



Swiss Consulting Group

New York • Boston • Rio • Istanbul • Melbourne • Paris • Frankfurt • Zurich

Communique ou Meurs





Communiquer ou Mourir



- Maîtriser la communication et inspirer les autres à agir.
- Prévenir des désastres de communication (FBI, Bridgestone, Intel, DaimlerChrysler, AOL).
- Échapper aux 4 péchés de la parole.
- Utiliser le pouvoir du parler et de l'écoute pour créer la réalité de votre choix.
- Atteindre le sommet de l'Everest de l'Écoute Puissante.



Dr. Thomas D. Zweifel

- Fondateur et CEO, Swiss Consulting Group, Inc. (New York). Expert en Leadership depuis 1984 en Europe, États-Unis, Asie.
- Né a Paris; éducation en Suisse/Berlin; Maîtrise en Affaires Internationales, Columbia University; Ph.D. New York University. Professeur de Leadership et compétences interculturelles, Columbia University.
- Auteur de *Culture Clash; Communicate or Die; Democratic Deficit?; International Organizations and Democracy*.
- Course Marathon (2:59h, une seule fois...).



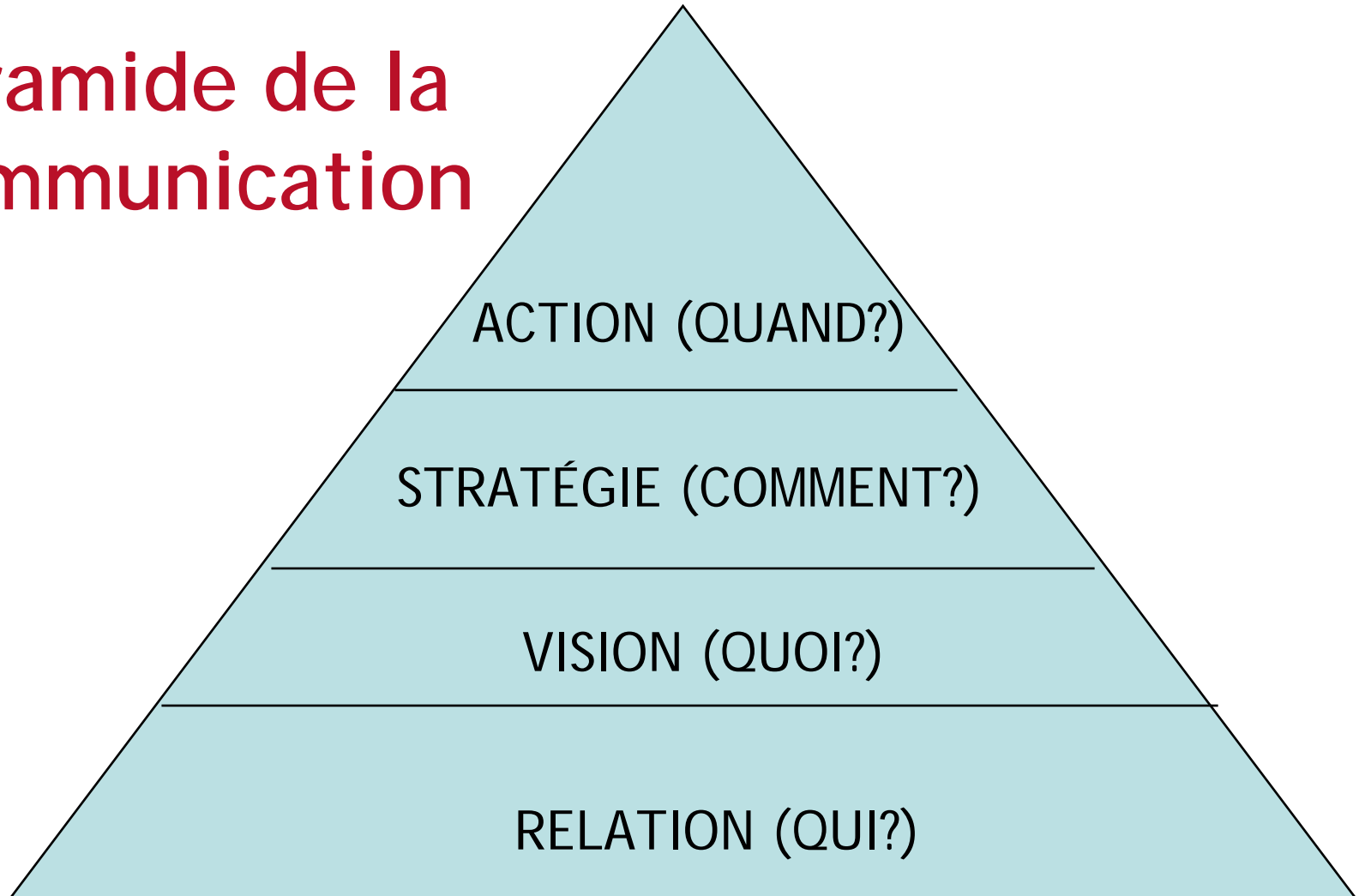


Pourquoi La Communication ?

- La communication est la clé des leaders.
- Sans communication - pas de leadership.
- Imagine que la vie ne soit composée que de discours : Parler et Écouter.
- Les leaders sont des maîtres de communication.



Pyramide de la Communication





Les sub-textes (Schulz von Thun)

<p>Texte : “Henri, n’as tu pas froid?”</p>	<p>Sub-texte 1: Appellation (veut quelque chose...)</p>
<p>Sub-texte 2: Auto-ouverture (parle de lui...)</p>	<p>Sub-texte 3: Relationner (Veut toujours entrer en relation...)</p>



Pratiquer l'écoute

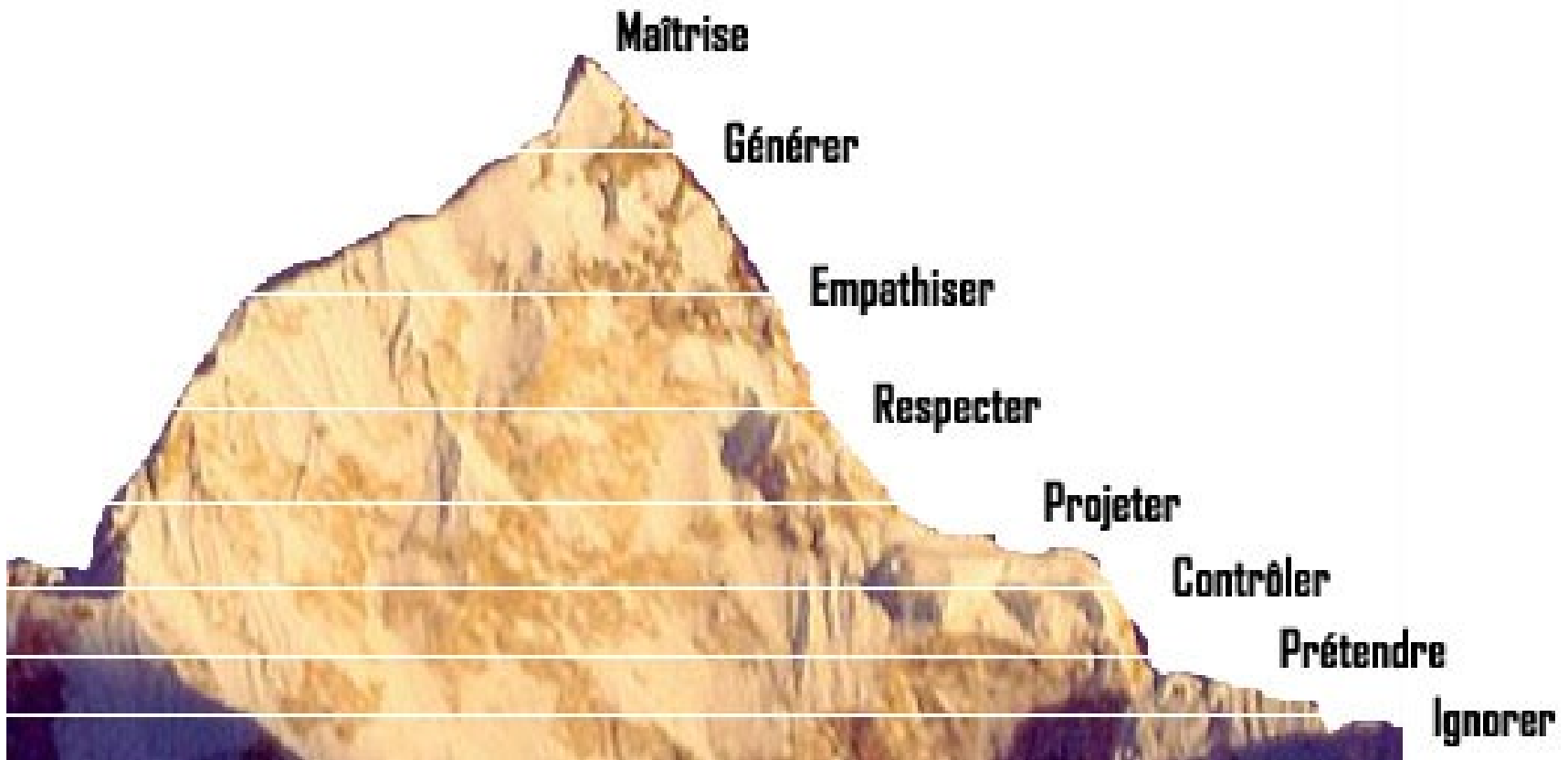
- A à B: " Je leur ai demandé de ne pas faire des décisions trop rapides. Maintenant ils peuvent vivre avec les conséquences. Je m'en fiche."
 - Écouter pour les faits: _____
 - Écouter pour les émotions/la relation: _____
 - Donner une réponse par l'écoute active: _____
- A à B: " _____."
- A à B: " _____."
- A à B: " _____."



Swiss Consulting Group

New York • Boston • Rio • Istanbul • Melbourne • Paris • Frankfurt • Zurich

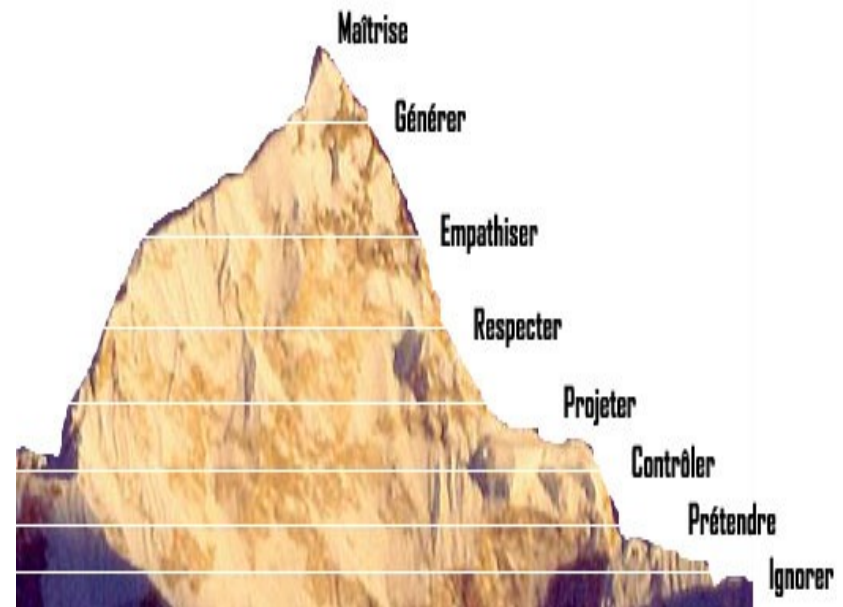
L'Everest de l'écoute





Exercice sur l'écoute

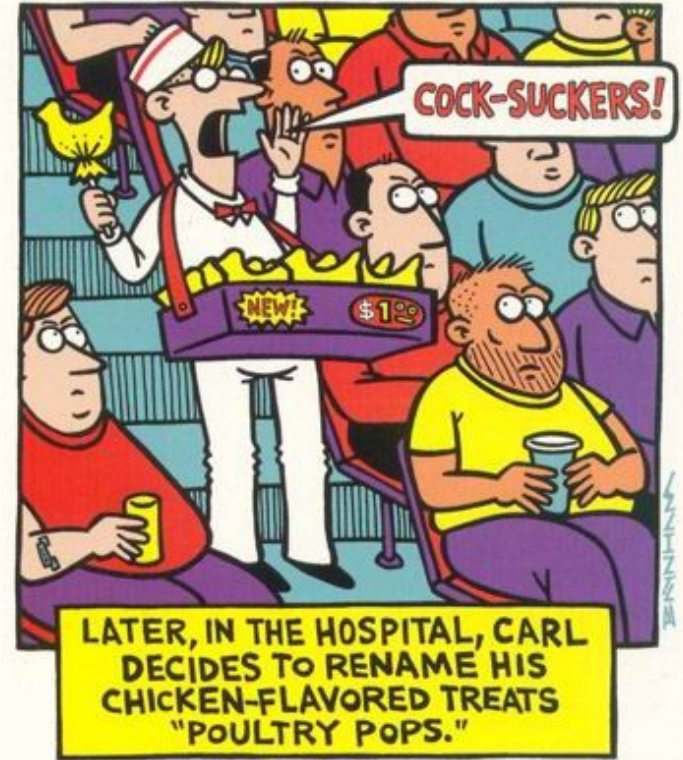
- Choisir 2 participants.
- Personne A qui exprime une percée.
- Personne B qui écoute en suivant le canevas ci-dessous:
 1. Ignorer
 2. Prétendre
 3. Contrôler/Manipuler
 4. Projeter
 5. Respecter
 6. Montrer de l'empathie
 7. Générer





Mauvais feedback

- Vous êtes dégoûtant.
→ Bon feedback: Je trouve vos histoires embarrassantes.
- Arrête de te comporter comme un bébé. → ?
- Vous essayez de m'exclure. → ?
- Tu es une personne magnifique. → ?
- Ça vous plaît de diminuer les gens? → ?
- Égoïste. → ?
- Tu dirigeais la réunion de façon inefficace. → ?
- Tu n'acceptes jamais mes idées. → ?





Donner et Recevoir le Feedback

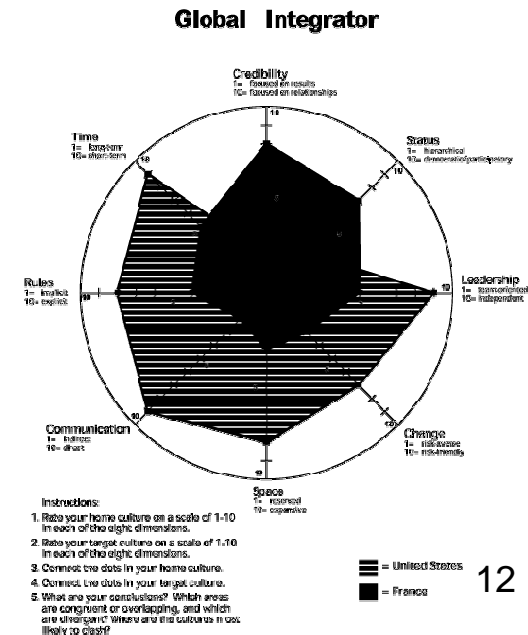
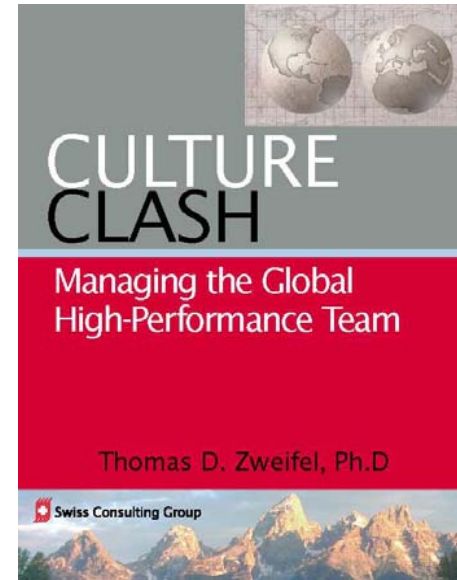
- Identifiez un problème que vous avez avec quelqu'un (dans cette salle ou ailleurs).
- A/B écoute: imaginez que votre partenaire est cette personne.
- Processus:
 1. Demandez s'il vous permet de donner votre feedback.
 2. Parlez des faits.
 3. Parlez de votre expérience.
 4. Parlez des conséquences de son comportement.
 5. Demandez s'il est disposé à créer une solution avec vous.
 6. Remerciez-le.





Culture Clash

1. Communiquer à travers les cultures.
2. Comprendre et déchiffrer d'autres cultures.
3. Eviter les faux-pas stratégiques de compagnies comme DaimlerChrysler.
3. Obtenir et pratiquer des instruments pour gérer efficacement des projets multi-culturels.





Swiss Consulting Group

New York • Boston • Rio • Istanbul • Melbourne • Paris • Frankfurt • Zurich



**Coacher des leaders à rencontrer l'avenir.
Vous nous montrez la montagne.
Nous vous assurons que vous irez au sommet!**

Coaching pour les résultats
Communication efficace
Culture stratégique

www.swissconsultinggroup.com