Oh my Afrika

COMMENT SE FAIRE DES AMIS

RESUME DU LIVRE DE DALE CARNEGIE

WWW.OHMYAFRIKA.COM

COMMENT SE FAIRE DES AMIS

A lire le titre de ce livre, vous pouvez vous demander en quoi sa lecture serait-il bénéfique à un entrepreneur. Vous avez peut-être raison. Mais, en réalité, c'est le titre de la version française qui est trompeur. Le titre original en anglais est : *How to win friends and influence people* c'est-à-dire, Comment se faire des amis et influencer les gens. Vous l'aurez compris, dans ce livre, vous allez découvrir des techniques simples de persuasion, d'influence et de leadership. En tant qu'entrepreneur, si vous appliquez les techniques révélées dans ce livre, vous allez savoir comment :

- **Convaincre les gens de suivre vos idées**
- **Atteindre vos objectifs en travaillant de manière apaisée avec vos collaborateurs**
- **Gagner vos négociations commerciales et personnelles**
- **Faire preuve de leadership sans agir comme un dictateur**

Véritable best-seller, ce livre a été lu par plus de 40 millions de personnes à travers le monde. C'est vous dire à quel point les techniques décrites dans ce résumé peuvent changer votre vie d'entrepreneur. Sans plus tarder, allons découvrir le contenu d'un des livres les plus recommandés aux entrepreneurs.

Quelles sont les idées principales de ce livre ?

Pour Dale Carnegie, celui qui veut réussir dans la vie et spécialement dans les affaires doit savoir :

1. **Comment se faire apprécier par ses interlocuteurs ?**
2. **Comment réussir à influencer les autres sans passer pour un manipulateur ?**
3. **Comment devenir un leader bienveillant ?**

Qui est Dale Carnegie ?

L'auteur est un écrivain et conférencier américain spécialisé dans les méthodes de développement personnels adaptés au monde de l'entreprise. Son best-seller *Comment se faire des amis*, a été publié en 1936 et est devenu depuis une référence incontournable des lectures recommandées aux entrepreneurs. Traduit en 37 langues, 40 millions d'exemplaires ont été écoulés de par le monde depuis sa parution.

1.Comment se faire apprécier par ses interlocuteurs ?

Lorsqu'une personne doit choisir entre 2 personnes, elle choisit celui avec lequel il croit avoir plus d'affinités, celui qu'il juge être plus proche de lui, celui qui trouve le plus sympathique. C'est comme cela que fonctionne la psychologie humaine. Donc à chaque fois que vous voulez obtenir quelque chose de quelqu'un, demandez-vous si cette personne vous trouvera sympathique ? Être perçu comme sympathique, n'est pas très compliqué. Il n'y a que quelques règles à suivre. Commençons par le basique.

a. Ayez toujours le sourire

Sourire est un geste qui influence grandement votre interlocuteur. C'est un geste de communication gratuit qui vous rend plus attractif et tranquillise votre interlocuteur. En lui souriant, vous lui dites inconsciemment qu'il n' a rien craindre et qu'il peut vous faire confiance. Et ça, c'est très utile si vous voulez que votre interlocuteur fasse affaire avec vous plus tard. Il faut juste veiller à ne pas sourire bêtement sinon on ne vous prendra pas au sérieux.

b. Appelez les gens par leur prénom

Les gens aiment qu'on les appelle par leur prénom. Cela les rend plus à l'aise et réceptif au message que vous voulez leur transmettre. Cela été confirmé par plusieurs études.

Notez les prénoms des gens que vous rencontrez, cela vous facilitera la tâche au cas où vous oublieriez. Un seul rappel, si la hiérarchie de votre interlocuteur ne vous permet pas de l'appeler par son prénom, utilisez plutôt son nom.

c. Écoutez les gens raconter leur vie

Vous devez savoir que les gens aiment qu'on leur parle d'eux. Pour avoir l'attention et la sympathie des gens, posez-leur des questions sur leur vie ou leurs problèmes, au lieu de leur parler de vous. Intéressez-vous à leur activité et à leurs objectifs. S'ils sont entrepreneurs, questionnez-les sur leur entreprise ou les difficultés qu'ils rencontrent, écoutez les avec sincérité et essayez de leur donner des conseils si possible. De cette manière, ils garderont vos souvenirs en tête et seront plus ouverts à vous si vous avez besoin d'eux.

d. Mettez les gens en valeur

Les humains sont égocentriques et aiment se sentir valorisés. Lorsque quelqu'un vous aide, n'hésitez pas à le remercier chaleureusement. De plus, prenez l'habitude de complimenter les gens autour de vous. Mais attention à ne pas en abuser ou à exagérer vos compliments. On vous prendra pour un menteur. Visez le juste-milieu. Vous devez montrer aux gens que vous êtes sincères. Pour cela, au lieu de parler de vous, écoutez attentivement vos interlocuteurs, cherchez leurs qualités et complimentez-les sur ces qualités. Ils seront contents.

2. Comment influencer les autres sans passer pour un manipulateur ?

Dans la vie et surtout en entrepreneuriat, il est utile de savoir influencer les gens. Mais, n'ayez pas peur, influencer ne veut pas dire manipuler. Pour Dale Carnegie, influencer, c'est comment savoir parler avec bienveillance aux gens pour qu'ils aillent dans votre direction.

a. Motivez lorsque vous demandez quelque chose

Pour amener quelqu'un à poser un acte ou à faire quelque chose pour vous, vous devez le motiver. Vous devez lui faire savoir clairement ce qu'il gagne en faisant ce que vous voulez qu'il fasse.Et l'idéal, c'est de connaître ce que votre interlocuteur aime ou désire pour orienter votre motivation dans ce sens. Ne soyez pas de ces gens qui aiment que les gens travaillent pour eux gratuitement. L'idée, c'est que les deux parties sortent gagnant de la collaboration.

b. Suggérer au lieu de commander comme un maître d'esclave

Les humains n'aiment pas être commandés. Pour vous en convaincre, voyez comment vous-même vous réagissez quand on vous donne des ordre

Si vous voulez que quelqu'un fasse quelque chose pour vous, ne le commandez pas sinon sa réaction naturelle sera le refus. Plutôt passez par la suggestion.

Par exemple, au lieu de :

« Trouvez une solution à ce problème avant midi. »

Dites :

« Comment pensez-vous que nous pouvons résoudre ce problème avant midi ? »

Cette manière de procéder amènera la personne à se sentir valorisé et respectée. Elle sera ainsi plus motivée à faire ce que vous voulez.

c. Dans les négociations, utilisez un ton bienveillant

Selon Dale Carnegie :

- Quels que soient les gains en jeu, débutez toujours vos négociations sur un ton amical ! Cela rassure vos interlocuteurs, alors qu'une attitude agressive les met sur la défensive. Rappelez-vous toujours que l'objectif, c'est que l'autre vous considère comme sympathique pour être ouvert à vos propositions et non jouer au colonel qui veut dicter sa loi.

- **Priorisez vos négociations :** lorsque vous avez plusieurs points à négocier, commencez par le point où vous êtes sûr que vous allez obtenir un oui de la part de votre interlocuteur. La psychologie a prouvé qu'après avoir dit oui une première fois, les gens ont tendance à dire oui par la suite. En procédant ainsi, vous augmentez vos chances de gagner les autres points de négociations.

- **Dans une discussion, ne coupez pas votre interlocuteur !** Laissez le dire tout ce qu'il a sur le cœur. Vous renverrez ainsi l'image d'une personne attentive et ouverte.

Comment devenir un leader bienveillant ?

Qu'est-ce qu'un leader selon Dale Carnegie ?

- Un leader est celui qui sait emmener les autres le plus loin possible.
- Un leader est celui qui conduit ses troupes avec respect et ne profite pas de sa situation hiérarchique pour rabaisser les hommes qu'il conduit.
- Un leader trouve les moyens de partager sa vision au lieu de l'imposer.

a. Sachez faire les critiques

Pour encourager vos collaborateurs à exprimer leurs idées sans crainte, vous devez posséder l'art de faire des critiques. Vous devez savoir que personne n'aime se faire critiquer. Les humains sont ainsi faits. Essayer plutôt de faire des critiques constructives :

- Avant de ressortir les points négatifs du raisonnement ou des actes de votre interlocuteur, **recherchez ce qu'il a fait de bien et dites le lui**
- Au lieu de juger la personne, **démontrer lui de manière calme et posée son erreur ou sa faute**. Comme il comprendra de lui-même en quoi il est fautif sans que vous n'ayez besoin d'être agressif.
- **Vous pouvez parler aussi de vos propres erreurs** surtout si vous aviez aussi fait la même erreur. Votre interlocuteur vous verra comme une personne humble et sera plus réceptive à vos critiques.
- **Évitez de critiquer pas les gens en public.**

b. Motivez au lieu d'obliger

Pour encourager vos collaborateurs à exprimer leurs idées sans crainte, vous devez posséder l'art de faire des critiques. Vous devez savoir que personne n'aime se faire critiquer. Les humains sont ainsi faits.
Essayer plutôt de faire des critiques constructives :

- **Félicitez vos collaborateurs** lorsqu'ils atteignent des objectifs même les plus petits.
- **N'hésitez pas à rappeler à vos collaborateurs les objectifs qu'ils ont déjà atteints**. Ils redoubleront d'efforts pour conserver leur réputation.
- **Lorsque vous demandez un travail à quelqu'un, trouvez le moyen de lui transmettre votre enthousiasme.** On travaille mieux lorsqu'on est content.

9 points clefs du livre

1. Lorsque vous discutez avec es gens, oubliez vos propres intérêts et concentrez-vous sur ceux de votre interlocuteur.

2. Parlez à vos interlocuteurs de ce qui les intéresse.

3. Ne critiquez-pas, ne condamnez pas, ne vous-plaignez pas, essayez plutôt de comprendre

4. Motivez pour faire ce que vous proposez.

5. Quand vous faites une proposition, formulez-la de manière à ce que votre interlocuteur comprenne l'avantage qu'il va en retirer. Faites en sorte que ces avantages soient alignés sur ses désirs.

6. Sachez comment faire les critiques de manière bienveillante.

7. Mentionner vos erreurs avant de corriger celles des autres

8. Abordez vos négociations toujours sur un ton amical.

9. Posez des questions au lieu de donner des ordres directs.

Servez-vous des techniques décrites dans ce résumé pour conduire vos réunions, pour diriger vos collaborateurs, pour faire vos négociations et vous verrez que vous réussirez à coup sûr. N'oubliez surtout pas que :

- **Le but est que les autres vous considèrent comme une personne agréable, sympathique et se considèrent en sécurité avec vous.**

- **Si les autres vous considéreront comme leurs amis, vous pouvez facilement faire affaire avec eux.**

Autrement, ils verront en vous un ennemi ou un adversaire. Et cela compliquera vos négociations, car personne n'a envie de faciliter la vie à un adversaire ! A bon entendeur, salut !

.

Oh My Afrika !

Le blog qui apporte des
outils et conseils pratiques
aux entrepreneurs africains

contact@ohmyafrika.com

Retrouvez d'autres
résumés de livres sur
www.ohmyafrika.com