

## Cadres Et Dirigeants Efficaces

*La méthode C-R-I-T-E-R-E articule les compétences de communication vraie, de négociation efficace et de cadre de droit, pour mieux gérer nos conflits. Elle est une synthèse originale et novatrice des techniques reconnues pour leur efficacité en communication et en négociation. Ce livre nous donne accès aux meilleurs acquis des recherches dans ces domaines, en les appliquant d'une manière claire et précise à nos relations de tous les jours, en couple, en famille, au travail et à l'école. A chaque étape du parcours, un outil et de nombreux exercices fournissent les moyens d'une véritable révolution intérieure et l'art de tirer des accords de nos désaccords.*

*Votre environnement professionnel exige des qualités de leadership personnel, en tant que dirigeant, directeur des RH, coach ou consultant, ainsi que la capacité de les développer chez d'autres, que ce soit des collaborateurs ou des clients ? Vous trouverez dans cet ouvrage toutes les ressources des meilleurs experts. Structurez le changement avec une PNL de 3e génération, systémique et "humaniste". Les compétences des leaders d'excellence sont décodées ici, prêtes à l'emploi: cas concrets, exercices pratiques pour communiquer vos besoins, vos idées et vos attentes à vos collaborateurs et valoriser les leurs. Cet ouvrage vous apprend à : \* Identifier les styles de pensée de vos interlocuteurs et à les utiliser en toute flexibilité pour transformer les obstacles en ressources; \* pratiquer un style de leadership plus directif ou plus relationnel et, selon la situation à \* recourir à la stimulation intellectuelle, l'inspiration, la considération individuelle, au charisme ...*

*Effective feedback, whether it's meant for your boss, your peers, or your direct reports, is built around three ideas. One, focus on the situation. Two, describe the other person's behavior you observed in that situation. And third, describe the impact that behavior had on you. The result is a message that is clear and that can inspire action and productive change.*

La Revue Tocqueville

El análisis transaccional

Compte Rendu du XXVie Congrès du P.C.U.S. et Nouvelle Constitution de l'Union Soviétique

ניהוטאליג טױטע

La Programación Neuro-Lingüística Aplicada a la Negociación

Sur le Chemin de la Paix et de l'Édification

Le présent ouvrage est le résultat d'une recherche conjointe entre les Universités de Bologne, Rennes et Bruxelles sur le thème de la dimension extérieure de l'espace de liberté, de sécurité et de justice de l'Union européenne (ELSJ) . Cette recherche a été soutenue par la Commission européenne dans le cadre de l' Action Jean Monnet. Il associe des professeurs et chercheurs de renom qui conjuguent leurs compétences et situent leur analyse à l'intersection des politiques en la matière et des politiques externes de l'Union européenne. Les auteurs évaluent de manière critique l'impact du traité de Lisbonne et de la pratique de l'Union concernant la dimension extérieure de l'ELSJ. Cette dimension dont l'importance ne cesse de croître oblige l'Union à concilier des impératifs parfois contradictoires entre les objectifs sécuritaires de l'ELSJ ou ceux de l'action extérieure, ou encore avec les valeurs sur lesquelles elle est fondée. Les auteurs tentent de répondre à différentes questions induites par le nouveau système de représentation extérieure de l'Union dans le domaine de l'ELSJ : Quelles sont les retombées juridiques du nouveau système ? Quel est également son impact politique ? Ne risque-t-on pas une incursion croissante de la politique étrangère et de sécurité commune (PESC) dans les aspects sécuritaires de l'ELSJ ? Parce qu'il n'est pas toujours facile de savoir comment être efficace dans sa recherche d'emploi, voici une méthodologie avec des conseils, astuces, exemples et anecdotes pour y arriver. Par quoi commencer ? Quel est l'ordre à suivre ? Quelles sont les erreurs à ne pas commettre ? Comment avoir de bons outils ? Comment préparer son CV et ses entretiens, etc. ? Et finalement comment se démarquer pour atteindre son objectif ? En suivant les étapes, vous pourrez : – Déterminer ce qu'il faut faire et ne rien oublier – Éviter les faux-pas – Faciliter vos démarches et les adapter à votre situation – Avoir des idées pour obtenir de nouvelles pistes – En finir avec certaines idées reçues Alors suivez- le guide !

Avec les MASTER CLASS, prenez conseil auprès des meilleurs et allez à l'essentiel le lecteur prendra plaisir à lire cet ouvrage qui décape les idées toutes faites sur le monde du travail et propose un management radicalement non conventionnel. – Les grands changements sont plus faciles à mettre en œuvre que les petits. – Féliciter un salarié ne le motive pas forcément. – Il n'y a pas de leader, il n'y a que du leadership. – Le contraire d'une vérité est également vrai... – Etc... Au total trente-trois paradoxes politiquement incorrects, mais très pertinents, bousculent les poncifs habituels sur le management. Ils incitent à la réflexion et renouvellent l'approche de la gestion des ressources humaines. L'objectif de Richard Farson dans ce livre est tout à la fois simple, original et décapant : confronter les clichés et les idées les plus couramment admises du management à l'irrationalité avérée des comportements humains. A PROPOS DES AUTEURS Actuellement président de l'Isaïan Institute, Richard Farson a été le co-fondateur et le président du Western Behavioral Sciences Institute. Son livre qui connaît un succès considérable aux Etats-Unis, est une synthèse de sa très grande expérience des entreprises et des « organisations ». PhD. de l'Université de Chicago, il a précédemment étudié à UCLA et à la Harvard Business School. Michael Crichton, préfacier de ce livre, est un auteur de best-sellers dont la renommée est internationale. Il a notamment signé des livres tels que Jurassic Park, Hérculeum ou The Lost World. A PROPOS DE L'ÉDITEUR Publier les meilleurs livres pour la vie professionnelle et accompagner les lecteurs au-delà de l'entreprise, tel est le pari réussi de Maxima depuis sa création en 1990. Maxima s'est fixé pour objectif de rendre accessible à un large public les ouvrages des plus grands spécialistes de l'entreprise (gestion, management, marketing, finances, droit...), de la gestion des affaires privées (patrimoine, bourse, droit pratique...) et du développement personnel.

Pour une recherche d'emploi efficace : suivez le guide !

Regain des seniors

La méthode CRITERE pour mieux gérer nos conflits

Accessions, Books, Selected Articles, Periodicals

pour un management heureux et performant

Le même ouvrage a paru en 1980 sous le titre : "Leaders efficaces : la méthode Gordon appliquée à la vie professionnelle". L'auteur de "Parents efficaces" (1978) est bien connu pour ses ouvrages consacrés à la psychologie familiale. Il applique sa méthode à ceux qui s'occupent de la direction d'un groupe ou d'une entreprise, exposant la démarche à suivre pour arriver à un leadership efficace. De nombreux exemples facilitent la lecture.

Dans les dix ans à venir, 550 000 entreprises vont être cédées et une PME sur quatre va changer de dirigeant. Or, si les aspects juridiques et financiers de la transmission d'entreprise sont en général anticipés, il n'en va pas de même des éléments relationnels et émotionnels. En matière de transmission, les échecs relèvent à 80 % du facteur humain. Forte d'une expérience de plus de vingt ans auprès de cédants et de repreneurs, Rolande Chabert analyse ici les différents comportements rencontrés, et leurs conséquences sur le déroulement de la transaction. De la résistance du dirigeant à faire le deuil de son entreprise à la difficulté pour le successeur à s'affirmer, elle met en lumière les enjeux que cache pour chacun des acteurs concernés une situation de transmission. Dans un deuxième temps, elle introduit les outils qui vont permettre une bonne gestion de la cession et la mise en place d'un cadre de travail commun : planification des statuts, construction des rencontres, repères pour la négociation et organisation de la communication sont présentés et illustrés par des exemples concrets. A lire par tous ceux qui sont impliqués dans une transmission d'entreprise et souhaitent la mener à bien, qu'ils soient cédants ou repreneurs ou qu'ils interviennent à titre d'experts.

Ce livre est le fruit de mon expérience spirituelle et m'a fait mieux comprendre, s'il en était besoin, que naître à soi-même est une œuvre qui n'est jamais terminée. Comme tout un chacun qui s'est un jour levé, je suis en marche et j'espère bien le rester jusqu'à mon dernier souffle. J'adhère totalement à l'réponse que l'écrivain breton Jean Sullivan fit un jour à l'une de ses lectrices qui lui demandait, à propos de ses essais sur la vie spirituelle, s'il vivait lui-même ce qu'il écrivait : " Détrompez-vous, Madame, je suis toujours en deçà, mais je jette devant moi les mots pour qu'ils me tirent en avant." En écrivant les pages de ce modeste ouvrage, à la suite de bien d'autres qui se sont exprimés sur le même sujet. J'ai d'abord voulu faire pour moi-même le point sur mon propre cheminement et saisir le fil secret qui unifie ma vie et la tire en avant. En les publiant, j'ose penser qu'elles peuvent rejoindre l'expérience spirituelle de certains lecteurs et qu'elles en éveilleront d'autres à cette parole intérieure qu'ils portent au plus profond d'eux-mêmes, qu'ils soient ou non croyants. " Si chacun osait dire sa petite vérité de sa propre voix, écritrait naguère Jean Sullivan, alors beaucoup entendraient la voix qui sommeille en leur cœur, la même et différente. " J'ai dit ma petite vérité. Je souhaite vivement que d'autres se la disent à eux-mêmes et partagent la parole, issue du plus intime, qui les fait vivre !

Xavier de Groote (19 February 1957 – 1 May 1996).

Leadership visionnaire

optimiser la prise de relais

Feedback That Works

Gérer les tournants de carrière

The Tocqueville Review

Sur le Chemin de la Paix et de l'Édification

First published in 2008, La Faim et la Sant is a valuable contribution to the field of Environment & Sustainability.

Negociamos cada vez que se trata de hacer una eleccin, tomar decisiones con uno mismo o con una o varias personas. La consultora en Recursos Humanos Chantal Selva considera que la Programacin Neurolingstica (PNL) es uno de los mejores medios actuales de desarrollo de nuevas competencias del comportamiento humano. En su obra, la autora describe algunas tcnicas que le permitirn tener xito en sus negociaciones en todos los campos de su vida, a la vez que refuerza de este modo comportamientos positivos. NDICE Introduccin Primera exposicin: Encontrar en uno mismo los recursos necesarios para tener xito en una negociacin. Captulo 1. Nuestra cadena interna influye directamente sobre nuestros resultados Captulo 2. Desarrollar estados internos positivos Captulo 3. Desarrollar creencias tiles Captulo 4. Crear representaciones mentales positivas de la negociacin. Segunda exposicin: Crear un clima de confianza. Captulo 1. Qu quiere usted? Cul es su estrategia para alcanzar el objetivo? Captulo 2. La nocin de feedback para establecer la relacin Captulo 3. El sistema de representacin sensorial. El modelo de mundo del interlocutor Captulo 4. Practicar una escucha receptiva Tercera exposicin: Determinar el marco de la negociacin Captulo 1. El lenguaje de la precisin Captulo 2. Encontrar un marco comm armonizando los objetivos mutuos Captulo 3. Superar las tcnicas de influencia de un interlocutor dominante Captulo 4. Un modelo de afirmacin de uno mismo .Cuarta exposicin: Captar inmediatamente la personalidad y las motivaciones de su interlocutor Captulo 1. La concepcin del mundo de cada individuo es nica Captulo 2. Cmo tratamos la informacin; el anlisis primario de nuestraconciencia Captulo 3. Los metaprogramas de comportamiento o nuestro funcionamiento mental Quinta exposicin: Saber hacer proposiciones Captulo 1. La sintaxis de una proposicin Captulo 2. La proposicin refleja el modelo de mundo del interlocutor y lo motiva Captulo 3. Cmo orientar nuestra proposicin: el espejo mental Captulo 4. Las objeciones son trampolines Sexta exposicin: Sntesis: Un mtodo de negociacin eficaz Captulo 1. Las seis reglas de oro de la negociacin gana/gana Captulo 2. Tcnicas para destrabar fcilmente una situacin bloqueada Captulo 3. Esquema mtodico de la PNL aplicado a la negociacin Captulo 4. Hacer un puente con el futuro Captulo 5. Las estrategias del xito y la negociacin Conclusin general Bibliografa Glosario Aplicaciones Tabla de ejercicios.

L'arme secrète des cadres et dirigeants qui gagnent à coup sùr

Un itinéraire spirituel

Applied Psychology

Compagnies Des Chemins de Fer Et Leurs Structures D'organisation

LETTRES DE VENTES HYPNOTIQUES

*Cet ouvrage est une réédition numérique d'un livre paru au XXe siècle, désormais indisponible dans son format d'origine.*

*The term EUROVISION, invented-by pure chance-only a few years ago, is now familiar to millions. What the name covers is the subject of this paper. EUROVISION is not the name of an organisation or company, but rather an emblem. It signifies international co-operation in television programme exchanges within the framework of the European Broad casting Union - or rather the most spectacular element of that Co-operation. It appears conspicuously at the head of programmes relayed by several countries. To understand the full extent of this co-operation, it is best to look at the wider field covered by the structure and working of the European Broadcasting Union itself. The European Broadcasting Union is a professional association, grouping Western European radio-television organisations as active members, with organisations in other continents as associate members. It is financed by contributions from its members. Questions of principle, management and financial responsibility come under the Administrative Council or the General Assembly (from which it is elected) - in which the Directors-General of the several organisations are represented. The present Chairman is M. RoDIN6 of Italy who succeeded M. RYDBECK of Sweden. Four Committees are responsible for preparatory studies and routine problems: the Legal, the Technical, the Programme and the Sound Broadcasting Committees, which group the specialist Service Directors.*

L'U.R.S.S. Aujourd'hui et Demain

Un guide innovant (Master Class)

Les Techniques du négociateur efficace

Les cadres et l'Intelligence

European Yearbook / Annuaire Europeen 1964

L'U.R.S.S. Aujourd'hui et Demain

Conocimiento Del Problema

*Depuis de nombreuses années, la conduite des collaborateurs occasionne de nombreuses questions sur le modèle "idéa" en entreprise et institution afin d'obtenir des profits et satisfaire les facteurs d'ambiance des collaborateurs. L'auteur nous invite à distinguer les fonctions de "Manager d'équipe" avec celles paraboliques du "Guide de montagne" en Entreprises et Institutions au travers de témoignages, d'exercices et d'apports théoriques rigoureux. Que l'on soit collaborateur en entreprise, cadre de maîtrise ou dirigeant, chacun va se sentir concerné et impliqué dans ses réflexions de praticien éclairé du domaine. Sous forme de manuel avec 10 chapitres spécifiques, l'ouvrage se distingue avec une approche pédagogique et interactive avec le lecteur. Analyse, Réflexion, Argumentation, Témoignage et Conclusion forment une matière enrichissante dans les relations humaines avec respect et bienveillance d'une approche humaine et vivante. Un nouveau regard pratique et un guide pour mieux vivre les situations complexes et paradoxales en Entreprises et Institutions quelle que soit sa fonction actuelle.*

*The "European Yearbook" promotes the scientific study of nineteen European supranational organisations and the OECD. The series offers a detailed survey of the history, structure and yearly activities of each organisation and an up-to-date overview of the member states of each organisation. This special anniversary volume celebrates 60 years of publication of the Yearbook, and its contents differs from that of the regular volumes therefore. It offers a selection of the most important articles, dealing with European cooperation and integration, to appear in the Yearbook during its 60 years of publication. These are of particular interest not only because they provide a unique historical snapshot of the many successes (and occasional failures) in the field of European integration but also because they discuss the ideals and aims that lay behind these efforts, many of which stilll resonate today as Europe confronts questions about its political destiny and ideal shape. This volume contains articles in English and French."*

*Le même ouvrage a paru en 1980 sous le titre: "Leaders efficaces : la méthode Gordon appliquée à la vie professionnelle". L'auteur de "Parents efficaces" (1978) est bien connu pour ses ouvrages consacrés à la psychologie familiale. Il applique sa méthode à ceux qui s'occupent de la direction d'un groupe ou d'une entreprise, exposant la démarche à suivre pour arriver à un leadership efficace. De nombreux exemples facilitent la lecture.*

La Faim Et la Sant

How to Build and Deliver Your Message

La dimension extérieure de l'espace de liberté, de sécurité et de justice de l'Union européenne après le Traité de Lisbonne

30 paradoxes pour renouveler son management

Collection: La Faim Dans Le Monde (2007)

Congress

For better conflict management, the C-R-I-T-E-R-E method interconnects three skills: Authentic Communication, Effective Negotiation and Framework of Law. It is an original and innovative synthesis of techniques known for their effectiveness in communication and negotiation. This book provides access to the greatest research achievements within these fields, encouraging clear and precise applications to our everyday relationships, be it within the couple, family, at work or at school. At each stage, a tool and various exercises provide due means for an inner transformation and the art of turning our disagreements into agreements.

Now available as single volumes as well as in a 13-volume set, the rare proceedings collected here were originally published between 1920 and 1958. This set documents international activity in applied psychology between the wars and during the post-War reestablishment of international scientific collaboration. The proceedings of each Congress are reproduced with a short individual preface discussing their content and import.

El Análisis Transaccional es una nueva teoría resultante de una modificación profunda de las teorías dinámicas de la personalidad. Según indican CHANDEZON y LANCESTRE, su poder comunicativo, su potencia de atracción y su familiaridad de lenguaje hacen de él un poderoso instrumento de cambio y de comunicación entre las personas. Esta pequeña obra ofrece una magnífica introducción al tema, clara, amena, crítica y actual que aporta nuevos datos a los ya conocidos (sentimientos elásticos, valoración científica, orientaciones de aplicación empresarial...). Resultará un excelente auxiliar en la enseñanza activa y creadora, en el área de desarrollo de organizaciones, en el campo clínico; siendo aplicable a la mayoría de los aspectos de la vida: escuelas, hospitales, organismos sociales, industrias, política, comercio, familia...

Notes et études documentaires

Annales de Droit Aérien Et Spatial

gestion de carrière de cadres et dirigeants

Les chemins de la naissance à soi-même

Congress Proceedings

Transmission d'entreprise