

## **Les perceptions, ce monde méconnu des décideurs**

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Les perceptions, ce monde méconnu des décideurs : principes appliqués à la stratégie d'influence et à la négociation stratégique / Bruno Mignot, Jean-Marc Rouquette ; préface de Luc de Brabandere

Auteur(s) : Mignot, Bruno (1962-....)

Autre(s) auteur(s) : Rouquette, Jean-Marc

Autre(s) responsabilité(s) : De Brabandere, Luc (1948-....) (Préfacier)

Publication : Paris : L'Harmattan, DL 2019

Description matérielle : 1 vol. (208 p.) : ill. ; 22 cm

Collection : Diplomatie et stratégie

ISBN : 978-2-343-19038-9

EAN : 9782343190389

Appartient à la collection : Collection Diplomatie et stratégie 1778-3275

Classification décimale Dewey : 658.405

Note sur les bibliographies et les index : Notes bibliogr. Bibliogr. p. 195-203

Résumé ou extrait : La 4e de couv. indique : "Tout décideur fait appel à un raisonnement cognitif basé sur une raison et des perceptions. Or, seul le premier volet est privilégié dans les écoles de formation et le second est incontestablement négligé. Pourtant, les perceptions sont au coeur de l'essentiel de ses actions quotidiennes et sont trop peu exploitées. En abordant les quatre sources de perceptions que sont les sens, la corrélation, l'expérience et l'intuition, cet ouvrage permet de porter un regard autrement plus lucide sur notre environnement et s'intéresse à deux applications indispensables que sont la stratégie d'influence et la négociation stratégique, incluant des dispositions pratiques immédiatement utiles."

Sujet - Nom commun : Perception

Influence sociale

Négociations -- Aspect psychologique

Prise de décision  
Guerre psychologique