



Lettre d'information n°26 - Décembre 2006

« Il faut toujours fixer des défis à notre vie afin d'aller voir plus loin, plus haut.

Théodore Monod (chercheur, marcheur du désert 1902-2000)

(Toutes les lettres se retrouvent dans la rubrique archive de www.licciardi-formation.com)

Editorial

L'homme a besoin, pour vivre, de croire, d'échanger des sentiments forts et d'espérer. La période des fêtes à venir sera l'occasion de le tester encore. Et de croire encore en l'homme.

Les réflexions du mois

La réussite

Si la réussite est dans l'instant, la réponse instantanée vient toujours d'une longue préparation. Elle est le fruit d'un minutieux travail et du mûrissement de la réflexion.

Vous pensez peut-être que, si vous n'avez pas aujourd'hui ce que vous voudriez avoir, si vous n'êtes pas la personne que vous voudriez être, si vous ne faites pas ce que vous voudriez faire, cela résulte d'un conditionnement.

Peut-être avez-vous inconsciemment accepté que, si vous n'avez pas tel ou tel diplôme, si vous ne possédez pas tel ou tel objet, si vous ne pratiquez pas tel ou tel loisir, si vous ne menez pas votre vie de telle ou telle façon, si vos parents sont de telle ou telle origine sociale, si... si... si... c'est que vous ne serez jamais capable de... Vous ne pourrez jamais réussir à... Vous n'obtiendrez jamais ce... Vous n'aurez pas le droit de... Bref, cela ne changera jamais !

Nous sommes tous plus ou moins conditionnés, prisonniers d'un ensemble de normes dictées par une époque, un lieu, un environnement socioculturel. Néanmoins, on peut prendre l'habitude de gagner comme prendre l'habitude de perdre. On dit « prendre » une habitude, mais en réalité une habitude s'apprend. Ce sont nos apprentissages qui nous conduisent au succès ou à l'échec.

Prendre l'habitude du succès, c'est apprendre à gagner et ne pas se contenter de ne pas perdre.

Lecture efficace

Comme un bon auditeur doit avoir une écoute active, un lecteur efficace doit avoir une lecture active !

Evitez de repousser la lecture à la fin de la journée, ou jusqu'au moment où vous êtes fatigués.

Garder toujours en tête la question :

Qu'est-ce que je vais tirer de la lecture de cette lettre ? (ce mémo, ce rapport, cet article, ce livre)

A la fin de votre lecture, vous devez pouvoir répondre aux trois questions suivantes :

- de quoi s'agit-il exactement ?
- pourquoi est-ce que je l'ai lu ?
- qu'est-ce que je vais faire de cette information ?

Lu pour vous

« Comment séduire de nouveaux clients et les garder pour la vie » de Michael LeBoeuf–Ed.

Businessman First–1992 – 193 pages

Comment faire d'un client un allié, et promouvoir la qualité du service rendu au client ? Maîtriser les 10 instants fatidiques.

« La sagesse des anciens » de Wayne W ; Dyer- Editions ADA- 2005 – 373 pages

Important recueil de textes, poèmes et maximes écrits par certains des plus grands penseurs des 25 derniers siècles.



Joël Licciardi Formation

Nous entraînons vers le succès des hommes des équipes et des entreprises



Ils ont dit à propos de la formation :

Communiquer et Manager

« J'invite tous les artisans à venir dévorer les cours de Joël. Nous en ressortons regonflés à bloc avec une grande envie de savoir plus ! »

Jean-Luc TREFFE, chef d'entreprise Marignane (Nov. 2006)

« J'ai eu un entretien embauche entre la 3^{ème} et 4^{ème} semaine ou j'ai pu être « moi » sans crainte et avec objectivité. » **Dominique KLASSER, conjoint d'artisan (Nov. 2006)**

Liens privilégiés

www.groupe-prlc.com

www.devenir-centenaire.com

www.pacainfoeco.com