

COMMENT TROUVER LE LEADER EN VOUS

Dale Carnegie

Livre anglais

Livre français



LES IDÉES

LA BASE DU LEADERSHIP : UNE BONNE COMMUNICATION



«Rien n'est plus facile que de mal communiquer, dédaigner, contredire, réprimander. [...] **C'est la capacité relationnelle qui stimule les autres.** C'est elle qui transforme de grandes idées en action. C'est elle qui rend tout possible. [...] Voici les premières étapes d'une communication réussie. Suivez-les et vous serez sur le bon chemin : 1) **Faites-vous une priorité absolue de communiquer;** 2) **Soyez ouvert et disponible aux autres;** 3) **Créez un environnement favorable aux échanges.**» Dale Carnegie nous dit que la communication est à la fois une compétence et un art : **il faut s'entraîner à communiquer.** L'idée est aussi de saisir que la communication joue dans les deux sens : exposer ses idées, et écouter celles des autres.



LA MOTIVATION NE S'IMPOSE PAS

«La motivation ne peut jamais être imposée. **Le seul moyen au monde d'amener quelqu'un à accomplir quelque chose est de susciter en lui le désir de le faire.**» #priceless ! Si quelques managers pouvaient passer par là ... :) «Comment donc pouvons-nous forcer nos collaborateurs à s'intéresser autant à leur travail ? C'est impossible. Cela ne se fait que si la personne le veut. **Il faut par conséquent lui donner une raison de vouloir très bien faire.**» Comment ? En l'impliquant, en lui demandant son opinion, en lui accordant de l'importance, en le respectant ou en l'encourageant !



NUL N'EST PLUS PERSUASIF QU'UN AUDITEUR ATTENTIF



«**L'écoute est la plus importante de toutes les techniques de communication.** Plus importante qu'une éloquence vibrante, qu'une voix puissante, que l'aptitude à parler différentes langues. [...] Les leaders qui réussissent sont souvent ceux qui ont appris la valeur de l'écoute.» Cette idée est vraiment clé. Ne considère pas l'écoute comme passive et la parole comme active : «**ne faire qu'entendre ce que dit quelqu'un est assez passif, mais écouter de façon efficace, engagée, est un exercice vraiment actif.**» Meilleurs moyens d'être engagé pleinement dans une conversation ? **Ecoute sans réfléchir à l'avance à ce que tu vas répondre** (ou à ta prochaine question), **et garde les distractions** (ordi, smartphone) **en dehors de ton champ visuel !**



OBJECTIFS & CONCENTRATION

«Plus vous vous intéressez aux autres, plus vos relations humaines deviennent agréables, et moins vous aurez de pensées négatives. Beau résultat pour quelques mots aimables.»

«Les objectifs nous donnent une cible à viser, à garder en perspective. Ils permettent de mesurer nos réussites. **Fixez-vous des objectifs à la fois stimulants et réalistes, clairs et mesurables, pour le court terme et le long terme.**» Ça me rappelle la sagesse de Napoleon Hill ([notes ici](#)) : «l'un des principes du succès consiste à désirer quelque chose de précis, en sachant exactement ce que l'on veut.» Une fois tes objectifs bien établis, **reste bien concentré** : «la patience et la persévérance permettent d'accomplir plus qu'un esprit brillant. **Ne permettez pas à quoi que ce soit de vous décourager.**»

LA FORCE DES PENSÉES POSITIVES



« Une attitude positive n'est pas seulement vitale. C'est aussi le secret pour bâtir une vie heureuse et une carrière réussie. C'est **la pierre d'angle du Leadership.** [...] Nous sommes attirés par ceux qui se montrent optimistes. Nous voulons nous entourer d'amis ou de collègues heureux et productifs, à l'attitude positive. De façon tout aussi prévisible, celui qui se plaint constamment n'attire pas grand monde. » Si tu te sens concerné, sache qu'**arrêter de se plaindre ou voir le bon côté des choses sont des « compétences » qui s'apprennent !** « Alors soyez enthousiaste. Constatez-en l'impact sur ceux qui vous entourent. Ils deviendront plus efficaces et plus désireux de vous suivre. **Les passions sont plus puissantes que les idées. Et l'enthousiasme véritable est contagieux.** »