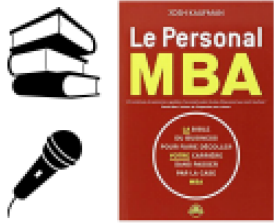
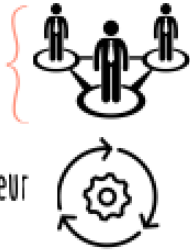


# LE PERSONAL MBA : les gens de J. Kaufman



1. création de valeur
2. marketing
3. ventes
4. distribution de valeur
5. finances



la nature humaine



niveau de référence



comportement

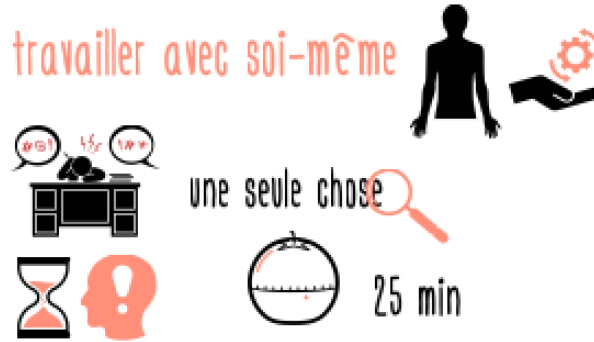


"sous contrôle"

conservation d'énergie



travailler avec soi-même



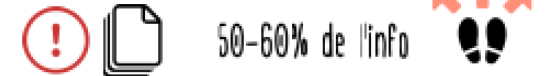
une seule chose

25 min

tâche la plus importante



prise de décision



travailler avec les autres

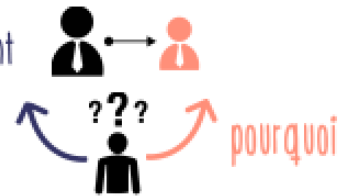


réputation

appréciation  
courtoisie respect

micro-management

~~comment~~



effet Pygmalion

