

Charles PEPIN

Les vertus de l'échec



Et si nous changions de regard sur l'échec ? En France, échouer est mal perçu. Nous y voyons une faiblesse, une faute, et non un gage d'audace et d'expérience. Pourtant, les succès viennent rarement sans accroc. Charles de Gaulle, Rafael Nadal, Steve Jobs, Thomas Edison, J.K. Rowling ou Barbara ont tous essuyé des revers cuisants avant de s'accomplir. Relisant leurs parcours et de nombreux autres à la lumière de Marc-Aurèle, Saint Paul, Nietzsche, Freud, Bachelard ou Sartre, Charles Pépin nous montre comment chaque épreuve, parce qu'elle nous confronte au réel ou à notre désir profond, peut nous rendre plus lucide, plus combatif, plus vivant, et nous mettre sur la voie d'une authentique réussite.

Charles Pépin est agrégé de philosophie et également diplômé de Sciences Po Paris et d'HEC Paris. Il enseigne la philosophie et a écrit une dizaine de livres traduits dans une vingtaine de pays. Il est, notamment avec Jul, l'auteur des bandes dessinées best-sellers autour de la philosophie et des philosophes : La Planète des sages et Platon La Gaffe. Charles Pépin publie en 2016 Les Vertus de l'Echec, un véritable best-seller dont le succès dépasse largement les frontières de la France.

Hesna CAILLIAU

Culture et religions



Croyante ou athée, chaque personne est influencée par ses traditions. Celles-ci ne sont pas des vêtements que l'on peut mettre et ôter à sa guise, elles sont profondément enracinées dans le psychisme humain et dans la mémoire collective. Le défi actuel consiste à accepter de repenser les choses différemment : un détour par d'autres modes de pensée permet non seulement de s'enrichir mais aussi de découvrir l'originalité de sa propre culture. Car il n'y a pas de paix possible entre les peuples sans connaissance réciproque. Quand un peuple connaît les traditions d'un autre peuple, le dialogue et la rencontre s'en trouvent facilités.

Née d'un père turc de tradition musulmane et d'une mère danoise de tradition protestante, Hesna Cailliau est mariée à un français de tradition catholique. Diplômée de Sciences Politiques et de sociologie, universitaire, experte auprès de chefs d'entreprise, elle a pu constater dans sa vie combien les religions aident à comprendre les mentalités. Ses voyages en Asie et en Occident lui font dire : « on ne connaît l'âme d'un peuple qu'à travers ses qualités, connaître les religions aide à mieux comprendre les hommes ».

Laurent COMBALBERT

Négociation et performance



Nous vivons dans un monde de plus en plus complexe et incertain. Face à cet environnement, il faut s'appuyer sur de multiples disciplines. La négociation complexe intègre du leadership, de l'influence, le travail sur la relation, sur les profils complexes, l'agilité collective, la confiance... qui permettent aux organisations d'atteindre l'excellence. Fort d'une expérience hors du commun, Laurent Combalbert partage les histoires qui ont pu jaloner son parcours et transpose sa méthode dans l'univers professionnel.

Diplômé de la prestigieuse National Academy du FBI, Laurent Combalbert a participé au développement du métier de négociateur au sein du RAID. Grâce à l'expérience acquise tout au long de ses missions extrêmes, il devient expert sur les thèmes de l'agilité collective, de la performance d'équipe et la négociation complexe.

Thomas d'ANSEMBOURG

La communication non violente



Beaucoup de nos difficultés de communication et de nos difficultés d'être viennent du fait que nous n'avons pas clairement conscience de nos besoins fondamentaux. Nous pouvons, si nous le voulons, apprendre à clarifier et à exprimer nos sentiments et nos besoins de façon vraie et bienveillante. Nous pouvons également, si nous le voulons, apprendre à écouter les sentiments et les besoins de l'autre de façon vraie et bienveillante afin de chercher ensemble des solutions satisfaisantes tant pour l'un que pour l'autre. Nous ne pouvons pas éviter les conflits entre des êtres humains qui sont tous tellement différents, nous pouvons cependant apprendre à mieux les vivre et les traverser.

Thomas d'Ansembourg a exercé la profession d'avocat et travaillé dans une entreprise internationale comme conseiller juridique. Parallèlement il s'est engagé, pendant dix ans, en tant que bénévole d'une association d'aide aux jeunes en difficultés. Devenu psychothérapeute, il est formateur certifié en Communication Non Violente en 1995.

Jacques LECOMTE

Psychologie positive et entreprises humanistes



En favorisant des valeurs telles que le respect de l'environnement, la bienveillance, ou encore l'entrepreneuriat social, les entreprises développent non seulement le bien-être de leurs salariés, mais l'organisation y gagne également à devenir plus efficace et plus rentable. C'est donc un vrai bouleversement des valeurs qui s'opère aujourd'hui et dont témoigne Jacques Lecomte au travers d'illustrations concrètes et d'études scientifiques bouleversantes, directement issues de la recherche dans le champ de la psychologie positive.

Docteur en psychologie, Jacques Lecomte a enseigné à l'Université de Paris et à la Faculté de sciences sociales de l'Institut catholique de Paris. Ses travaux portent essentiellement sur les multiples facettes de la psychologie positive. Il s'intéresse surtout aujourd'hui à l'impact social d'attitudes et de valeurs telles que la confiance, la coopération, le respect et la solidarité, que ce soit dans l'éducation, la santé publique, l'entreprise...

PROPOSITION AGENDA

Cycle Valoriser le Capital Humain 2019

Charles PEPIN // Les vertus de l'échec
Conf DRO : Mercredi 27 mars 2019
Conf Ceca : Jeudi 28 mars 2019

Hesna CAILLIAU // Culture et religions
Conf DRO : Mercredi 15 mai 2019
Conf Ceca : Jeudi 16 mai 2019

Laurent COMBALBERT // Négociation et performance
(Conf DRO : Mercredi 5 juin 2019) ?
Conf Ceca : Jeudi 6 juin 2019

Thomas d'ANSEMBOURG // La Communication Non Violente - SOIREE PROMO 2020
Conf DRO : Mercredi 9 octobre 2019
Conf Ceca : Jeudi 10 octobre 2019

Jacques LECOMTE // Psychologie positive et entreprises humanistes
Conf DRO : Mercredi 11 décembre 2019
Conf ceca : Jeudi 12 décembre 2019

SOIREE PROMOTION CYCLE 2020
dans le cadre de la conférence DRO

Calendrier 2019 / CYCLE VALORISER LE CAPITAL HUMAIN NANTES 2019

Janvier		Février		Mars		Avril		Mai		Juin		Juillet		Août		Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
1 M		1 V		1 V		1 L		1 M		1 S		1 L		1 J		1 D		1 M		1 V		1 D	
2 M		2 S		2 S		2 M		2 J		2 D		2 M		2 V		2 L		2 M		2 S		2 L	
3 J		3 D		3 D		3 M		3 V		3 L		3 M		3 S		3 M		3 J		3 D		3 M	
4 V		4 L		4 L		4 J		4 S		4 M		4 J		4 D		4 M		4 V		4 L		4 M	
5 S		5 M		5 M		5 V		5 D		5 M	COMBALBERT	5 V		5 L		5 J		5 S		5 M		5 J	
6 D		6 M		6 M		6 S		6 L		6 J		6 S		6 M		6 V		6 D		6 M		6 V	
7 L		7 J		7 J		7 D		7 M		7 V		7 D		7 M		7 S		7 L		7 J		7 S	
8 M		8 V		8 V		8 L		8 M		8 S		8 L		8 J		8 D		8 M		8 V		8 D	
9 M		9 S		9 S		9 M		9 J		9 D		9 M		9 V		9 L		9 M	D'ANSEMBOURG	9 S		9 L	
10 J		10 D		10 D		10 M		10 V		10 L		10 M		10 S		10 M		10 J		10 D		10 M	
11 V		11 L		11 L		11 J		11 S		11 M		11 J		11 D		11 M		11 V		11 L		11 M	LECOMTE
12 S		12 M		12 M		12 V		12 D		12 M		12 V		12 L		12 J		12 S		12 M		12 J	
13 D		13 M		13 M		13 S		13 L		13 J		13 S		13 M		13 V		13 D		13 M		13 V	
14 L		14 J		14 J		14 D		14 M		14 V		14 D		14 M		14 S		14 L		14 J		14 S	
15 M		15 V		15 V		15 L		15 M	CAILLIAU	15 S		15 L		15 J		15 D		15 M		15 V		15 D	
16 M		16 S		16 S		16 M		16 J		16 D		16 M		16 V		16 L		16 M		16 S		16 L	
17 J		17 D		17 D		17 M		17 V		17 L		17 M		17 S		17 M		17 J		17 D		17 M	
18 V		18 L		18 L		18 J		18 S		18 M		18 J		18 D		18 M		18 V		18 L		18 M	
19 S		19 M		19 M		19 V		19 D		19 M		19 V		19 L		19 J		19 S		19 M		19 J	
20 D		20 M		20 M		20 S		20 L		20 J		20 S		20 M		20 V		20 D		20 M		20 V	
21 L		21 J		21 J		21 D		21 M		21 V		21 D		21 M		21 S		21 L		21 J		21 S	
22 M		22 V		22 V		22 L		22 M		22 S		22 L		22 J		22 D		22 M		22 V		22 D	
23 M		23 S		23 S		23 M		23 J		23 D		23 M		23 V		23 L		23 M		23 S		23 L	
24 J		24 D		24 D		24 M		24 V		24 L		24 M		24 S		24 M		24 J		24 D		24 M	
25 V		25 L		25 L		25 J		25 S		25 M		25 J		25 D		25 M		25 V		25 L		25 M	
26 S		26 M		26 M		26 V		26 D		26 M		26 V		26 L		26 J		26 S		26 M		26 J	
27 D		27 M		27 M	PEPIN	27 S		27 L		27 J		27 S		27 M		27 V		27 D		27 M		27 V	
28 L		28 J		28 J		28 D		28 M		28 V		28 D		28 M		28 S		28 L		28 J		28 S	
29 M				29 V		29 L		29 M		29 S		29 L		29 J		29 D		29 M		29 V		29 D	
30 M				30 S		30 M		30 J		30 D		30 M		30 V		30 L		30 M		30 S		30 L	
31 J				31 D				31 V				31 M		31 S				31 J				31 M	