

## Résumé de « Comment se faire des amis »

PDF généré à partir du blog [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et de l'article « [Comment se faire des amis](#) »

Merci d'avoir téléchargé ce résumé de livre !

Si quelqu'un vous a envoyé ce PDF, sachez que vous pouvez encore recevoir gratuitement mon livre « Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog » dans lequel je partage :

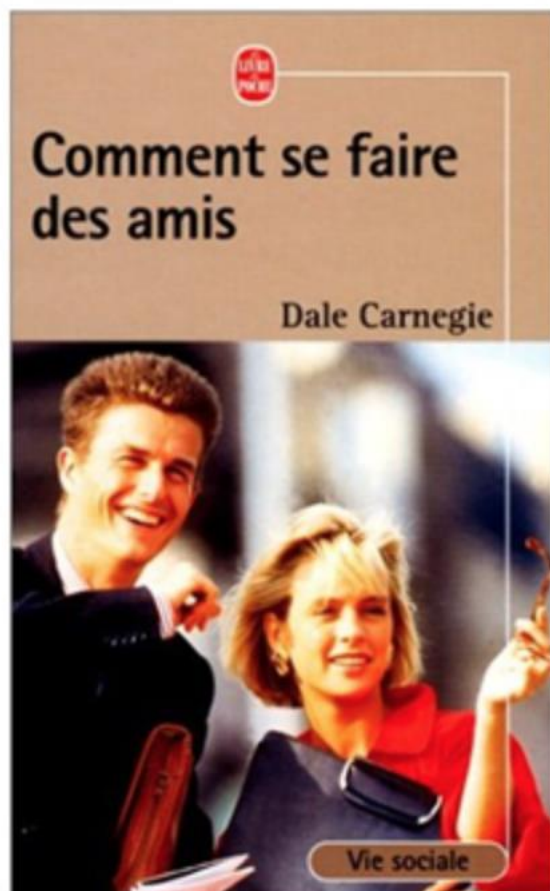
- Comment créer ou développer votre entreprise rentable sur Internet
- Les deux méthodes **BEAUCOUP** plus efficaces que la publicité ou le placement de produits pour gagner de l'argent sur le web
- Comment avoir une entreprise qui est au service de votre vie, plutôt que votre vie soit au service de votre entreprise
- Tout en pratiquant une de vos passions !

[Cliquez ici ou sur l'image pour recevoir gratuitement le livre !](#) 😊



★★★★☆ 407 commentaires client

## Les meilleures astuces pour se faire des contacts



**Phrase-résumé de "Comment se faire des amis" :** Phrase-résumée du livre Comment se faire des amis: Pour se faire des amis, influencer les autres et les gagner à notre cause, il est important de savoir ménager leur égo ; ceci passe par un changement important dans notre comportement de tous les jours, qui consiste à ne plus critiquer, à s'intéresser réellement aux autres, à sourire, à retenir le prénom de nos interlocuteurs, à leur faire sentir leur importance, à ne jamais leur dire qu'ils ont tort, à parler de nos erreurs avant de parler des leurs, à motiver, à complimenter sincèrement, et de manière générale, à toujours ménager leur amour-propre. De cette manière nous pourrions faire des rencontres amicales fructueuses.

Par Dale Carnegie, 1936 (première édition), 1981 (édition révisée la plus récente), 250 pages.  
Titre original : How to win friends and influence people.

## Chronique et résumé du livre « Comment se faire des amis »

Si vous préférez la vidéo au texte, j'ai préparé une chronique illustrée du livre en vidéo □:



### Introduction

Après [GTD](#), le livre *Comment se faire des amis* est le deuxième best-seller de mon défi fou du Personal MBA, et certainement l'un des plus connus. Il s'est vendu à plus de 45 millions d'exemplaires de part le monde depuis sa première publication – au modeste tirage de cinq mille exemplaires – en 1936. Ceci est peu surprenant car nous apprenons tous tôt ou tard l'influence positive que les liens amicaux peuvent avoir sur notre vie; qu'il s'agisse de relations personnelles ou de contacts dans le monde des affaires, apprendre à se faire des amis nous permet de faire des pas de géants et d'avancer plus rapidement.

Le livre *Comment se faire des amis* a fait l'objet de plusieurs révisions depuis la mort de l'auteur en 1955, par sa femme et sa fille, principalement afin de remettre au goût du jour les exemples donnés par l'auteur, concernant des personnalités célèbres en 1936 mais oubliées depuis – sans qu'elles touchent au fond de l'œuvre en elle-même.

L'auteur commence en nous confiant 8 règles pour bien utiliser son livre, qui me semblent fort pertinentes et applicables à de nombreux livres de non-fiction :

1. **Avoir un grand désir d'apprendre** et d'appliquer les principes qui régissent les communications et les rapports entre les êtres humains.
2. **Lire deux fois chaque chapitre** avant de passer au suivant.

3. **Interrompre fréquemment nos lectures** pour nous interroger sur nos possibilités personnelles d'application de chaque principe.
4. **Souligner** les idées importantes.
5. **Revoir le livre tous les mois.**
6. **Mettre ces principes en pratique** chaque fois que l'occasion se présente.
7. **Transformer *Comment se faire des amis* en un jeu amusant** : demander à nos amis un gage à chaque fois qu'ils nous surprennent à enfreindre les règles.
8. **Contrôler chaque semaine les progrès que nous faisons.** Nous demander quelles fautes nous avons commises, quels progrès nous avons accomplis, quelles leçons nous avons tirées.

## COMMENT SE FAIRE DES AMIS: MODE D'EMPLOI

### Première partie : Trois techniques fondamentales pour influencer les autres

#### ▪ Chapitre 1 : Si vous voulez récolter le miel, ne bousculez pas la ruche

En 1931, [Francis "Two Guns" Crowley](#), un gangster et assassin qui avait notamment tué de sang-froid un policier alors que celui-ci lui demandait son permis de conduire, fut arrêté dans l'appartement de sa petite-amie, après un siège qui mobilisa cent cinquante policiers ! Il fut prit vivant, mais, croyant bientôt mourir, il avait pris le temps d'écrire une lettre. Était-ce une lettre de repentir, une lettre de remords pour les crimes qu'il avait commis ? Non, il y disait "*Sous ma veste bat un cœur las, mais bon, et qui ne ferait de mal à personne*".

Il fut condamné à la chaise électrique. Lorsqu'il arriva à la chambre d'exécution, se répandit-il en excuses, déclara t-il qu'il éprouvait des remords ? Non, il dit "*Voilà ma punition pour avoir voulu me défendre*".

[Al Capone](#), le plus tristement célèbre gangster de tous les temps, disait lui-même : "*J'ai passé les meilleures années de ma vie à donner du plaisir et de l'amusement aux gens, et quelle a été ma récompense ? Des insultes et la vie d'un homme traqué !*". Souvent, les gangsters, criminels et malfaiteurs justifient leur comportement par tout un tas de raisonnements logiques ou fallacieux.

Or, si des criminels aussi notoires que Francis Crowley ou Al Capone se considèrent comme innocents, **que pensent alors d'eux-mêmes des gens comme vous et moi**, que nous rencontrons chaque jour ?

Ceci est une loi universelle qui est parfois très difficile à accepter : **99 fois sur cent, l'être humain se juge innocent**, quelle que soit l'énormité de sa faute. **La critique est donc vaine**, puisqu'elle met l'individu sur la défensive et le pousse à se justifier, et elle est dangereuse, car **elle blesse l'amour-propre et provoque de la rancune**. La critique est **comme un pigeon voyageur** : la personne que nous désirons blâmer et corriger fera tout pour se justifier et nous condamnera en retour. Ou, bien souvent, elle s'exclamera : "Je ne vois pas comment j'aurais pu agir d'une autre manière !".

Lorsque l'on étudie la vie des hommes considérés comme de grands meneurs d'hommes, comme [Abraham Lincoln](#) – que Dale Carnegie a étudié de manière très complète, écrivant même une biographie, [Lincoln the Unknown](#) – on s'aperçoit qu'en général, ils **manient la critique avec une extrême précaution** et font tout pour conserver l'amour propre de ceux à qui ils font des reproches.

Au lieu de condamner les personnes, il est préférable **d'essayer de les comprendre**, de découvrir le mobile de leurs actions. Cela est beaucoup plus agréable et productif que de critiquer, et cela nous rend plus tolérants, compréhensifs et bons.

**Principe 1 : Ne critiquez pas, ne condamnez pas, ne vous plaignez pas.**

- [Chapitre 2 : Le grand secret des relations humaines](#)

Il n'y a qu'un moyen au monde pour amener une personne à accomplir une action : c'est de **susciter en elle le désir de cette action**. Évidemment, il est toujours possible d'employer la force ou l'autorité ou le chantage, mais ces méthodes ont bien plus d'inconvénients que d'avantages. C'est seulement en vous donnant ce que vous voulez que je parviendrai à vous faire agir.

Or, quels sont nos besoins ? Dans une liste préfigurant quelques peu la [pyramide de Maslow](#), Dale Carnegie nous liste les différents besoins que nous réclamons avec une insistance inlassable :

1. La santé et la conservation de la vie
2. La nourriture
3. Le sommeil
4. L'argent et les biens qu'il procure
5. La survivance future
6. La satisfaction sexuelle
7. Le bonheur de nos enfants
8. Le sentiment de notre importance

Très souvent, la plupart de ces besoins sont satisfaits, mais il en est un qui est rarement contenté, alors qu'il est **aussi profond, aussi impérieux que la faim**. Ce que Freud appelle "le désir d'être reconnu", ce dont [William James](#) parle comme "le principe le plus profond de la nature humaine" : c'est la soif d'être apprécié, reconnu, d'être considéré comme important. Ce désir distingue les hommes des animaux, chez qui il n'existe pas.

C'est ce désir d'importance qui a poussé de nombreux hommes à la naissance pourtant misérable à réaliser un glorieux destin, comme Lincoln, [Dickens](#) ou [Rockefeller](#), et c'est ce désir qui pousse les hommes à s'acheter des voitures bien trop grosses pour leur besoins ou une maison bien trop vaste pour eux.

Dites-moi comment vous comblez ce besoin, et je vous dirai qui vous êtes. La manière dont nous comblons ce besoin est un des traits qui caractérise le mieux notre personnalité. Certains le comblent en allant jusqu'au crime, comme la tristement célèbre [bande à Bonnot](#), d'autres en écrivant des chefs-d'œuvre de la littérature, en bâtissant des empires commerciaux, ou en aidant les autres de toutes leurs forces, jusqu'à leur dernier souffle. L'Histoire est pleine de détails amusants sur des personnages célèbres qui s'efforcent de montrer leur importance, de George Washington, qui exigeait qu'on l'appelât "Sa Grandeur le Président des Etats-Unis" jusqu'à Victor Hugo qui désirait donner son nom à la ville de Paris.

*Note : Et il suffit de se balader au cimetière du Père Lachaise et de lire les épitaphes pour se rendre compte que ce besoin d'importance accompagne nombre d'hommes jusque dans leur mort.*

Or, quelle est la meilleure manière de donner à une personne cette importance qu'elle réclame tant ? C'est **de le complimenter**. Il ne s'agit pas ici de pratiquer la flatterie, grossière ou non, qui est dangereuse et finit souvent par se retourner contre le bonimenteur. Il s'agit d'une nouvelle attitude mentale, d'une **nouvelle manière de vivre** : chercher chez les autres leurs qualités et les complimenter sincèrement, leur faire part de notre admiration quand nous en avons. L'éloge sincère est **le miel des relations humaines** – tout le monde le recherche et l'apprécie hautement.

**Principe 2 : Complimentez honnêtement et sincèrement.**

- [Chapitre 3 : Qui en est capable a le monde avec lui, qui ne l'est pas reste seul](#)

Pourquoi toujours parler de ce que *nous* désirons ? C'est vain, puéril et absurde. Évidemment, chacun d'entre nous s'intéresse à ce qu'il désire. Nous nous y intéresserons éternellement. Mais nous serons les seuls à y penser. Tous les autres sont semblables à nous sous ce rapport et ne préoccupent que de ce qu'ils pensent.

C'est pourquoi, **la seule façon d'influencer son voisin est de lui parler de ce qu'il veut** et lui montrer comment il peut l'obtenir.

C'est le secret du succès : se mettre à la place de l'autre, et considérer les choses à la fois de son point de vue et du nôtre. Car l'action naît de nos désirs fondamentaux, et pour influencer les autres il faut avant tout susciter chez un eux **un ardent désirer d'agir**.

**Principe 3 : Motivez souvent pour faire ce que vous proposez.**

## **Deuxième partie : Six moyens de gagner la sympathie des autres**

- [Chapitre 4 : Pour être partout le bienvenu](#)



Aimez-vous les chiens ? Si oui, pourquoi ? Est-ce que par hasard le fait que le chien vous est totalement fidèle, vous aime spontanément et sincèrement et vous fait la fête quand vous rentrez chez vous n'y est pas totalement étranger ?

Est-ce que vous appréciez quand il vous saute dessus en agitant la queue, la langue pendante, à peine la porte ouverte, s'oubliant complètement pour vous accueillir ?

Nous connaissons tous des gens qui peinent toute leur vie pour que les autres s'intéressent à eux. Vains efforts ! **Les personnes ne songent qu'à elles-mêmes.** Elles y pensent le matin, le midi et le soir. Quand vous regardez une photo d'un groupe duquel vous faites partie, qui regardez-vous en premier ?

Ainsi pour que les autres s'intéressent à vous, **vous devez d'abord vous intéresser à eux.** Tous, que nous soyons mendiant ou roi, nous aimons ceux qui nous admirent.

Vous voulez vous rendre sympathique ? Alors notez les anniversaires dans votre agenda et souhaitez-les, accueillez les personnes avec chaleur et empressement au téléphone, montrez votre admiration et votre intérêt sincère quand l'occasion se présente. [Publius Syrus](#) le disait déjà il y a plus de deux mille ans :

Nous nous intéressons aux autres quand ils s'intéressent à nous.

Comme pour tous les conseils de *Comment se faire des amis*, celui-ci doit être appliqué **avec la plus totale sincérité**. Ainsi, vous pourrez même toucher le cœur des êtres les plus puissants et les plus intouchables.

**Principe 4 : Intéressez-vous réellement aux autres.**

- [Chapitre 5 : Un moyen facile de faire une bonne première impression](#)

Les actes en disent plus que les paroles. Le sourire dit : “Vous me plaisez”, “Je suis content de vous voir”, “Votre présence me rend heureux”, etc. Évidemment, il s'agit du sourire sincère, large et spontané qui séduit et reconforte, pas du sourire mécanique et faux qui irrite au lieu de plaire.

L'exemple le plus frappant de l'effet d'un sourire sincère est le sourire d'un enfant.

Souvent il est communicatif et peut transformer notre humeur la plus maussade l'espace d'un instant, le temps que nous sourions à notre tour.

Le sourire est tellement important qu'il s'entend même dans notre voix. Votre voix au téléphone sera transformée si vous souriez, essayez-vous verrez.

Essayez ceci : pendant une semaine, à chaque heure du jour, souriez, de votre sourire le plus large, le plus sincère possible, soyez aimable avec les autres, appréciez leur compagnie, car **il**

**faut que nous nous plaisions dans la compagnie de nos semblables si vous voulons qu'ils se plaisent dans la nôtre.** Si c'est difficile pour vous, dites-vous que c'est juste une semaine et que vous pourrez arrêter ensuite si cela ne vous plaît pas.

**Principe 5 : Ayez le sourire.**

- [Chapitre 6 : Si vous n'observez pas ce principe... tant pis pour vous](#)

**James Farley**, homme politique Américain célèbre, a réussi à devenir une pierre angulaire de la politique Américaine, incontournable pendant des décennies, alors qu'il est né dans une famille pauvre de fermiers, qu'il a perdu son père à 10 ans et a dû commencer à travailler à cet âge dans un chantier, à pousser des brouettes de sable et à faire sécher des briques au soleil. Quand Dale Carnegie lui demanda son secret, il lui répondit qu'il pouvait se rappeler du prénom de plus de cinquante mille personnes, ainsi que des détails sur la vie de chacun.

Il était l'agent électoral de Roosevelt. Il avait une méthode simple mais redoutable : chaque fois qu'il rencontrait une nouvelle personne, il recherchait ses nom et prénom – avec leur orthographe exacte – et gravait soigneusement ces détails dans son esprit, puis pouvait saluer cette personne par son prénom en la recroisant plus tard – parfois des années après.

Jim Farley savait que **chacun préfère son nom à tous les autres noms de la terre.** Si vous vous souvenez du nom de quelqu'un, vous faites à son propriétaire **un compliment subtil et apprécié.** Mais si vous l'oubliez, le prononcez mal ou l'orthographiez mal, alors vous pouvez indisposer et même fortement déplaire. Les hommes sont si fiers de leur nom qu'ils s'efforcent de le perpétuer à tout prix.

Or en général, si nous oublions les noms, c'est que nous ne prenons tout simplement pas le temps de les noter, de les répéter, et de les graver durablement dans notre esprit. Cela se travaille, et demande certes du temps, mais le jeu en vaut la chandelle.

**Principe 6 : Rappelez-vous que le nom d'une personne revêt pour elle une grande importance.**

- [Chapitre 7 : Souhaitez-vous que votre conversation soit appréciée ? C'est très facile](#)

Comment réussir auprès de votre interlocuteur ? Comment le convaincre et mener à bien votre entretien avec lui ? Il n'y a aucun mystère : pour conquérir la sympathie de quelqu'un, la mettre de bonne humeur et la rallier à sa cause, il faut **lui accorder son attention exclusive lorsqu'elle s'exprime.** Rien n'est plus flatteur.

Pour cela, il faut savoir écouter sincèrement et le montrer.

Cela fonctionne aussi avec les personnes mécontentes, y compris les clients. Souvent, les clients mécontents qui se plaignent sont au fond d'eux-mêmes blessés parce qu'on leur a



montré d'une manière ou d'une autre **qu'ils ne sont pas importants**. Si vous réussissez à leur prouver qu'ils sont importants à vos yeux, alors souvent **leur plainte s'en ira d'elle-même**.

A l'inverse, si vous voulez savoir ce qu'il faut faire pour que les gens vous fuient, se moquent de vous dans votre dos, ou vous méprisent, c'est simple : **n'écoutez jamais ce que disent les autres; parlez toujours de vous-même**. S'il vous vient une idée alors que quelqu'un d'autre s'exprime, n'attendez pas qu'elle ait fini. A quoi bon après tout ? De toute façon, ce qu'elle ne raconte ne peut pas être aussi intéressant et brillant que ce que vous allez dire. Allez-y franchement, et coupez-la au milieu d'une phrase.

Mais si vous tenez à ce que votre conversation soit appréciée, **sachez écouter** : pour être intéressant, soyez intéressé. Posez des questions stimulantes, agréables, interrogez-le sur sa vie, sur ce qu'il a fait. Rappelez-vous que la personne avec qui vous parlez est cent fois plus intéressée par sa rage de dents que par la famine qui aurait causé la mort de milliers de Chinois.

**Principe 7 : Sachez écouter. Encouragez les autres à parler d'eux-mêmes.**

- [Chapitre 8 : Comment intéresser les autres](#)

**Pour trouver le chemin du cœur d'un homme, il faut l'entretenir de ce qu'il chérit le plus.**

Si vous arrivez à découvrir ce qui intéresse quelqu'un, ce qui le passionne, vous n'aurez pas qu'à vous détendre et l'écouter avec intérêt pendant qu'il vous expliquera tout ce que vous voulez savoir. De cette manière, vous démultipliez l'impact de vos rencontres amicales.

**Principe 8 : Parlez à votre interlocuteur de ce qui l'intéresse.**

- [Chapitre 9 : Comment plaire instantanément](#)

Il existe une loi primordiale que nous devons respecter dans notre rapport avec les autres. Si nous l'observons, nous gagnerons amitié et bonheur. Si nous la violons, nous ferons naître sous nos pas d'innombrables difficultés. La voici : **faites sentir aux autres leur importance**.

Vous tenez à l'estime de ceux qui vous entourent, vous désirez que l'on rende justice à vos mérites, et il vous est très agréable de vous sentir important dans votre petite sphère. Vous haïssez les flatteries lourdes, mais adorez les éloges sincères, vous voulez être honoré, encouragé, complimenté. Nous aspirons tous à cela.

**Principe 9 : Faites sentir aux autres leur importance et faites-le sincèrement.**

## Troisième partie : Douze moyens de rallier les autres à votre point de vue

### ▪ Chapitre 10 : Que gagnez-vous à argumenter ?

Dans sa jeunesse, Dale Carnegie adorait les controverses. Il avait étudié au collège la logique et l'argumentation, ne ratait jamais l'occasion de participer à des débats contradictoires, et a même dirigé ensuite un cours de dialectique et fait le projet d'écrire un livre sur le sujet... Puis, après avoir assisté et participé à des milliers de discussions, il les a analysés, et en a tiré une conclusion : **le meilleur moyen de l'emporter dans une controverse, c'est de l'éviter.** Neuf fois sur dix, chacun se retire du débat en étant plus que jamais convaincu d'avoir raison.

En effet, ces batailles-là, personne ne les gagne ! Car si vous perdez, vous perdez, et si vous gagnez, vous perdez aussi, car si vous avez prouvé à votre adversaire qu'il a tort, vous lui avez fait sentir son infériorité, **vous l'avez blessé dans son amour-propre et son orgueil.** Or,

*Homme convaincu malgré lui  
Garde toujours le même avis.*

Vous devrez donc choisir : un triomphe spectaculaire et théorique, ou **un accord sincère.** Les deux sont rarement obtenus ensemble. Vous avez beau avoir raison, cent fois raison, si vous vous acharnez à le prouver pour modifier l'opinion de votre adversaire, **vos efforts seront aussi vains que si vous aviez tort.**

Mais que faire alors en cas de désaccord ? L'idée est de **bien accueillir le différend.** Le différend est une occasion de vous enrichir, de découvrir un point de vue nouveau que vous n'imaginiez peut-être pas. Voici quelques conseils en pareil cas :

- **Ne cédez pas à votre première impulsion.**
- **Maîtrisez votre colère.**
- **Commencez par écouter.**
- **Cherchez des terrains d'entente.**
- **Soyez honnête.**
- **Promettez de réfléchir aux idées de vos adversaires, de les étudier avec soin.**
- **Remerciez sincèrement vos adversaires pour leur intérêt.**
- **Ajoutez votre action pour laisser aux deux parties en présence le temps d'examiner en détail le problème.**

*Principe 10 : Évitez les controverses, seul moyen de s'en sortir vainqueur.*

### ▪ Chapitre 11 : Un moyen infaillible de se faire des ennemis ! Comment l'éviter ?

Quand Théodore Roosevelt était président des Etats-Unis, il confessait qu'il ne pouvait être sûr d'avoir raison **plus de 75% du temps**. C'était l'extrême limite de ses possibilités. Si tel était le degré que pouvait atteindre un homme ayant tellement réussi, **qu'en est-il de vous et moi ?**

En effet, si nous pouvions être certain d'avoir raison ne fût-ce que 50% du temps, il ne nous resterait plus qu'à nous installer à Wall Street et à **gagner un million de dollars par jour**. Mais si nous ne pouvons pas atteindre cette proportion, pourquoi **nous permettons-nous d'affirmer que les autres sont dans l'erreur ?**

Ne commencez donc jamais une phrase par "Je vais vous prouver cela" ou "Je vais vous démontrer que", car cela revient à dire "Je suis plus malin que vous, et je vais vous faire changer d'avis", ce qui ne peut que **blesser l'amour-propre** des personnes sans changer leur conviction. Il est en effet difficile, même dans les conditions les plus favorables, de modifier l'opinion des autres, alors pourquoi élever des obstacles et ajouter encore de la difficulté ?

Si quelqu'un vous affirme quelque chose que vous croyez faux, n'est-il pas préférable de commencer par : "Ecoutez, je ne suis pas du tout de cet avis, mais je peux me tromper. Cela m'arrive souvent. Si je me trompe, je veux bien rectifier mon opinion... Examinons la chose ensemble, voulez-vous ?".

Ce genre de phrases est **magique** car personne ne peut rien y objecter : "Je peux me tromper... voyons cela ensemble". Qui peut trouver quelque chose à redire à cela ? Ainsi, **il ne vous arrivera jamais d'ennuis si vous admettez promptement que vous êtes sujet à l'erreur**.

Voici un extrait du livre *La formation de l'Esprit* de James Harvey Robinson pour approfondir :

Il nous arrive de modifier spontanément nos opinions sans effort et sans émotion. Mais, si l'on vient nous affirmer que nous sommes dans l'erreur, nous nous révoltons contre cette accusation et prenons instantanément une attitude défensive. C'est avec légèreté que nous formons nos convictions, mais il suffit qu'on menace de nous les arracher pour que nous prenions pour elle une passion farouche. Évidemment, **ce n'est pas tant nos idées que notre amour-propre que nous craignons de voir en danger...**

**Principe 11 : Respectez les opinions de votre interlocuteur. Ne lui dites jamais qu'il a tort.**

- [Chapitre 12 : Que faire quand vous avez tort ?](#)

Un jour, l'auteur promenait son chien sans laisse et muselière dans un parc, ce qui était interdit. Il tomba nez-à-nez avec un gendarme à cheval, qui après une vive réprimande, lui dit de ne pas y revenir. Une semaine plus tard, Dale Carnegie retomba sur le même gendarme,

dans les mêmes circonstances. Que fit-il ? **Il se précipita au-devant du gendarme, se confondit en excuses**, et lui rappela qu'il lui avait promis de lui mettre une amende s'il le reprenait. Le gendarme répondit d'un ton modéré, Dale Carnegie insista sur sa culpabilité et son tort, et finalement le gendarme, clément, le laissa partir.

Car ce gendarme, comme nous tous, n'était qu'un homme : ce qu'il voulait, c'était **affirmer son importance**. Quand Dale Carnegie s'accusait, **la seule façon qui restait au gendarme pour garder sa propre estime** était d'adopter une attitude magnanime.

Quand nous savons que nous méritons une remontrance, **ne vaut-il pas mieux prendre les devants courageusement et faire notre mea culpa ?** Si nous nous infligeons nous même un blâme, cela n'est-il pas plus acceptable que dans la bouche de quelqu'un d'autre ?

**Principe 12 : Si vous avez tort, admettez-le promptement et énergiquement.**

- [Chapitre 13 : C'est par le cœur qu'on parvient à l'esprit](#)

Esopé, l'esclave grec du septième siècle avant JC, avait déjà expliqué l'objet de ce chapitre :

Un jour, le vent et le soleil se disputèrent pour savoir qui étaient le plus fort. Le vent dit :

– Je vais te prouver que c'est moi. Tu vois ce vieillard là-bas ? Je parie que je vais lui faire ôter son manteau plus vite que tu ne pourrais le faire.

Sur quoi, le soleil disparut derrière un nuage et le vent se mit à souffler en ouragan. Mais plus il soufflait fort, et plus l'homme serrait sa pelisse contre lui. Finalement, le vent se lassa et tomba. Alors, le soleil sortit de derrière le nuage et sourit doucement au voyageur. Bientôt celui-ci sentit sa chaleur, s'essuya le front et ôta son manteau.

Le soleil fit alors observer au vent que la douceur et la bonté sont toujours plus forts que la violence et la fureur.

**Principe 13 : Commencez de façon amicale.**

- [Chapitre 14 : Le secret de Socrate](#)

Quand vous voulez convaincre quelqu'un, évitez, dès le début, de soulever des questions sur lesquelles vous n'êtes pas d'accord. **Concentrez-vous plutôt sur les points qui vous rapprochent** et soulignez-les. L'objectif est de montrer que vous tendez vers le même but, et différez seulement sur les moyens d'y parvenir, et pour cela, de la faire dire "oui" le plus tôt possible, et de surtout faire en sorte qu'elle ne dise pas "non".

Car comme le dit le professeur Overstreet dans son livre *L'Art d'influencer la conduite humaine* :

Une réponse négative est un obstacle difficilement surmontable. Quand une personne a dit "non", tout son orgueil exige qu'elle garde une attitude constante [...]. Comprend-elle plus tard que ce non est injustifié ? Tant pis ! Elle ne peut se rétracter : elle doit ménager avant tout son précieux amour-propre. Voilà pourquoi il est extrêmement important de lancer, dès le début, votre interlocuteur dans la bonne direction : celle des acquiescements.

[...]

Quand une personne dit "non" sincèrement, avec conviction, elle fait plus qu'articuler des mots de trois lettres. [...] Tout l'être est sur la défensive, tout le système neuromusculaire se met en garde contre le consentement.

Au contraire, quand la personne dit "oui", son organisme prend une attitude réceptive, consentante. Par conséquent, plus nous parviendrons à conquérir de "oui" et mieux nous réussirons à mettre notre auditeur dans une humeur favorable à notre proposition.

*Note : ce principe est connu sous le nom "d'escalade de l'engagement" dans la psychologie de l'engagement, décrite notamment dans le [Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens](#).*

**Principe 14 : Posez des questions qui font dire oui immédiatement.**

- [Chapitre 15 : La soupape de sécurité](#)

La plupart des personnes parlent trop lorsqu'elles doivent convaincre un interlocuteur. Laissez l'autre "vider son sac". Il connaît mieux que vous ses affaires et ses problèmes. Posez lui des questions et laissez-le s'exprimer. Cela donne de bons résultats aussi bien dans les relations professionnelles qu'amicales ou familiales.

**Principe 15 : Laissez votre interlocuteur parler tout à son aise.**

- [Chapitre 16 : Pour obtenir la coopération d'autrui](#)

Les idées que nous découvrons par nous-même ne nous inspirent-elles pas plus confiance que celles que nous présentent prêtes à l'emploi, sur un plateau d'argent ? Si cela est vrai, n'est-il pas maladroit d'essayer d'imposer à tout prix nos opinions ? N'est-il pas plus sage de **faire quelques suggestions adroites**, en laissant l'autre tirer ses propres conclusions ?

Il y a vingt-cinq siècles, le sage chinois Lao-Tseu disait que la raison pour laquelle les rivières et les mers reçoivent les hommages des centaines de ruisseaux des montagnes, c'est qu'elles

restent plus bas qu'eux. Elles peuvent alors régner sur tous les ruisseaux de montagne. Le sage, voulant être au-dessus des autres, se place lui-même en-dessous ; voulant être devant, il se place derrière. Ainsi, **bien que sa place soit au-dessus des autres, ceux-ci ne sentent pas son poids** ; bien que sa place soit devant, ils n'en sont pas blessés.

**Principe 16 : Accorder à votre interlocuteur le plaisir de croire que l'idée vient de lui.**

- [Chapitre 17 : Une formule pour accomplir des prodiges](#)

Même si votre voisin est dans l'erreur, **il ne croit pas se tromper**. Ne le condamnez pas : le premier imbécile venu peut condamner. Essayez plutôt de le comprendre. C'est là le fait des êtres sages, tolérants et même exceptionnels.

En effet, pour penser et agir comme il le fait, votre voisin a une raison. Découvrez ce motif caché et **vous connaîtrez le secret de ses actes**, et probablement de sa personnalité.

Considérez le contraste qui existe entre l'intérêt passionné que vous portez à vos propres affaires et la tiède attention que vous portez au reste du monde. Songez, et songez bien, au fait que tous les hommes de l'univers **éprouvent exactement ce que vous éprouvez**. Si vous comprenez cela, alors vous vous perfectionnerez considérablement dans l'art de mener les hommes.

**Principe 17 : Efforcez-vous sincèrement de voir les choses du point de vue de votre interlocuteur.**

- [Chapitre 18 : Ce que chacun désire](#)

N'aimeriez-vous pas connaître une phrase magique grâce à laquelle vous éviterez les querelles, dissiperaient les rancunes, stimulerez les bonnes volontés et inciterez votre interlocuteur à vous écouter avec attention ?

Oui ? Hé bien elle existe. La voici :

*“Je comprends très bien votre attitude, si j'étais vous j'aurai probablement la même”.*

Essayez et vous verrez.

**Principe 18 : Accueillez avec sympathie les idées et les désirs des autres.**

- [Chapitre 19 : Un appel apprécié de tous](#)

Tous ceux que nous rencontrons ont une haute opinion d'eux-mêmes et veulent paraître nobles et généreux à leurs propres yeux. Ainsi, l'individu a en général deux raisons d'agir : une qui fait bien, et la vraie. L'individu connaît bien la deuxième, mais il préfère **mettre en avant ses motivations les plus honorables**.



Donc, pour influencer les autres il est préférable de faire appel à ce qu'ils ont de plus noble. Par crainte de fissurer l'image idéaliste qu'ils ont d'eux-mêmes, ils seront plus motivés pour répondre à vos appels.

*Note : La volonté de ne montrer que sa motivation la plus noble n'est pas seulement forte pour préserver l'image que l'on a de soi, elle l'est aussi pour l'image que l'on projette aux autres. Pour aller plus loin, je vous invite à télécharger [les excellents cours de Jon Elster](#) sur l'irrationalité sur le site du Collège de France.*

**Principe 19 : Faites appel aux sentiments élevés.**

- [Chapitre 20 : Le cinéma le fait, la télévision le fait, pourquoi pas vous ?](#)

Au début du siècle dernier, un journal fut l'objet de rumeurs sournoises, qui disaient en substance que ce journal contenait trop de publicité et pas assez de texte, qu'il n'avait plus d'intérêt pour les lecteurs, etc. Il fallait agir vite pour couper court à ces rumeurs dévastatrices. Mais comment ? Le personnel du journal eut une idée géniale : ils découpèrent tous les textes non publicitaires d'une édition, et **les publièrent sous forme de livre**, qu'ils nommèrent *Une journée*. Le livre *Comment se faire des amis* contenait 307 pages, soit une moyenne habituelle pour un livre, alors que le journal n'était vendu qu'à une fraction du prix habituel d'un livre.

Cette publication mit en lumière les mensonges des rumeurs, et **frappa les esprits d'une manière plus convaincante et plus attrayante** que n'auraient pu le faire une montagne de chiffres et d'arguments.

**Principe 20 : Démontrez spectaculairement vos idées. Frappez la vue et l'imagination.**

- [Chapitre 21 : Pour déclencher une réaction](#)

L'envie de se dépasser et la compétition sont deux moteurs extrêmement puissants de l'âme humaine. Pour obtenir des résultats, stimulez la compétition, non par l'appât du gain, mais par **une émulsion plus noble, le désir de mieux faire, de surpasser les autres et de se surpasser.**

**Principe 21 : Lancez un défi.**

## **Quatrième Partie – Soyez un leader : neuf moyens de modifier l'attitude des autres sans irriter ni offenser**

- [Chapitre 22 : S'il vous faut corriger une faute, commencez ainsi](#)

Il s'agit d'un procédé évident, mais qui donne des résultats : il nous est moins pénible d'entendre des remarques désagréables après un compliment sur nos qualités.

**Principe 22 : Commencez par des éloges sincères.**

- [Chapitre 23 : Comment corriger les autres sans vous faire détester](#)

Un jour, une personne haut placée d'une usine d'acier se promenait dans ses ateliers. Il rencontra un groupe d'ouvriers qui fumaient. Juste au-dessus de leur tête se trouvait un écriteau "Défense de fumer". Que croyais-vous que fit cette personne ? A t-elle invectivé ces hommes en leur criant "Vous ne savez pas lire ?". Non. Il s'est approché d'eux, leur a offert à chacun d'eux un cigare et leur dit "Vous me feriez plaisir en allant fumer ces cigares dehors".

Que croyez-vous que ressentirent les ouvriers ? Ils étaient en infraction et savaient qu'il savait. Au lieu de les punir, il leur offra un cadeau et ne leur adressa pas un mot de reproche. **Il leur avait fait sentir leur importance.** Qui ne pourrait aimer un tel homme ?

**Avec des personnes sensibles qui souffriraient d'une critique directe, attirez indirectement l'attention sur leurs erreurs, et vous ferez des merveilles.**

**Principe 23 : Faites remarquer erreurs ou défauts de manière indirecte.**

- [Chapitre 24 : Parlez d'abord de vos erreurs](#)

En reconnaissant nos propres erreurs, même si nous ne les avons pas corrigés, nous pouvons aider les autres à modifier leur comportement. Quelques phrases d'humilité peuvent grandement aider à faire passer la pilule de la critique.

**Principe 24 : Mentionnez vos erreurs avant de corriger celles des autres.**

- [Chapitre 25 : Personne n'aime recevoir des ordres](#)

Un ordre trop brutal peut provoquer chez votre interlocuteur une offense qui peut durer longtemps, même si cet ordre est justifié. A la place, posez des questions comme "Pourriez-vous étudier ceci ?" ou "Pensez-vous que ce serait bien ?" ou "Voulez-vous faire ceci ?". Poser des questions rend non seulement les ordres plus acceptables, mais stimule aussi la créativité de votre interlocuteur. **Les personnes acceptent plus facilement un ordre si elles ont pris part à la décision qui est à son origine.**

**Principe 25 : Posez des questions plutôt que de donner des ordres directs.**

- [Chapitre 26 : Comment ménager l'amour-propre de votre interlocuteur](#)

Voici ce que Saint Exupéry a écrit :

Je n'ai pas le droit de dire ou faire quelque chose qui diminue un homme à ses propres yeux. Ce qui compte, ce n'est pas ce que je pense de lui, c'est ce qu'il pense de lui-même. Blessé un homme dans sa dignité est un crime.

**Principe 26 : Laissez votre interlocuteur sauver la face.**

- [Chapitre 27 : Comment stimuler les hommes](#)

Le psychologue Jess Lair a écrit ceci :

L'éloge est comme le soleil pour l'esprit humain. Nous ne pouvons-nous épanouir sans lui. Cependant, la plupart d'entre nous sommes prêts à souffler sur les autres le vent glacial de la critique, bien plus qu'à réchauffer le cœur en les complimentant.

Ainsi, **reconnaissons les progrès, si légers soient-ils, de ceux que nous voulons encourager**. C'est ainsi que nous les stimuleront, que nous les engageront à poursuivre leurs efforts.

**Principe 27 : Louez le moindre progrès et louez tout progrès. Faites cela chaleureusement et généreusement.**

- [Chapitre 28 : Comment inciter l'autre à se dépasser](#)

Pour cela, il n'y a rien de mieux que de complimenter l'autre sur son potentiel ou ses actions d'éclats passées, et de lui demander s'il pense pouvoir revenir à son niveau initial ou atteindre son plein potentiel.

**Principe 28 : Donnez une belle réputation à mériter.**

- [Chapitre 29 : Comment favoriser les progrès](#)

Dites à votre conjoint, à votre enfant ou à votre collègue qu'il est stupide, qu'il n'a aucune disposition pour tel travail ou tel jeu, qu'il le fait mal, qu'il ne comprend rien, etc, et vous détruisez en lui tout désir de se perfectionner. Mais essayez la méthode opposée : dispensez généreusement les encouragements ; arrangez-vous pour que la tâche à accomplir semble facile, montrez à celui que vous encouragez que vous avez confiance en ses capacités, dites-lui qu'il possède un talent insoupçonné... et il s'exercera au petit jour s'il le faut.

**Principe 29 : Encouragez. Que l'erreur semble facile à corriger.**

- [Chapitre 30 : Comment motiver](#)

Pour modifier une attitude ou un comportement, il est utile de garder en mémoire les points suivants :

1. **Soyez sincère.** Ne faites pas de fausses promesses. Oubliez votre propre intérêt et concentrez-vous sur l'intérêt de votre propre interlocuteur.
2. **Sachez exactement ce que vous voulez que votre interlocuteur fasse.**
3. **Mettez-vous à la place de votre interlocuteur.**

4. **Considérez les avantages que votre interlocuteur peut retirer** en accomplissant ce que vous lui proposez.
5. **Faites que ces avantages soient en accord avec les désirs de votre interlocuteur.**
6. **Quand vous faites une proposition, formulez-la de telle manière que votre interlocuteur comprenne qu'il va en retirer un avantage personnel.**

**Principe 30 : Rendez les autres heureux de faire ce que vous suggérez.**

Nous vous recommandons aussi de lire nos articles [9 principes SIMPLES pour se faire des AMIS rapidement et INFLUENCER les autres](#) et [12 principes pour CONVAINCRE les autres sans les BRUSQUER](#).

### Conclusion :

Je suis très heureux d'avoir lu *Comment se faire des amis*. Cela faisait des années qu'il était dans ma liste de livres à lire (qui ne cesse de s'allonger démesurément au fur et à mesure que mes lecteurs m'envoient des suggestions ! 😊 ) et j'ai enfin eu l'occasion de mettre la main dessus. Sur la forme, *Comment se faire des amis* est écrit simplement de manière très accessible. Dale Carnegie semble écrire comme il parle, en restant très concret, concis et pertinent et en donnant de très nombreux exemples – que dis-je ! **pléthore** d'exemples – dont vous n'avez qu'un minuscule échantillon dans ce résumé. Ces exemples pourront sembler vieillots – ils s'échelonnent de la guerre de Sécession jusqu'à la seconde guerre mondiale pour la plupart – mais sont extrêmement variés, passant d'un président à un roi à un empereur, jusqu'à des directeurs d'usine, magnats de la finance ou ouvriers. Ils permettent de s'imprégner des concepts avec beaucoup de facilité pour comprendre comment les appliquer au quotidien.

Au niveau du contenu, *Comment se faire des amis* me semble extrêmement intéressant de par **l'importance primordiale qu'il accorde à l'égo et à l'amour propre**. Dale Carnegie met en avant la nature profondément émotionnelle des êtres humains, et *Comment se faire des amis* tourne autour de deux concepts primordiaux :

1. Quoi qu'ils en disent, les hommes et les femmes sont **avant tout des êtres émotionnels** qui ont un besoin vital de porter un regard bienveillant sur eux-mêmes.
2. Quel que soit la rationalité d'une argumentation, **ils la rejettent dans la majorité des cas si leur amour-propre est blessé.**

Une fois ces deux concepts compris, la majorité des principes du livre *Comment se faire des amis* sont simples à comprendre. Reste à les appliquer. Les huit conseils que donnent Carnegie au début de *Comment se faire des amis* – et qui pourraient facilement s'appliquer à presque tous les livres du Personal MBA – sont je pense un bon début pour bien les mettre en pratique. Comme pour tout, ces conseils sont à appliquer avec modération, sinon nous nous pourrions nous transformer je pense en **machine à fabriquer de la consensualité**, ce qui peut être un peu fade et hypocrite. Je pense également qu'un bon coup de pied au cul peut parfois

donner plus de résultats que toute la diplomatie du monde. Mais l'approche de Carnegie ne consiste pas à adopter des trucs mécaniques pour augmenter de manière artificielle son influence, elle consiste à comprendre les deux concepts énoncés ci-dessus, à les saisir de l'intérieur pour **transformer notre point de vue sur les relations humaines** et toujours veiller à ce que **nos interlocuteurs sortent grandis ou en tout cas indemnes** de nos argumentations, confrontations et autres débats.

C'est un vaste programme. Je suis sûr que les relations humaines seraient un peu plus fluides si tout le monde appliquaient les principes de *Comment se faire des amis*. Il est de plus **une excellente introduction aux notions d'égo et d'amour propre**, et le point de départ pour moi de certaines interrogations : pourquoi avons-nous tant besoin de garder une vision de nous intacte, conforme à ce que nous pensons de nous, alors même que bien souvent "nous formons nos convictions avec légèreté ?". Pourquoi préférons-nous une vision confortable, mais faussée de nous-même, à la vérité ? Qu'est-ce que l'égo ? Et l'amour-propre ? Sont-ils profondément humains et donc universels, grandement influencés par la société ou non ? Bref, de grandes interrogations intéressantes mais qui demanderont un peu de temps avant d'être approfondies.

Je recommande donc le livre *Comment se faire des amis*. Il est excellent, peut changer notre façon de voir les relations humaines et se lit très facilement. Un must-have pour tous ceux qui veulent augmenter leur capacité à tisser des liens et à faire du réseautage avec succès.

#### ***Points forts :***

- Clair et concis
- Écrit très simplement et facile à lire
- De nombreux exemples couvrant une large palette de situations
- Concepts fondamentaux forts et pertinents
- De nombreux principes à appliquer et à intérioriser

#### ***Points faibles :***

- Les exemples un peu vieillots (de la guerre de Sécession à la seconde guerre mondiale principalement)
- Un peu redondant parfois

Ma note : 

## 12 choses que le livre “Comment se faire des amis” vous apportera

1. Vous aidez lorsque vous êtes enlisé dans une ornière, vous faire penser autrement, vous donner de nouvelles visions et de nouvelles ambitions
2. Vous permettre de faire des amis rapidement et facilement
3. Accroître votre popularité
4. Vous aidez à convaincre les autres
5. Augmentez votre influence, votre prestige, votre capacité à faire avancer les choses
6. Vous permettre d’obtenir de nouveaux clients
7. Augmentez votre capacité de revenus
8. Faire de vous un meilleur vendeur et un meilleur cadre
9. Vous aidez à gérer les plaintes, à éviter les arguments et à avoir des relations agréables
10. Faire de vous un meilleur orateur et un interlocuteur plus divertissant
11. Rendre les principes de la psychologie faciles à appliquer lors de vos interactions
12. Vous aidez à susciter l’enthousiasme parmi vos associés.