



# Résumé du livre **Comment se faire des amis et influencer les autres**

---

## **Le Lecteur accro**

---

Osez et partager!

Le livre de Dale Carnegie a été publié pour la première fois en 1937, mais ses enseignements restent toujours d'actualité.

Comment se faire des amis et influencer les autres est le livre qui m'a le plus influencé sur le sujet de l'interaction humaine.

Même si le mot «influencer» dans le titre peut sembler péjoratif. Ce livre est en fait assez positif.

C'est un guide sur la manière de se comporter pour enrichir votre vie d'amitié mais aussi pour apporter de la joie dans la vie des autres.

J'espère que ce livre aura autant d'impact sur vos relations interpersonnelles qu'il l'a été pour moi.

## **Techniques fondamentales pour gérer vos interactions**

---

### **1. Ne critiquez pas, ne condamnez pas et ne vous plaignez pas**

Dale explique que quoi que fasse les humains, ils ne se blâmeront jamais, alors pourquoi essayer de les convaincre.

Ils auront toujours une raison pour leurs actions.

L'auteur explique:

La critique est futile car elle met une personne sur la défensive et l'oblige généralement à s'efforcer de se justifier. La critique est dangereuse, car elle blesse la précieuse fierté d'une personne, blesse son sens de l'importance et suscite du ressentiment.

Carnegie souligne que les humains sont des créatures émotionnelles, donc ils ne peuvent pas supporter les critiques.

Il ajoute que la critique est facile mais qu'il est plus difficile d'avoir du caractère et de la maîtrise de soi pour s'abstenir.

C'est la première leçon pour se faire des amis.

## 2. Complimentez honnêtement et sincèrement

Pour faire valoir ce principe, il reprend le dicton selon lequel les gens ne font que ce qu'ils veulent.

Donc, si vous voulez qu'ils fassent quelque chose, vous devez commencer par leur donner ce qu'ils veulent.

Et qu'est-ce que tout le monde veut?

Un sentiment d'importance.

Il dit que si vous pouvez donner aux gens le sens de l'importance dont ils ont besoin, ils peuvent aller très loin dans leur gratitude.

Soyez chaleureux avec vos encouragements et généreux avec vos louanges.

Louanger les gens en privé comme en public.

Essayez de laisser une trace amicale de petites étincelles de gratitude lors de vos déplacements quotidiens. Vous serez surpris de voir comment ils mettront de petites flammes d'amitié qui seront des balises roses lors de votre prochaine visite.

## 3. Susciter chez l'autre un désir ardent

Pourquoi parler de ce que nous voulons? C'est enfantin. Absurde. Bien sûr, vous êtes intéressé par ce que vous voulez.

Vous êtes éternellement intéressé. Mais personne d'autre ne l'est. Le reste d'entre nous sommes comme vous: nous ne sommes intéressé que ce que nous voulons.

Une fois que nous avons compris cela, nous pouvons conclure que la seule façon d'influencer les autres est de parler de ce qu'ils veulent et de leur montrer comment l'obtenir.

Demain, vous voudrez peut-être persuader quelqu'un de faire quelque chose. Avant de parler, faites une pause et demandez-vous: "Comment puis-je donner envie à cette personne de le faire?"

Dans vos communications, commencez toujours par ce que votre interlocuteur veut, a besoin, ou ce qu'il gagne de ce que vous proposez. Comment vous pouvez les aider.

Dale termine ce chapitre en soulignant que si vous ne pouvez tirer qu'une seule chose de ce livre, c'est:

Une tendance accrue à considérer le point de vue d'autrui et à voir les choses sous leur angle.

## Six façons d'emmener les gens à vous aimer

---

## 1. Intéressez-vous vraiment aux autres

Une manifestation d'intérêt, comme pour tous les autres principes dans ce livre, doit être sincère.

Cela doit porter ses fruits non seulement pour la personne qui montre l'intérêt, mais aussi pour la personne qui reçoit l'attention. Ce n'est pas à sens unique, les deux parties bénéficient.

Quel que soit le statut de la personne, vous devez avoir la même attitude. Nous tous, que nous soyons ouvriers dans une usine, employés de bureau ou même un roi, nous aimons tous les gens qui nous admirent.

Si nous voulons nous faire des amis, essayons de faire des choses pour les autres - des choses qui demandent du temps, de l'énergie, de l'altruisme et de la délicatesse.

Qu'il s'agisse de dire quelques mots dans une langue maternelle, de trouver l'anniversaire de vos collègues ou de rechercher sur Internet une réponse qu'ils recherchent.

## 2. Souriez

Dale explique: «L'expression que l'on porte sur le visage est bien plus importante que les vêtements que l'on porte sur le dos.»

Comme nous le savons, les actions sont plus éloquentes que les mots, et un sourire dit: «Je t'aime bien, tu me rends heureux. Je suis content de te voir. Soyons amis»

C'est pourquoi les chiens ont un tel succès. Ils sont si heureux de nous voir qu'ils sautent presque hors de leur peau. Alors, naturellement, nous sommes heureux de les voir. Un sourire de bébé a le même effet.

Si vous êtes quelqu'un qui a toujours une face de bœuf et qui est considéré comme un terrible grognon, une astuce pour vous faire sourire est de le faire à quelqu'un toutes les heures de la journée pendant une semaine.

Le sourire vous fera devenir un homme plus heureux, un homme riche, plus riche en amitiés.

Carnegie cite également William James qui a déclaré: «L'action semble suivre le sentiment, mais vraiment l'action et le sentiment vont de pair; et en régulant l'action, qui est sous le contrôle plus direct de la volonté, nous pouvons indirectement réguler le sentiment, ce qui ne l'est pas. Ainsi le chemin volontaire souverain vers la joie, si notre joie se perd, c'est de se comporter comme si la joie était déjà là ».

L'auteur termine le chapitre en disant:

Votre sourire est un messager de votre bonne volonté. Votre sourire illumine la vie de tous ceux qui le voient. Pour quelqu'un qui a vu une douzaine de personnes avec une face de bœuf, froncer les sourcils ou détourner le visage, votre sourire est comme le soleil traversant les nuages.

Surtout quand quelqu'un est sous la pression de ses patrons, de ses clients, de ses professeurs ou de ses parents ou enfants, un sourire peut l'aider à se rendre compte que tout n'est pas noir - qu'il y a de la joie dans le monde.

### 3. **N'oubliez pas que le nom d'une personne est pour cette personne le son le plus doux et le plus important dans toutes les langues**

Se souvenir du nom d'une personne et le dire facilement lui fait un compliment subtil et très efficace.

Cela peut être clarifié lorsque vous pensez aux nobles et aux magnats qui ont soutenu des artistes, des musiciens et des auteurs afin que leurs œuvres créatives leur soient dédiées.

Nous devons être conscients de la *magie* contenu dans un nom et réalisez que cet élément unique est entièrement et entièrement la propriété de la personne avec laquelle nous traitons. . . et personne d'autre. Le nom distingue l'individu; cela le rend unique parmi tous les autres.

Cela vous donne un bon départ lorsque vous commencez à vous faire des amis.

### 4. **Être un bon auditeur. Encouragez les autres à parler d'eux-mêmes. C'est le moyen le plus simple de devenir un bon interlocuteur.**

Tout ce que les gens veulent, c'est un auditeur intéressé, afin qu'ils puissent agrandir leur ego et parler des choses qu'ils ont faites.

Écoutez attentivement, soyez vraiment intéressé, encore plus que de prêter une attention particulière, prodiguez des marques de gratitude et d'encouragement.

Nous voulons simplement un auditeur amical et sympathique auquel nous pouvons nous soulager. C'est tout ce que nous voulons quand nous sommes en difficulté. C'est souvent tout ce que le client irrité veut, et l'employé mécontent ou l'ami blessé.

Donc, si vous aspirez à être un bon causeur, soyez un auditeur attentif. Pour être intéressant, soyez intéressé.

Posez des questions auxquelles ils aimeront répondre. Encouragez-les à parler d'eux-mêmes et de leurs réalisations.

En ce qui concerne les amis ou la famille, nous avons tendance à oublier ce principe, ne le faites pas.

Concentrez-vous à écouter.

### 5. **Parlez en fonction des intérêts des autres**

Avoir un large éventail et une diversité de connaissances est une compétence puissante à posséder.

Chaque fois que Théodore Roosevelt attendait un visiteur, il s'assoyait tard la veille, et lisait sur le sujet qui intéressait son invité.

C'est ça la façon professionnelle de se faire des amis.

## **6. Faites en sorte que l'autre personne se sente importante - et faites-le sincèrement**

Demandez-vous "Qu'y a-t-il en lui que je peux honnêtement admirer?"

Il ne devrait pas toujours y avoir d'arrière-pensée. La gratification d'avoir rayonner un peu la journée de quelqu'un devrait suffire.

Nous voulons l'approbation de ceux avec qui nous entrons en contact et la reconnaissance de notre vraie valeur.

De plus un sentiment que nous sommes importants dans notre petit monde.

Nous ne voulons pas écouter de flatteries bon marché et peu sincères, mais nous avons besoin d'une appréciation sincère.

La vérité pure et simple est que presque toutes les personnes que vous rencontrez se sentent supérieures à vous d'une manière ou d'une autre.

Et un moyen sûr de toucher leur cœur est de les laisser réaliser d'une manière subtile que vous réalisez leur importance et que vous la reconnaissez sincèrement.

Derniers points:

Arrêter de vous argumenter.

Il y a une façon de tirer le meilleur parti d'un argument - et c'est de l'éviter. Évitez-le comme vous éviteriez les serpents à sonnette et les tremblements de terre.

Vous ne pouvez pas gagner d'amis en vous disputant. Vous ne pouvez pas parce que si vous perdez la dispute, vous perdez; et si vous la gagnez, vous perdez aussi.

Pourquoi? Eh bien, en ayant eu le dessus sur l'argumentaire vous l'avez fait se sentir inférieur.

Vous avez blessé sa fierté et il vous en voudra de votre triomphe.

Alors pensez-y par vous-même. Que préféreriez-vous, une victoire théâtrale ou la bonne volonté d'une personne?

Vous pouvez rarement avoir les deux.