

I'm not a robot   
reCAPTCHA

**I am not a robot!**

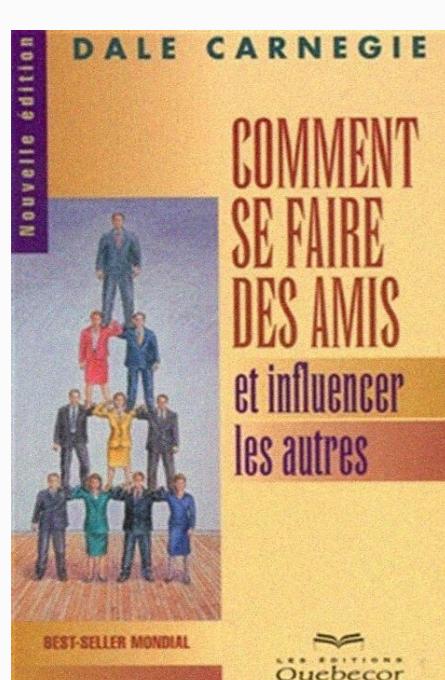
## Principes comment se faire des amis livre

Ajouter à mes livresLire un extraitDale Carnegie EAN : 9782253238713 360 pages Le Livre de Poche (15/02/2023) 3.9/5 509 notesComment se faire des amis Résumé : Les grands classiques ne meurent jamais.



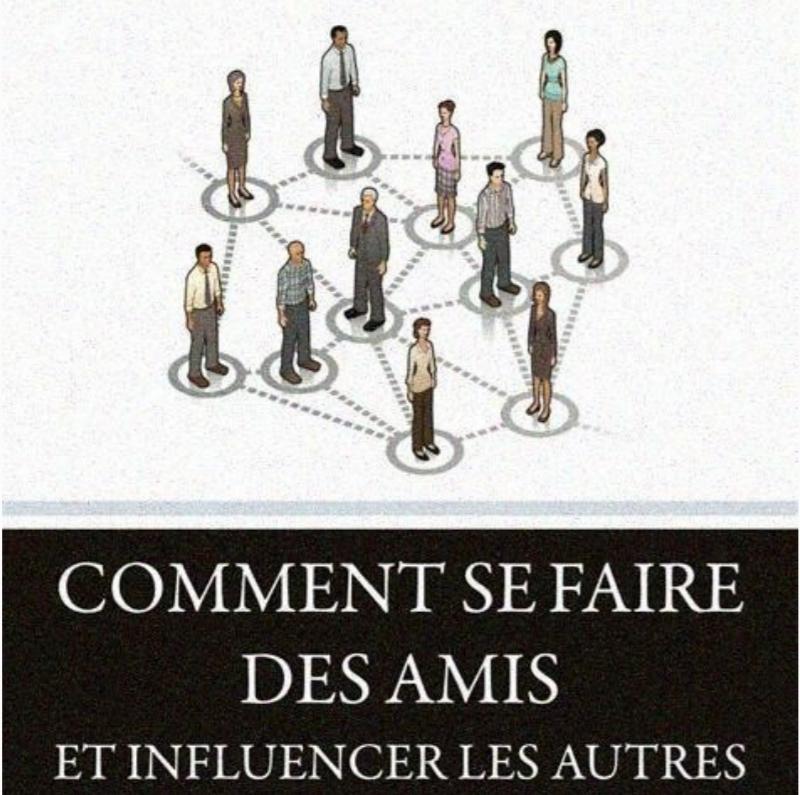
Le dessous, le livre est formel, l'utilisation abusive du vocable « connard » ne favorise pas les rencontres amicales fructueuses ; à l'occasion d'une discussion franche, préférez-lui des termes moins connotés et, si possible, empreints d'amitié si vous voulez tisser un solide réseau de connaissances. Il faut également complimenter celui que l'on veut pour ami et lui déclarer régulièrement qu'il a raison, et ce même si c'est un vrai abruti. C'est là une partie difficile de l'apprentissage qui nous est proposé, mais si un jour on est amené à déménager, on sera bien content d'avoir sous la main une bande d'abrutis pour porter nos meubles... Outre qu'il faille se rappeler le prénom des gens, il faut aussi leur sourire, le livre insiste bien là-dessus. Il faut également les écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à prôner un effroyable tissu d'inépties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroration. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères. Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourraient se montrer sincères dans ce type d'exercice. À titre personnel, j'ai essayé, mais ça sonne faux et les gens ont immédiatement tendance à se montrer méfiant. Pire, dans la rue, lorsque je tente de complimenter des personnes que je ne connais pas pour m'en faire des amis, celles-là pressent alors le pas en me rétorquant qu'ils n'ont pas de monnaie. Demain, je vous présenterai la suite de l'ouvrage, à savoir comment se faire des amis féminelles... Encore plus passionnant, de toute évidence ! Signaler ce contenuPage de la critique Le succès et la longévité exceptionnelle de ce livre sont compréhensibles, c'est LA Bible des relations humaines que j'appellerai « standards », c'est à dire qu'il contient toutes les astuces, reprises depuis dans des milliers de livres de développement personnel, pour avoir des relations cordiales avec les gens en général. Là où cet ouvrage est décevant, c'est qu'il ne traite en aucune façon d'amitié ni d'amour, c'est à dire des relations humaines « exceptionnelles », bien plus difficile à créer et faire vivre avec quelques principes clés en mains. Il y a donc légère tromperie sur la marchandise au vu du titre, bien que la plupart des gens se le préparent soit un minimum au courant, à mon avis... Pour rester sur le titre, le livre aurait pu s'appeler "Comment réussir professionnellement en manipulant des gens qui croient être vos amis ?" En effet, les anecdotes commerciales foisonnent et la méthode proposée, qui peut être appliquée de façon saine, peut basculer facilement dans l'hypocrisie, le mensonge et la malhonnêté. En conclusion, je suis plus d'un guide de perfectionnement professionnel qu'une dimension relationnelle importante dans son activité, qui me guide pour améliorer sa vie sociale dans un souci de bien-être personnel. Signaler ce contenuPage de la critique Pourquoi avoir assez de superlatifs pour complimenter ce livre ? J'ai simplement une foule de questions qui se bousculent dans ma tête. Pourquoi je n'ai pas dit d'acheter ce livre au lycée ? Pourquoi ce livre n'est pas la base de travail dans les cours de communication ? Pourquoi les grandes entreprises ne l'ont pas systématiquement dans leurs catalogues ? Pourquoi n'est-il pas offert systématiquement à un nouveau commercial à l'entrée d'une entreprise ? Malgré de courtes études, on peut dire que j'ai roulé ma bosse depuis quelques années, vendeur en magasin, commercial itinérant, formateur indépendant, manager, chef d'entreprise... et personne ne m'a parlé de ce livre ! Pourquoi ? Il s'avère aujourd'hui que certains de mes succès étaient le résultat de comportements dictés dans ce livre, mais j'aurais été un bien meilleur commercial, formateur ou manager si j'avais lu ce livre avant ! Que ce soit pour les affaires, pour la vie de famille, ou tout simplement pour tous les jours, ce livre est une aide précieuse et pragmatique pour nous aider à mieux comprendre et à mieux interagir avec les autres. N'attendez plus, achetez et lisez ce livre ! Signaler ce contenuPage de la critique Il est des livres comme celui-ci qui auraient pu être des minuscules d'or et qui se révèlent être au final des pessums détestables et pleins de prétentions. Est-ce l'air du temps propre à une certaine Amérique du vingtième siècle qui a voulu cela ? Ou bien est-ce une manifestation de la personnalité de l'auteur ? Sans doute les deux, à en croire les « talents » de coach de ce dernier... on ne se sef pas. Quoi qu'il en soit, ce best-seller est un tissu de contradictions en long, en large et en travers. Ce qui m'a vraiment tout frappé en le lisant, c'est ce ton à la fois professionnel et mercantiliste qui résonne dans ses pages... ce quelque chose de raide et d'inauthentique qui met mal à l'aise... voilà déjà un mauvais pronostic. Que dire du reste ? Que dire en effet de la méthode préconisée par M. Carnegie ? Est-ce autre chose qu'un pur mélange de flagornerie et de servilité, un prêt-à-parler de louanges et courbettes à utiliser en toutes circonstances, même en présence des plus détestables spécimens de l'espèce humaine ? Ce dernier point peut prêter à discussion, et à l'ouvrage de Dale Carnegie prend tout son intérêt. Je suis d'accord avec le principe selon lequel la critique est vaine, et en vertu duquel on ne peut améliorer les autres que ceux mettant en valeur leurs atouts. En développant mieux cela et en étant plus conséquent avec lui-même, l'auteur aurait pu gagner en crédibilité et faire de son traité une vraie réussite (encore que la mise en pratique d'une telle méthode n'est pas une affaire évidente, bref...). Le problème, c'est que lorsque Carnegie s'adresse à ses lecteurs, il ne met jamais ses principes en application.

Tout au contraire. Les conseils qu'il nous donne sont purement directives. Ce sont de véritables leçons de morale à la petite semaine. Au lieu de réfléchir sur notre propre potentiel et de nous encourager (ce qu'il nous demande inlassablement de faire avec autrui...), il nous invite à mettre les autres sur un piédestal, directives et récriminations à l'appui (« si vous n'appliquez pas ce principe, tant pis pour vous »). Il nous traite comme des élèves, en nous abusant par la même occasion au rang d'insignifiants quidams. En fait, j'ai rarement lu un auteur aussi fier de maximes philanthropiques et aussi dénué de finesse psychologique ! J'ai été déconcerté en refermant la dernière page. En tout cas, s'il a publié son « guide » avec les succès qu'en lui connaît, on ne me comptera jamais parmi la masse de ses adhérents. Pour reprendre une de ses formules, son livre est, en ce qui me concerne, un échec fracassant. Signaler ce contenuPage de la critique « Eveillez un désir ardent chez la personne que vous voulez influencer ». Non, « Comment se faire des amis », de Dale Carnegie, n'est pas un manuel de bonne conduite à l'attention des 6-18 ans. C'est l'un des plus anciens traités de manipulation de l'ère moderne. Publié pour la première fois en 1936, et vendu depuis à 40 millions d'exemplaires, il est l'une des références du rayon « Développement personnel et business ». Le FNAC, je n'aime pas les pures produits, les pensées à suivre à la lettre, les recettes bateau. Et puis je me suis dit que 1/40 millions de personnes ne pouvaient pas toutes se tromper et 2/250 pages, ça se lit vite. J'ai bien fait. « Comment se faire des amis » est inspirant et suffisamment déconnecté de notre époque 3.0 pour revenir à l'essentiel de la relation humaine. À équidistance du manuel de bonne conduite, du traité de manipulation et du guide de l'influenceur, les conseils de Dale Carnegie paraissent évidents. Mais l'évidence n'est pas une bonne approche pour ce genre de livre. Il faut plutôt lui préférer la prise de notes, la relecture régulière, et l'application. Sinon, vous aurez juste un peu de culture générale, mais si c'est ce que vous recherchez, lisez plutôt Jules, et vous verrez comment vous faire des amis. Lien : Citations et extraits (55) Voir plus Ajouter une citation13 janvier 2014Signaler ce contenuPage de la citation Selon le profond philosophe John Dewey, le mobile le plus puissant de la nature humaine, c'est le « désir d'être important ». Rappelez-vous cette phrase : « Le désir d'être important. » Elle est lourde de sens ; vous la trouvez souvent dans ce livre. Que demandez-vous ? Peu de choses, mais ces choses, vous les réclamez avec une insistance inlassable. Les voici : 1° La santé et la conservation de la vie ; 2° La nourriture ; 3° Le sommeil ; 4° L'argent et les biens qu'il procure ; 5° La survie future ; 6° La satisfaction sexuelle ; 7° Le bonheur de vos enfants ; 8° Le sentiment de votre importance. Presque tous ces besoins sont satisfaits, mais il en est un qui est rarement contenté ; et pourtant, il est aussi profond, aussi impérieux peut-être que la faim. Cette aspiration, c'est ce que Freud appelle « le désir d'être grand. » C'est ce que John Dewey appelle « le désir d'être important ». [...] Oh ! oui, nous aimons tous les compliments. Nous voulons qu'on nous rende justice, qu'on nous apprécie. Nous avons soif d'éloges sincères. Hélas ! rarement l'on nous accorde tout cela.



Il faut également écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à prôner un effroyable tissu d'inépties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroration. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères. Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourraient se montrer sincères dans ce type d'exercice. À titre personnel, j'ai essayé, mais ça sonne faux et les gens ont immédiatement tendance à se montrer méfiant. Pire, dans la rue, lorsque je tente de complimenter des personnes que je ne connais pas pour m'en faire des amis, celles-là pressent alors le pas en me rétorquant qu'ils n'ont pas de monnaie. Demain, je vous présenterai la suite de l'ouvrage, à savoir comment se faire des amis féminelles... Encore plus passionnant, de toute évidence ! Signaler ce contenuPage de la critique Le succès et la longévité exceptionnelle de ce livre sont compréhensibles, c'est LA Bible des relations humaines que j'appellerai « standards », c'est à dire qu'il contient toutes les astuces, reprises depuis dans des milliers de livres de développement personnel, pour avoir des relations cordiales avec les gens en général. Là où cet ouvrage est décevant, c'est qu'il ne traite en aucune façon d'amitié ni d'amour, c'est à dire des relations humaines « exceptionnelles », bien plus difficile à créer et faire vivre avec quelques principes clés en mains. Il y a donc légère tromperie sur la marchandise au vu du titre, bien que la plupart des gens se le procurant sont un minimum au courant, à mon avis... Pour rester sur le titre, le livre aurait pu s'appeler "Comment réussir professionnellement en manipulant des gens qui croient être vos amis ?" En effet, les anecdotes commerciales foisonnent et la méthode proposée, qui peut être appliquée de façon saine, peut basculer facilement dans l'hypocrisie, le mensonge et la malhonnêté. En conclusion, je suis plus d'un guide de perfectionnement professionnel dédié à toute personne ayant une dimension relationnelle importante dans son activité, qu'un guide pour améliorer sa vie sociale dans un souci de bien-être personnel. Signaler ce contenuPage de la critique Je ne pense pas avoir assez de superlatifs pour complimenter ce livre. J'ai simplement une foule de questions qui se bousculent dans ma tête. Pourquoi personne ne m'a dit d'acheter ce livre au lycée ? Pourquoi les grands groupes ne l'offre pas systématiquement à un nouveau commercial à l'entrée d'une entreprise ? Malgré de courtes études, on peut dire que j'ai roulé ma bosse depuis quelques années, vendeur en magasin, commercial itinérant, formateur indépendant, manager, chef d'entreprise..., et personne ne m'a parlé de ce livre ! Pourquoi ? Il s'avère aujourd'hui que certains de mes succès étaient le résultat de comportements dictés dans ce livre, mais j'aurais été un bien meilleur commercial, formateur ou manager si j'avais lu ce livre avant ! Que ce soit pour les affaires, pour la vie de famille, ou tout simplement pour tous les jours, ce livre est une aide précieuse et pragmatique pour nous aider à mieux comprendre et à mieux interagir avec les autres. N'attendez plus, achetez et lisez ce livre ! Signaler ce contenuPage de la critique Il est des livres comme celui-ci qui auraient pu être des minuscules d'or et qui se révèlent être au final des pessums détestables et pleins de prétentions. Est-ce l'air du temps propre à une certaine Amérique du vingtième siècle qui a voulu cela ? Ou bien est-ce une manifestation de la personnalité de l'auteur ?

Dale Carnegie



Best-seller mondial traduit en 37 langues

LES ÉDITIONS  
Québec-Livres

À-là-dessus, le livre est formel, l'utilisation abusive du vocable « connard » ne favorise pas les rencontres amicales fructueuses ; à l'occasion d'une discussion franche, préférez-lui des termes moins connotés et, si possible, empreints d'aménité si vous voulez tisser un solide réseau de connaissances. Il faut également complimenter celui que l'on voit pour ami et lui déclarer régulièrement qu'il a raison, et ce même si c'est un vrai abruti. C'est là une partie difficile de l'apprentissage qui nous est proposé, mais si un jour on est amené à déménager, on sera bien content d'avoir sous la main une bande d'abrutis pour porter nos meubles... Outre qu'il faille se rappeler du précon de ges, il faut aussi sourire, le livre insiste bien là-dessus. Il faut également les écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à proférer un effroyable tissu d'inepties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre l'ébile en ait terminé de sa péroraison. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères. Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourrait se montrer sincère dans ce type d'exercice. À titre personnel, j'ai essayé, mais ça sonne faux et les gens ont immédiatement tendance à se montrer méfiants.



Il faut également complimenter celui que l'on veut pour ami et lui déclarer régulièrement qu'il a raison, et ce même si c'est un vrai abruti. C'est là une partie difficile de l'apprentissage qui nous est proposé, mais si un jour on est amené à déménager, on sera bien content d'avoir sous la main une bande d'abris pour protéger nos meubles... Outre qu'il faut également se rappeler du prénom des gens, il faut aussi leur sourire, le livre insiste bien là-dessus. Il faut également les écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à proférer un effroyable tissu d'inepties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroration. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères. Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourraient montrer sincère dans ce type d'exercice.



Il faut également les écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à proférer un effroyable tissu d'inepties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroration. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères. Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourrait se montrer sincère dans ce type d'exercice. À titre personnel, j'ai essayé, mais ça sonne faux et les gens ont immédiatement tendance à se montrer méfiants.

Signaler ce contenuPage de la critique Je ne pense pas avoir assez de superlatifs pour complimenter ce livre. J'ai simplement une foule de question qui se bouscule dans ma tête. Pourquoi personne ne m'a dit d'acheter ce livre au lycée ? Pourquoi ce livre n'est pas la base de travail dans les cours de communication ? Pourquoi les grands groupes ne l'offrent pas systématiquement à leur école ? Pourquoi n'est-il pas offert systématiquement à un nouveau commercial à l'entrée d'une entreprise ?

'offre pas systématiquement a ses managers ? Pourquoi n'est-il pas offert systématiquement à un nouveau commercial à l'entrée d'une entreprise ?  
Malgré de courtes études, on peut dire que j'ai roulé ma bosse depuis quelques années, vendeur en magasin, commercial itinérant, formateur indépendant, manager, chef d'entreprise..., et personne ne m'a parlé de ce livre ! Pourquoi ? Il s'avère aujourd'hui que certains de mes succès étaient le résultat de comportements dictés dans ce livre, mais j'aurais été un bien meilleur commercial, formateur ou manager si j'avais lu ce livre avant ! Que ce soit pour les affaires, pour la vie de famille, ou tout simplement pour tous les jours, ce livre est une aide précieuse et pragmatique pour nous aider à mieux comprendre et à mieux interagir avec les autres.  
N'attendez plus, achetez et lisez ce livre ! Signaler ce contenuPage de la critique Il est des livres comme celui-ci qui auraient pu être des mines d'or et qui se révèlent être au final des pensums détestables et pleins de prétentions. Est-ce l'air du temps propre à une certaine Amérique du vingtième siècle qui a vécu cela ? Oublier est-ce que

attendez plus, achetez et lisez ce livre ! Signaler ce contenu Page de la critique Il est des livres comme celui-ci qui auraient pu être des mines d'or et qui se révèlent être au final des pensums détestables et pleins de prétentions. Est-ce l'air du temps propre à une certaine Amérique du Vingtième siècle qui a vu cela ? Oublierait-on une manifestation de la personnalité de l'auteur ? Sans doute les deux, à en croire les « talents » de coach de ce dernier... on ne se refait pas. Quoi qu'il en soit, ce best-seller est un tissu de contradictions en long, en large et en travers. Ce qui m'a avant tout frappé en le lisant, c'est ce ton à la fois professeur et mercantiliste qui résonne à chaque une de ses pages, ce quelque chose de nida et d'inauthentique qui me paraît à l'origine, malgré l'écriture, une mauvaise éducation. Que dire du reste ? Que dire en effet de la méthode préconisée par M...

pages... ce quelque chose de raide et d'inauthentique qui met mal à l'aise... voilà déjà un mauvais pronostic. Que dire du reste ? Que dire en effet de la méthode préconisée par M. Carnegie ? Est-ce autre chose qu'un pur mélange de flagornerie et de servilité, un prêt-à-parler de louanges et courbettes à utiliser en toutes circonstances, même en présence des plus détestables spécimens de l'espèce humaine ? Ce dernier point peut prêter à discussion, et là l'ouvrage de Carnegie prend tout son intérêt. Je suis d'accord avec le principe selon lequel la critique est vaine, et en vertu duquel on ne peut améliorer les autres qu'en mettant en valeur leurs atouts. En développant mieux cela et en étant plus conséquent avec lui-même, l'auteur aurait pu gagner en crédibilité et faire de son traité une vraie réussite (encore qu'à la fin il ne prouve qu'il a été). La méthode n'est pas une affaire évidente, bref...). Le problème, c'est que lorsque Carnegie s'adresse à ses lecteurs, il ne met jamais ses principes en application. Tout au contraire. Les conseils qu'il nous donne sont purement directifs. Ce sont de véritables leçons de morale à la petite semaine. Au lieu de réfléchir sur notre propre potentiel et de nous encourager (ce qu'il nous demande inlassablement de faire avec autrui...), il nous invite à mettre les autres sur un piédestal, directives et récriminations à l'appui (« si vous n'appliquez pas ce principe, tant pis pour vous »). Il nous traite comme des élèves, en nous abaissant par la même occasion au rang d'insignifiants quidams. En fait, j'ai arrêté de lire l'auteur aussi féru de maximes philanthropiques et aussi dénué de finesse psychologique ! J'ai été déconcerté en refermant la dernière page. En tout cas, s'il a publié son « guide » avec les succès qu'en connaît, on ne me comptera jamais parmi la masse de ses adhérents.

Pour reprendre une de ses formules, son livre est, en ce qui me concerne, un échec fracassant. Signaler ce contenuPage de la critique « Éveillez un désir ardent chez la personne que vous voulez influencer ». Non, « Comment se faire des amis », de Dale Carnegie, n'est pas un manuel de bonne conduite à l'attention des 6-18 ans. C'est l'un des plus anciens traités de manipulation de l'ère moderne. Publié pour la première fois en 1936, et vendu depuis à 40 millions d'exemplaires, il est l'une des références du rayon « Développement personnel ».

En 250 pages et 30 principes, ce petit livre à lire, à relire et à rereire vous expliquera comment vous rendre agréable, et donc avoir des amis, et donc influencer. Si vous voulez un guide concret pour améliorer vos relations avec les autres, achetez celui-là les yeux fermés. J'ai mis du temps à me décider à lire ce livre. Toujours fourré dans les rayons

Et puis je me suis dit que 1/40 millions de personnes ne pouvaient pas toutes se tromper et 2/250 pages, ça se lit vite. J'ai bien fait. « Comment se faire des amis » est inspirant et suffisamment déconnecté de notre époque 3.0 pour revenir à l'essentiel de la relation humaine. À équidistance du manuel de bonne conduite, du traité de manipulation et du guide de l'influenceur, les conseils de Dale Carnegie paraissent évidents. Mais l'évidence n'est pas une bonne approche pour ce genre de livre. Il faut plutôt lui préférer la prise de notes, la relecture régulière, et l'application. Sinon, vous aurez juste un peu de culture générale, mais sic'est ce que vous recherchez, il se peut que vous verrez comment vous faire des amis. Lien : .. Citations et extraits (55) Voir plus Ajouter une citation 13 janvier 2014 Signaler ce contenu Page de la citation Ne craignez pas de faire quelques concessions. Mieux vaut abandonner le chemin à un chien que d'être mordu en lui disputant le passage. Carnet de notes sur le chien, vous négocierez pas avec le loup.

... Citations et extraits (33) Voir plus Ajouter une citation 13 juillet 2014Signaler ce contenuAide à la citation Ne chargez pas de faire quelques concessions. Mieux vaut abandonner le chemin d'un client que d'être mordu en lui disputant le passage. ...

vous les reclamez avec une insistance inlassable. Les voici : 1° La santé et la conservation de la vie ; 2° La nourriture ; 3° Le sommeil ; 4° L'argent et les biens qu'il procure ; 5° La survie future ; 6° La satisfaction sexuelle ; 7° Le bonheur de vos enfants ; 8° Le sentiment de votre importance. Presque toutes ces besoins sont satisfaits, mais il en est

soif d'éloges sincères. Hélas ! rarement l'on nous accorde tout cela. Mais celui qui a le rare pouvoir d'apaiser cette faim secrète et dévorante, de combler cette aspiration si profondément enracinée au cœur de l'homme, celui-là tient ses semblables entre ses mains" ; on le vénère, on l'adore, on l'écoute, "et le fissoyer même pleurea quand il le mettra en terre".

Ce désir d'être important n'existe pas chez les animaux. C'est même une des principales différences qui existent entre eux et l'homme. 08 juillet 2011 Signaler ce contenu Page de la citation Le secret du succès, s'il existe, c'est la faculté de se mettre à la place de l'autre et de considérer les choses de son point de vue au contraire. Merci à Henry Ford 19 août 2012 Signaler ce contenu Page de la citation L'une des premières leçons à tirer en politique est celle-ci : savoir le nom de ses électeurs, c'est s'assurer la popularité et le pouvoir. L'ignorer c'est tombé dans l'oubli. 19 août 2018 Signaler ce contenu Page de la citation Le premier imbécile venu peut essayer de justifier ses erreurs. Mais l'homme qui reconnaît ses fautes s'élève au-dessus de la masse, il éprouve une joie noble et rare. Vidéo de Dale Carnegie (1) Voir plus Ajouter une vidéo Dale Carnegie. Etude sur l'engagement au travail. Dans la catégorie : Relations avec autrui Voir plus > Psychologie > Psychologie appliquée > Relations avec autrui (99) autres livres classés : développement personnel Voir plus Notre sélection Non-fiction Voir plus

developpement personnel Voir plus Notre selection Non-fiction Voir plus