

## Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF - Télécharger, Lire



TÉLÉCHARGER

LIRE

ENGLISH VERSION

DOWNLOAD

READ

### Description

L'une des réponses aux défis que pose la construction du développement durable est la multiplication des négociations du type gagnant-gagnant. Utilisant les apports de la Process Communication et de l'Analyse Transactionnelle, cet ouvrage s'attache à l'élément le plus important dans les relations gagnant-gagnant : la personnalité du négociateur. L'auteur, polytechnicien, ex-ingénieur en charge de négociations et de chantiers internationaux, y expose un mode de négociation pragmatique, dédramatisé et efficace qui aboutit à des transactions durables et profitables pour tous, tant dans la vie professionnelle que personnelle. Tous les aspects clés du sujet sont traités : psychologique (profil de personnalité, croyances, contrats secrets, jeux psychologiques), organisationnel (déroulé complet des étapes) et pratique (conseils, résumés et vade-mecum final).



8 févr. 2013 . s'affronter »7. .. Sans une assistance externe, les États ouest-africains ne peuvent . l'eau entre pays, entre niveaux de pouvoir, entre usagers, etc. .. (1) l'obligation de coopérer et de négocier avec l'intention d'aboutir à un . Les politiques dites « gagnant-gagnant », où un pays obtient la ... l'espace)78.

Ce livre propose une application de l'Analyse Transactionnelle (AT) au domaine de la négociation. Même si l'auteur s'intéresse davantage à la négociation en.

"La négociation est à l'œuvre dans tous les champs de la vie : sociale, politique, .. Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-. Livre.

La négociation raisonnée, aussi appelée négociation gagnant-gagnant, vise, en revanche, à ce qu'un accord jugé . Négocier, c'est s'affronter sans violence.

Le pouvoir de négocier - S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. Auteur : François Delivré. InterEditions. Négocier n'est pas entrer.

Lire Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) gratuitement maintenant en ligne, livre.

27 janv. 2016 . L'objectif est de gagner davantage de terrain pour mieux négocier. .. Le jeu gagnant de la Russie en Syrie Joseph Bahout, 7 février Après . Nous sommes alors en pleine période de guerre froide qui voit s'affronter Moscou et Washington. .. Un conflit sans horizon en Syrie Henri Mamarbachi, Septembre.

Grove Press 1973 18 Delivré F. Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. InterEditions 3<sup>e</sup> édition 2005 5.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence - L'espace gagnant-gagnant en négociation | Delivré | InterEditions, 2003. In-8<sup>o</sup> broché, 278p. Couverture.

Get this from a library! Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. [François Delivré] -- Développe une.

LE MARKETING DE L'EGO Du client-roi au client-moi / Henri KAUFMAN / Paris : MAXIMA (2005). Ajouter à votre panier. LE MARKETING DE L'EGO Du.

Download and Read Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF Download Change your habit to hang.

L'une des réponses aux défis que pose la construction du développement durable est la multiplication des négociations du type gagnant-gagnant. Utilisant les.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF Online. Book Download, PDF Download, Read PDF,.

Informations sur Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (9782729613419) de François Delivré et sur le.

Simulation d'une négociation commerciale, le cas Bellesdent . Le pouvoir de négocier s'affronter sans violence l'espace gagnant-gagnant en négociation

Achetez Le Pouvoir De Négocier - S'affronter Sans Violence : L'espace Gagnant-Gagnant En Négociation de François Delivré au meilleur prix sur PriceMinister.

Pouvoir de négocier : s'affronter sans violence(1e) 3e éd . négociateur. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation, 3<sup>ème</sup> édition, le.

15 avr. 2017 . Alors que l'arrivée de Jean-Luc Mélenchon dans les gagnants possibles de la .

tête d'une coalition d'union de la gauche avec un programme de nationalisations sans . de deux candidats anti-système qui viendraient à s'affronter le 7 mai. . Le programme de Jean-Luc Mélenchon est encore plus violent.

2 janv. 2013 . Le pouvoir de négocier · Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. François Delivré.

Le pouvoir de négocier - François Delivré - Utilisant les apports de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, popularisée . méthodes, à une situation de transaction des plus délicates : la négociation.

18 mars 2016 . Cet ouvrage pratique et illustré d'exemples concrets, qui livre les clés de la réussite d'une bonne négociation Négocier ne s'improvise pas !

Télécharger Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation livre en format de fichier PDF gratuitement sur.

Achetez Le Pouvoir De Négocier - S'affronter Sans Violence : L'espace Gagnant-Gagnant En Négociation, 3ème Édition de François Delivré au meilleur prix sur.

Sciences et techniques > Astronomie, astrophysique, espace ... Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation

4 oct. 2016 . You are looking for a book Le Pouvoir De Négocier : S'affronter Sans Violence : L'espace Gagnant-gagnant En Négociation PDF Online.

La trame de la négociation : sociologie qualitative et interactionnisme . Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook, François Delivré, Les livres de François Delivré.

17 nov. 2014 . Elles proviennent de n'importe quelle représentation, sans vérification bien sûr, sinon ça n'aurait pas . 4.1 Gagnant-gagnant; 4.2 La médiation est moins coûteuse (financièrement) qu'une procédure; 4.3 Idées fausses sur la Négociation .. On ne négocie pas les états affectifs, ils ne sont pas négociables.

Le pouvoir de négocier . pages - S'affronter sans violence: l'espace gagnant - gagnant en négociation - La personnalité du négociateur - Les fondements de la.

There is now a Download Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF book that has positive values and.

La violence se manifeste lorsque le pouvoir est menacé mais si on la laisse se . la violence instrumentale exercée « sans passion ni agressivité incontrôlée, . mais la violence reste gagnante puisqu'elle est le seul moyen disponible dans .. la négociation pluraliste instituée, au point de rendre celle-ci temporairement ou.

20 juin 2017 . Télécharger E-books Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation.

Antoineonline.com : Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (9782100489251) : François Delivré : Livres.

15 mars 2017 . Let me enjoy PDF Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation Download every line, every.

5 juin 2013 . Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. Auteur(s) : François Delivré; Editeur(s) : .

Pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Le). Non-disponible. Auteur : Delivré, François. Éditeur : InterEditions.

2 mars 2017 . On this website Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF Download book is available.

Utilisant les apports de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, popularisée par ces deux méthodes, à une situation.

16 mars 2016 . Sans modifier d'aucune manière que ce soit les préférences de ceux ou . La confiscation du pouvoir par les forces en place n'est pas une surprise, . et pas de se compter pour se diviser avant de s'affronter en un duel fratricide et . d'avantage de miser sur le cheval gagnant avec qui on a négocié, que de.

Le pouvoir de négocier - s'affronter sans violence: l'espace gagnant-gagnant en négociation: Amazon.ca: François Delivré: Books.

Vignette du livre Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques. . Vignette du livre Pouvoir de négocier(Le): s'affronter sans violence 3e . de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants,.

Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation, 2005, Delivre François. Les réformes de la filière coton au Mali et.

10 sept. 2017 . Lire En Ligne Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) Livre par.

échappe, la plupart du temps, à des adultes sans autres repères que leur propre adolescence. ..

Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation / François Délivré. – 3e éd., [nouv. présentation].

Découvrez Le pouvoir de négocier ainsi que les autres livres de au meilleur prix sur .

S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation.

Découvrez Le pouvoir de négocier - S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation le livre de François Delivré sur decitre.fr - 3ème libraire.

. 103, rue Royale : Les archives de la PJ lilloise · Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation · Prince dragon.

sans la participation active de ses lecteurs .. que par la violence de classe et l'action directe, pousse au . demeurant circonscrites dans l'espace et dans le . négociation à l'intérieur de l'Etat, la remise .. pouvoir. Une fois de plus, le prolétariat sort dans la rue pour lutter parce que sa .. Osvaldo Canziani, gagnant du.

2100075373, PEKAR LEMPEREUR / COLSON, Méthode de négociation : on . Pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en.

Titre : Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. Type de document : texte imprimé. Auteurs : François.

30 juin 2016 . Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation par François DELIVRÉ, Paris : Dunod, 3e édition,.

L'une des réponses aux défis que pose la construction du développement durable est la multiplication des négociations du type gagnant-gagnant. Utilisant les.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook. Game icon.

25 juil. 2016 . Le Pouvoir De Negocier : S Affronter Sans Violence : L Espace Gagnant-gagnant En Negociation PDF Online, This is the best book with.

La négociation ne se limite pas à un rapide bras de fer dont on sort gagnant ou . Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant.

Découvrez Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence, de François Delivré sur .

Accueil; Espace Perso . Utilisant les apports de la PCM et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, popularisée par ces deux méthodes, à une situation de transaction des plus délicates : la négociation.

François Delivré. Éd. d'Organisation. Le pouvoir de négocier, s'affronter sans violence, l'espace gagnant-gagnant en négociation. François Delivré. InterEditions.

Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation par François Delivré, Paris : Dunod, 3e édition, 2003, 296 p., ISBN.

Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. FD Faudrait l'inviter ici un jour. Pour savoir ce qu'il en pense.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook, François Delivré, 279 pages, Lune des.

Livre : Livre Le pouvoir de négocier ; s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (3e édition) de François Delivré, commander et.

. Ouvrage - Article Le pouvoir des médias / Grégory Derville / Grenoble [FRA] : Presses universitaires de Grenoble (1997) . Ouvrage - Article Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence / François Delivre / Paris : Inter-Editions (2005) . de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook, François Delivré, 279 pages, Lune des.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook. Game icon.

16 oct. 2017 . Télécharger Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) PDF Gratuit.

Cet article relate l'histoire de l'État d'Israël. Pour les périodes antérieures à la création de l'État .. Le 30 novembre 1947 , la guerre voit s'affronter les communautés juive et . En gagnant la guerre de 1948, Israël conquiert 26 % de territoires ... israélien Menahem Begin à Camp David pour négocier les accords de paix.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation PDF, ePub eBook. Game icon.

Télécharger Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) PDF En Ligne Gratuitement.

Présentation d'un mode de négociation proposé par l'auteur, pragmatique et efficace qui . s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation.

24 oct. 2016 . Make it easy to read Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) PDF.

Négociation : les livres introuvables ou épuisés les plus recherchés du moment - Cotes et argus, tous les prix du marché. . 13. Le pouvoir de négocier - S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation de François Delivré

18 oct. 2016 . Do you guys know about Read Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation.

LE POUVOIR DE NEGOCIER : S'AFFRONTER SANS VIOLENCE : L'ESPACE GAGNANT-GAGNANT EN NEGOCIATION / François DELIVRE (2005).

27 févr. 2016 . Le Pouvoir De Negociier : S Affronter Sans Violence : L Espace Gagnant-gagnant En Negociation (Epanouissement) PDF Online, This is the.

Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation. Price: EUR 40,00. 5.0 étoiles sur 5 (2 customer reviews).

Découvrez et achetez Le pouvoir de négocier - 3ème édition, s'affron. - François Delivré . s'affronter sans violence, l'espace gagnant-gagnant en négociation.

la violence, mais puissent être mis en mots par les élèves eux-mêmes. . Les participants doivent être prêts à renoncer à une partie de leur pouvoir . Quand négocier ? .. en permanence l'espace nécessaire au dialogue et à la négociation. .. de l'un et la réparation de l'autre, puisque les adversaires sortent gagnants (Et.

Ces derniers devaient ensuite s'affronter dans une course de tricycles, pour . Le grand gagnant de la course a finalement remporté un an d'entretien de la .. EXCLUSIF / Estimant que les municipalités québécoises ont plus de pouvoir . a expliqué le ministre sans détour dans une

entrevue accordée au Soleil, samedi.

13 mars 2017 . Un tel défaut — fréquent dans l'Histoire — n'est bien sûr pas sans conséquences, mais . Une telle violence institutionnelle n'aurait pas été possible si le ... On voit donc qu'on aurait des perdants et des gagnants dans le pays, . faut donc redonner du pouvoir de négociation aux salariés et revenir sur les.

intégratives et distributives ; préparer une négociation et développer sa .. Fr., Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence - l'espace gagnant-gagnant en.

Le Pouvoir De Négocier ; S'Affronter Sans Violence ; 2e Edition 1997 . s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (3e édition)

Le pouvoir de négocier. s'affronter sans violence, l'espace gagnant-gagnant en négociation. De François Delivré · InterEditions · Epanouissement. Indisponible.

Découvrez Le Pouvoir De Négocier ; S'Affronter Sans Violence : L'Espace Gagnant-Gagnant En Négociation ; 3e Edition avec lecteurs.com. Vous l'avez déjà lu.

17 août 2017 . Télécharger Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation livre en format de fichier PDF.

16 déc. 2016 . On y voit sans doute un effet du poison violent qui tourneboule les hommes, les mâles : la testostérone. .. Un flicage intégré aussitôt la prise de pouvoir. ... avant de s'affronter à la dure réalité, qu'il faudra plier par la violence et le mensonge. ... Ce fut le pari gagnant de Trump, celui de parier sur le rejet.

Le Pouvoir De Négocier ; S'affronter Sans Violence : L'espace Gagnant-gagnant En Négociation (3e édition). Francois Delivre. Livre en français. 1 2 3 4 5.

Document: texte imprimé Le pouvoir de négocier: s'affronter sans violence: l'espace gagnant-gagnant en négociation. / DELIVRE, François.

Titre : Le pouvoir de négocier : s'affronter sans violence ; l'espace gagnant-gagnant en négociation. Auteurs : François Delivré, Auteur. Type de document : texte.

13 oct. 2017 . Le pouvoir de négocier : S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation (Epanouissement) Telecharger PDF e EPUB.

. et de l'AT, cet ouvrage applique la théorie des rapports gagnants-gagnants, . méthodes, à une situation de transaction des plus délicates : la négociation.

3 avr. 2003 . UN LIVRE, UNE RÉPONSELe livre : Le pouvoir de négocier ; s'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation ,.

temps le respect de l'autorité sans pouvoir totalement codifier et normaliser l'infinie variété des ... de façon plus stable un espace de négociation : les Allemands sont attachés aux .. S'affronter sans violence (1997), fait de la négociation.

MEMORISER SANS PEINE. AVEC LE MIND MAPPING ; TOUTES LES ASTUCES POUR MUSCLER VOTRE . LE POUVOIR DE NEGOCIER ; S'AFFRONTER SANS VIOLENCE : L'ESPACE GAGNANT-GAGNANT EN NEGOCIATION (3E EDITION) · DELIVRE, FRANCOIS. à partir de 16,99 €. Je le veux · LE POUVOIR DE.

EAN 9782100489251 buy Le Pouvoir De Négocier : S'affronter Sans Violence : L'espace Gagnant Gagnant En Négociation 9782100489251 Learn about UPC.

S'affronter sans violence et des millions de livres en stock sur Amazon.fr. Achetez . S'affronter sans violence : l'espace gagnant-gagnant en négociation Broché.

À propos de l'ouvrage de François Délivré Le pouvoir de négocier. S'affronter sans violence : l'espace gagnant - gagnant en négociation InterÉditions, Dunod,.

10 Jan 2017 - 13 secCliquez ici--> <http://pdfeu.club/livres/?book=2100489259> Le pouvoir de négocier : S affronter .

21 mars 2016 . Un patient jeune, agressif en phase palliative, pourquoi négocie-il tous ... soit au niveau des soins, de la relation, mais aussi, au niveau de l'espace et du temps. . Le pouvoir

de négociateur, S'affronter sans violence -Inter Editions 2013, p 100 . gagnant. 12. ). e. Alors suis-je bien dans une négociation avec.

21 avr. 2016 . Le Pouvoir De Négociateur : S Affronter Sans Violence : L Espace Gagnant-gagnant En Négociation (Epanouissement) PDF Download Online,.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	------