola es pura. La siguiente ya le está quitando algo”, asevera un apunte de 1944 (p. 78). Y en otro de 1948 se instruye: “Mantener los pensamientos separados con fuerza unos de otros. Se enmarañan demasiado fácilmente, como cabellos” (p. 161). Los apuntes: “Pensamientos que nunca se tocan” (p. 613) // (Ignacio Echevarría, “Introducción” a Elias Canetti, Apuntes (1942-1993), p. XVIII) @apuntes @conciación

- [...] sin menoscabo de sus virtudes específicas, la escritura de los apuntes surge de la derrota de una aspiración a la totalidad. // (Ignacio Echevarría, “Introducción” a Elias Canetti, Apuntes (1942-1993), p. XXI) @apuntes @totalidad

- Conforme el tiempo pase y vaya quedando atrás su propósito de prolongar aquel libro [Masa y poder], Canetti irá volcando en los apuntes, según se ha visto ya, todas las ambiciones de su pensamiento: // (Ignacio Echevarría, “Introducción” a Elias Canetti, Apuntes (1942-1993), p. XX) @apuntes

- Como él mismo dice a propósito de Pascal, también la contundencia de Canetti “deja siempre una puerta abierta”, en este caso a la duda, a la necesidad [...] // (Ignacio Echevarría, “Introducción” a Elias Canetti, Apuntes (1942-1993), p..... XXIV) @duda @necesidad

Estar centrado en los clientes es un proceso continuo. Como pequeña o mediana empresa, su capacidad de adaptarse al cambio es su principal arma para hacerle la competencia a los grandes negocios. Asegúrese de que reevalúa su enfoque de CRM y la tecnología que admite con regularidad para seguir centrándose en los clientes.

- [...] uso de la tercera persona [...] Canetti lo compagina con el de la primera y la segunda persona. [...] “La segunda persona tiene que volver a desaparecer durante largo tiempo. De lo contrario se adoptan con facilidad maneras de general. ¡Esas disposiciones! ¡Esos modales imperativos!” Y para corregirse, dispone: “Pásalo, como antes, a tercera persona. Cuando sea imprescindible personalizar, límitate a la primera persona” (ZB 22a) (Ignacio Echevarría, “Introducción” a Elias Canetti, Apuntes (1942-1993), p. XXVII) [sin guión] @persona-gramatical

Desarrolle la visión de CRM de su empresa. Sin ella, sus clientes desaparecerán. CRM no es una tecnología, sino una estrategia empresarial.

crm