



L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace



Télécharger



Lire En Ligne

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace

Edgar H. Schein

L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace Edgar H. Schein



[Télécharger L'art de poser humblement les questions : Com ...pdf](#)



[Lire en ligne L'art de poser humblement les questions : C ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace Edgar H. Schein

Format: Ebook Kindle

Présentation de l'éditeur

Tout le monde le sait : une communication de qualité est essentielle dans notre vie privée comme professionnelle. Mais trop souvent, nos conversations sont à sens unique. L'un prend le pouvoir du discours, enchaîne et assène les affirmations, pendant que l'autre subit le flot des paroles. Pour :

- générer de nouvelles idées audacieuses,
- éviter les erreurs désastreuses,
- développer notre agilité et flexibilité intellectuelles,
- améliorer notre popularité et nos résultats,

... nous devons maîtriser l'art de poser humblement des questions !

En quoi cela consiste ? À s'intéresser aux ressentis, aux opinions et aux compétences de l'interlocuteur en lui posant des questions ouvertes, dont on avoue, en toute humilité, ne pas avoir la réponse. S'obliger à refréner son côté « Monsieur-je-sais-tout », pour apprendre de l'autre et faire ainsi évoluer des situations de communication stériles, frustrantes et contre-productives. Dans notre société individualiste où nombreux sont ceux qui fonctionnent sur le mode narcissique et déclaratif, il est bien sûr difficile d'admettre que l'interlocuteur peut avoir un avis intéressant. Difficile aussi de lui « demander quelque chose ». C'est avouer une faiblesse ou son ignorance. Difficile enfin, de lui laisser le volant pour qu'il conduise la discussion.

Pourtant, procéder ainsi permet le plus souvent de :

- rétablir une communication équitable et équilibrée,
- reconnaître une interdépendance bénéfique et la développer,
- mettre en avant nos bonnes manières et notre sens, trop souvent oublié, des civilités. Faire montre d'intérêt, de curiosité et d'ouverture d'esprit, surmonter nos blo-cages psychologiques et/ou culturels, baisser les barrières hiérarchiques peu-vent améliorer grandement nos relations et même sauver des vies (cf. l'exemple du grand ponte en chirurgie trop imbu et l'infirmière trop timorée pour l'avertir de l'erreur fatale). Grâce à ce livre illustré avec de nombreuses situations de la vie quotidienne et professionnelle, et différentes options de réactions éclairantes, le lecteur pourra procéder à une profonde introspection. Outil efficace pour les managers souvent en déficit d'attention vis-à-vis de leurs collaborateurs, il sera également riche d'enseignements dans les relations de couples, dans les relations parentales ou amicales et favorisera un travail d'écoute active et de reconnaissance, en toutes situations profitables.

A propos de l'auteur
Diplômé des universités de Stanford et de Harvard en psychologie sociale, Edgar Schein est professeur émérite de management à la MIT Sloan School of Management (Cambridge), d'où sont issus plusieurs prix Nobel.

Un livre publié par Ixelles éditions

Visitez notre site : <http://www.ixelles-editions.com>

Contactez-nous à l'adresse contact@ixelles-editions.com

Présentation de l'éditeur
Tout le monde le sait : une communication de qualité est essentielle dans notre vie privée comme professionnelle. Mais trop souvent, nos conversations sont à sens unique. L'un prend le pouvoir du discours, enchaîne et assène les affirmations, pendant que l'autre subit le flot des paroles. Pour :

- générer de nouvelles idées audacieuses,
- éviter les erreurs désastreuses,
- développer notre agilité et flexibilité intellectuelles,
- améliorer notre popularité et nos résultats,

... nous devons maîtriser l'art de poser humblement des questions !

En quoi cela consiste ? À s'intéresser aux ressentis, aux opinions et aux compétences de l'interlocuteur en lui posant des questions ouvertes, dont on avoue, en toute humilité, ne pas avoir la réponse. S'obliger à refréner

son côté « Monsieur-je-sais-tout », pour apprendre de l'autre et faire ainsi évoluer des situations de communication stériles, frustrantes et contre-productives. Dans notre société individualiste où nombreux sont ceux qui fonctionnent sur le mode narcissique et déclaratif, il est bien sûr difficile d'admettre que l'interlocuteur peut avoir un avis intéressant. Difficile aussi de lui « demander quelque chose ». C'est avouer une faiblesse ou son ignorance. Difficile enfin, de lui laisser le volant pour qu'il conduise la discussion.

Pourtant, procéder ainsi permet le plus souvent de :

- rétablir une communication équitable et équilibrée,
- reconnaître une interdépendance bénéfique et la développer,
- mettre en avant nos bonnes manières et notre sens, trop souvent oublié, des civilités. Faire montre d'intérêt, de curiosité et d'ouverture d'esprit, surmonter nos blo-cages psychologiques et/ou culturels, baisser les barrières hiérarchiques peu-vent améliorer grandement nos relations et même sauver des vies (cf. l'exemple du grand ponte en chirurgie trop imbu et l'infirmière trop timorée pour l'avertir de l'erreur fatale). Grâce à ce livre illustré avec de nombreuses situations de la vie quotidienne et professionnelle, et différentes options de réactions éclairantes, le lecteur pourra procéder à une profonde introspection. Outil efficace pour les managers souvent en déficit d'attention vis-à-vis de leurs collaborateurs, il sera également riche d'enseignements dans les relations de couples, dans les relations parentales ou amicales et favorisera un travail d'écoute active et de reconnaissance, en toutes situations profitables.

A propos de l'auteur
Diplômé des universités de Stanford et de Harvard en psychologie sociale, Edgar Schein est professeur émérite de management à la MIT Sloan School of Management (Cambridge), d'où sont issus plusieurs prix Nobel.

Un livre publié par Ixelles éditions

Visitez notre site : <http://www.ixelles-editions.com>

Contactez-nous à l'adresse contact@ixelles-editions.com

Biographie de l'auteur
A propos de l'auteur Diplômé des universités de Stanford et de Harvard en psychologie sociale, Edgar Schein est professeur émérite de management à la MIT Sloan School of Management (Cambridge), d'où sont issus plusieurs prix Nobel. Un livre publié par Ixelles éditions. Visitez notre site : <http://www.ixelles-editions.com>

Contactez-nous à l'adresse contact@ixelles-editions.com

Download and Read Online L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace Edgar H. Schein #863X5JYWSHF

Lire L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein pour ebook en ligneL'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein à lire en ligne.Online L'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein ebook Téléchargement PDFL'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein DocL'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein MobipocketL'art de poser humblement les questions : Comment tirer profit d'une communication efficace par Edgar H. Schein EPub

863X5JYWSHF863X5JYWSHF863X5JYWSHF