

COMMENT SE FAIRE DES AMIS

Dale Carnegie

Livre anglais

Livre français



LES IDÉES

S'INTÉRESSER SINCÈREMENT AUX AUTRES



Accueille toujours les gens avec chaleur et empressement, en montrant de l'affection et de l'intérêt sincère. **Écoute attentivement**, et surtout, **ne coupe JAMAIS la parole** (sérieusement ! fais en une pratique quotidienne) ! Lorsque tu interromps une personne, tu lui envoies potentiellement deux messages : le premier est que tu penses avoir quelque chose de plus intéressant à dire, le second est que tu es incapables d'attendre ton tour. Dans les deux cas, c'est tout simplement un manque de respect. **Sois aimable et attentif, oublie-toi et intéresse-toi aux autres !**



LE NOM DES GENS !

On accorde tous naturellement une grande importance à notre propre nom. **Se rappeler le nom d'une personne, savoir l'écrire et le prononcer correctement est faire un compliment inestimable.** Il nous arrive souvent d'oublier un nom cinq minutes après l'avoir entendu une première fois. Faisons donc cet effort supplémentaire ! Pour t'aider, tu peux essayer de répéter le prénom plusieurs fois durant ta première conversation avec la personne, tout en essayant d'associer physiquement et mentalement le nom avec cette personne en question.



ÉVITER LES CONFLITS / RESPECTER L'OPINION DES AUTRES



Ne jamais dire à son interlocuteur qu'il a tort ! C'est le meilleur moyen de le blesser, de le fermer, et de l'inciter à riposter. **Tu ne pourras jamais essayer de modifier sa conviction de cette façon.** Socrate disait : « Je ne sais qu'une chose, c'est que je ne sais rien. » Alors à moins d'avoir la prétention d'en savoir beaucoup plus que Socrate, cessons de dire à une personne qu'elle a tort ! **Essayons plutôt de respecter et de comprendre une opinion différente, en gardant à l'esprit qu'il est vraiment très simple de se tromper...** D'une manière plus générale, **éviter une controverse est de loin le meilleur moyen d'en sortir vainqueur !**



DÉSARME EN AVOUANT TES ERREURS

Pendant une semaine, à chaque heure du jour, souriez à quelqu'un, dans votre entourage, dans vos affaires, sur votre route ... puis venez me dire les résultats de votre nouvelle attitude.

Se tromper ou faire des erreurs arrive avec une fréquence étonnante. Lorsque c'est le cas, **prends les devant et admet-le courageusement.** Dis d'emblée les choses peu agréables que ton interlocuteur allait exprimer. **Avouer ses erreurs permet de le désarmer**, il y a beaucoup plus de chance qu'il adopte alors une attitude généreuse. Par ailleurs, reconnaître ses torts peut procurer une certaine satisfaction, en soulageant rapidement du sentiment de culpabilité. **Cela permet quoi qu'il arrive de résoudre d'éventuels problèmes bien plus rapidement !**



OBSERVE ET APPRENDS DES AUTRES

C'est **LE point à retenir**, que l'on retrouve dans la plupart des 30 principes du livre : **Identifier différentes «techniques» de communication, et selon leur justesse, les reproduire (ou pas).** Plusieurs exemples : On n'aime pas entendre les gens se plaindre ou nous critiquer, donc **cessons de nous plaindre ou de critiquer** (comme par exemple, un simple «t'as mauvaise mine aujourd'hui», qui ne fais pas toujours plaisir !). On aime recevoir des compliments et parler à des gens polis et souriants ? **Faisons des compliments sincères, soyons polis et sourions plus souvent !** On apprécie lorsque les gens s'intéressent à nous, alors **intéressons-nous sincèrement aux autres.** On aime tous écouter et se sentir important, alors (une dernière fois ...), **écoutons et faisons en sorte que notre interlocuteur se sente important !**