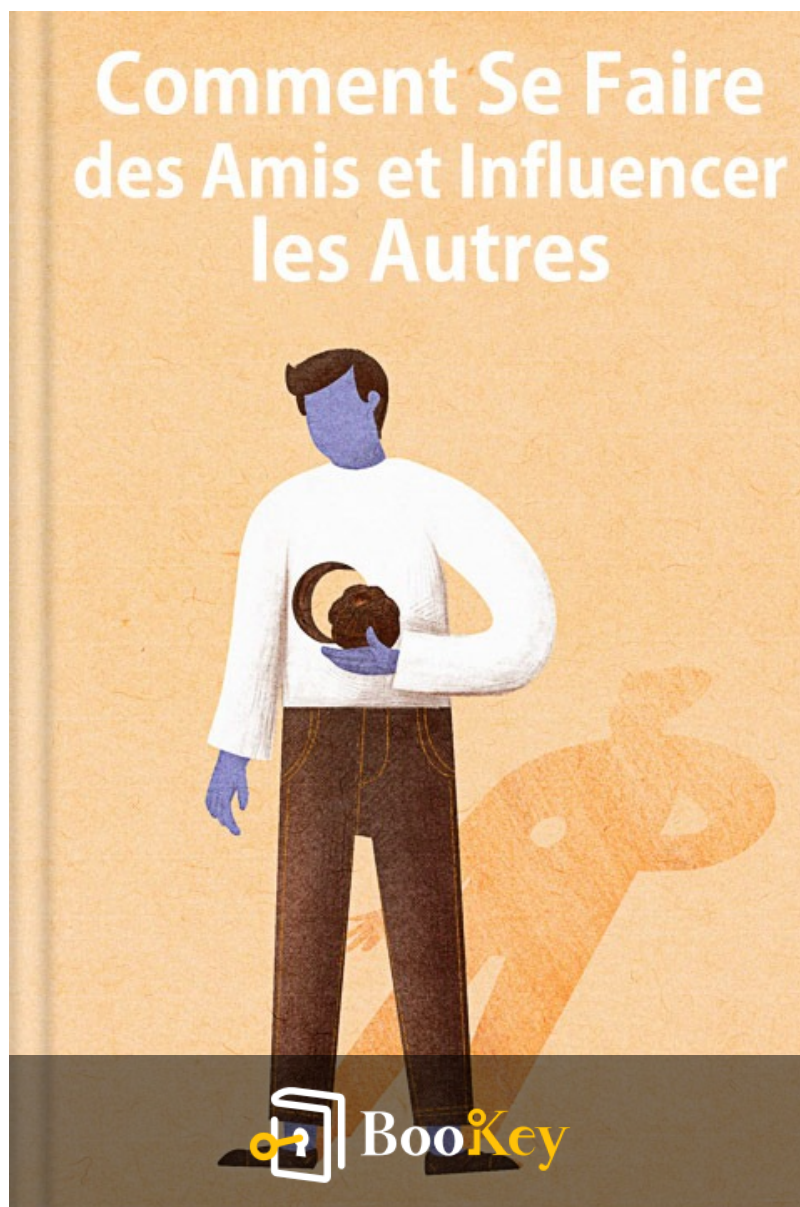


# Comment se faire des amis PDF

Dale Carnegie



Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

# Comment se faire des amis

Stratégies intemporelles pour établir des relations et  
atteindre le succès.

Écrit par Bookey

[En savoir plus sur le résumé de Comment se faire des amis](#)

[Écouter Comment se faire des amis Livre audio](#)

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



[Écoute-le](#)

# À propos du livre

Dans cette édition mise à jour du classique intemporel de Dale Carnegie, *Comment se faire des amis*, les lecteurs découvriront les principes durables qui ont transformé la vie de millions de personnes pendant plus de huit décennies. Révisée avec soin par la fille de Carnegie, Donna, cette édition préserve les idées clés du texte original de 1936 tout en les rendant pertinentes pour le public d'aujourd'hui. Avec son mélange riche de conseils pratiques et d'histoires captivantes, le livre enseigne des compétences essentielles telles que la communication efficace, le développement de relations et le leadership. Que vous cherchiez à améliorer votre vie personnelle ou à progresser dans votre carrière, les conseils inestimables de Carnegie vous préparent à naviguer dans les dynamiques sociales et à favoriser des connexions significatives. Découvrez les leçons puissantes qui ont fait de ce livre un favori éternel et débloquez votre potentiel de réussite.

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



Écoute-le

# À propos de l'auteur

Dale Breckenridge Carnegie (1888–1955) était un écrivain et conférencier américain influent, célèbre pour ses cours novateurs en développement personnel, en techniques de vente, en prise de parole en public et en compétences interpersonnelles. Né dans la pauvreté sur une ferme du Missouri, Carnegie a gagné en notoriété grâce à son livre emblématique, "Comment se faire des amis", publié pour la première fois en 1936 et encore célébré aujourd'hui. Ses méthodes d'enseignement innovantes ont jeté les bases de son institut éponyme, qui a formé des centaines de milliers de diplômés. Le travail de Carnegie mettait en avant le pouvoir de l'interaction personnelle et la capacité d'influencer les autres en modifiant ses propres réactions. Son héritage va au-delà de ses publications à succès, car il a inspiré d'innombrables personnes à développer leur confiance en soi et leurs compétences en communication.

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



Écoute-le





Scanner pour télécharger

# Essayez l'appli Bookey pour lire plus de 1000 résumés des meilleurs livres du monde

Débloquez **1000+** titres, **80+** sujets

Nouveaux titres ajoutés chaque semaine

- Brand
- Leadership & collaboration
- Gestion du temps
- Relations & communication
- Know
- Stratégie d'entreprise
- Créativité
- Mémoires
- Argent & investissements
- Positive Psychology
- Entrepreneuriat
- Histoire du monde
- Communication parent-enfant
- Soins Personnels

## Aperçus des meilleurs livres du monde



Essai gratuit avec Bookey



# Liste du contenu du résumé

Chapitre 1 : Techniques fondamentales pour gérer les relations humaines

Chapitre 2 : Manières de se faire des amis

Chapitre 3 : Comment amener les gens à penser comme vous

Chapitre 4 : Soyez un leader : Comment changer les gens sans offenser ni susciter du ressentiment

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



Écoute-le

# Chapitre 1 Résumé : Techniques fondamentales pour gérer les relations humaines

Titre du Chapitre	Résumé
PARTIE UN : Techniques Fondamentales pour Gérer les Relations	
1. "SI VOUS VOULEZ RASSEMBLER DU MIEL, NE RENVERSEZ PAS LA RUCHE"	L'histoire de "Two Gun" Crowley montre comment les gens évitent de se blâmer et l'inutilité de la critique. Met l'accent sur l'appréciation et la compréhension plutôt que sur la condamnation pour influencer positivement le comportement, en citant des exemples historiques comme l'approche d'Abraham Lincoln en matière de leadership.
Principe 1	Ne critiquez pas, ne condamnez pas et ne vous plaignez pas.
2. LE GRAND SECRET POUR TRAITER AVEC LES GENS	La clé pour influencer les autres est de comprendre leurs désirs. Souligner l'importance de faire en sorte que les autres se sentent valorisés favorise la coopération, avec des exemples comme Charles Schwab qui privilégie l'appréciation à la critique.
Principe 2	Donnez une appréciation honnête et sincère.
3. "CELUI QUI PEUT FAIRE CELA A LE MONDE ENTIER AVEC LUI. CELUI QUI NE PEUT PAS MARCHE SEUL"	Concentrez-vous sur les intérêts des autres pour favoriser la coopération. Encourage à penser du point de vue des autres pour créer des bénéfices mutuels dans les relations.
Principe 3	Éveillez chez l'autre une envie ardente.
En Résumé	Résumé des techniques fondamentales : Ne critiquez pas, Donnez une appréciation sincère, Éveillez des envies ardentes chez les autres.

## PARTIE UN

### Techniques fondamentales pour gérer les relations humaines

1

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

## **“SI VOUS VEUX RASSEMBLER DU MIEL, NE RENVERSEZ PAS LA RUche”**

Ce chapitre raconte une histoire captivante sur un criminel notoire, “Two Gun” Crowley, mettant en avant comment lui et d'autres criminels échappent souvent à la responsabilité. Il illustre que de nombreuses personnes rationalisent leurs actions, ne parvenant pas à accepter leurs responsabilités. La critique est présentée comme un exercice futile qui peut mener à la défensive et au ressentiment. L'auteur souligne que l'appréciation et la compréhension sont bien plus efficaces pour influencer le comportement que la condamnation ou les réprimandes.

Par exemple, plutôt que de gronder les employés, un coordinateur de sécurité a connu le succès en s'inquiétant du confort et en expliquant l'utilité des casques de protection. Des exemples concrets montrent que des figures historiques, comme Abraham Lincoln, ont atteint un grand leadership sans recourir à une critique dure. Le moment critique de l'apprentissage de Lincoln a transformé son approche, adoptant une philosophie de compréhension.

Le texte se termine par des principes qui régissent les





relations interpersonnelles :

-

### **La critique**

peut nuire aux relations et créer du ressentiment.

-

### **La compréhension**

et

### **l'appréciation**

favorisent de meilleures interactions.

- Ne pas insister sur ses résultats souhaités mais reconnaître les besoins des autres est essentiel pour une communication efficace.

## **PRINCIPE 1**

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

2

## **LE GRAND SECRET POUR TRAITER AVEC LES**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

## AUTRES

L'auteur affirme que le seul moyen d'influencer les autres est de les inciter à agir, en comprenant ce qu'ils désirent. Ce besoin humain profond d'importance motive le comportement, et apprécier cette dynamique permettra de favoriser la coopération et la bienveillance.

Des exemples montrent comment décaler le focus de ce que vous voulez à ce dont les autres ont besoin peut mener à une communication plus efficace. Par exemple, Charles Schwab souligne l'impact de l'appréciation et de l'encouragement sur la performance des membres de l'équipe, plutôt que de la critique.

## PRINCIPE 2

**Exprimez une appréciation honnête et sincère.**

3

**“CELUI QUI PEUT FAIRE CELA A LE MONDE**

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

## **ENTIER AVEC LUI. CELUI QUI NE PEUT PAS MARCHE SUR UN CHEMIN SOLITAIRE”**

Le principe d'éveiller un désir ardent chez les autres est exploré, en utilisant des métaphores de la pêche pour souligner l'importance de répondre aux intérêts d'autrui pour promouvoir la coopération. Des scénarios réels mettent en lumière comment comprendre et répondre aux désirs des autres conduit à des résultats mutuellement bénéfiques. Le contenu encourage les lecteurs à penser systématiquement du point de vue des autres, favorisant un cycle de générosité et de compréhension qui améliore considérablement les relations personnelles et professionnelles.

### **PRINCIPE 3**

**Éveillez chez l'autre un désir ardent.**

**En résumé**

### **TECHNIQUES FONDAMENTALES POUR**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

# **GÉRER LES RELATIONS HUMAINES**

## **PRINCIPE 1**

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

## **PRINCIPE 2**

**Exprimez une appréciation honnête et sincère.**

## **PRINCIPE 3**

**Éveillez chez l'autre un désir ardent.**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

## Exemple

**Point clé:**Entretenez les relations par l'appréciation plutôt que par la critique.

**Exemple:**Imaginez que vous dirigez un projet d'équipe et qu'un membre ne respecte pas un délai. Au lieu de le réprimander, adoptez une approche empathique en lui demandant s'il a rencontré des difficultés qui ont entravé son avancement. En reconnaissant ses difficultés et en appréciant sincèrement ses contributions précédentes, vous créez une atmosphère de soutien et de motivation, l'encourageant à faire mieux la prochaine fois.





# Chapitre 2 Résumé : Manières de se faire des amis

## PARTIE DEUX : Manières de se faire des amis

### 1. Faites ceci et vous serez bienvenu partout

- L'essence de se faire des amis réside dans l'intérêt sincère pour les autres.
- Contrairement aux autres animaux, les chiens montrent que l'affection ne nécessite pas de motifs cachés : les gens réagissent à la joie et à l'intérêt réels.
- Se concentrer sur les autres améliore notre capacité à établir des connexions et à tisser des amitiés ; l'intérêt sincère est plus efficace que de chercher à impressionner.
- Notre nature égocentrique est mise en avant dans notre communication ; le mot le plus courant est "je."
- Le psychologue Alfred Adler a souligné que les personnes désintéressées des autres rencontrent de grandes difficultés dans la vie.
- Les relations réussies reposent sur l'appréciation des autres,



que ce soit par écrit ou lors d'interactions en face à face.

- Des figures historiques comme Theodore Roosevelt ont illustré ce principe en montrant un intérêt sincère pour tous, menant à des liens durables.

### **Principe 1 :**

Soyez sincèrement intéressé par les autres.

## **2. Une manière simple de faire bonne impression**

- L'expression faciale d'une personne pèse souvent plus que sa tenue vestimentaire pour créer une impression.
- Un sourire transmet la chaleur et l'accessibilité, impactant les interactions personnelles et professionnelles.
- Sourire influence positivement les perceptions, améliorant la communication même dans les formes écrites.
- Des études montrent que sourire peut mener à des interactions réussies dans divers domaines.
- La positivité et la bonne humeur créent un environnement plus propice aux relations.

### **Principe 2 :**

Souriez.

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

### **3. Si vous ne faites pas cela, vous vous dirigez vers des ennuis**

- Se souvenir des noms est crucial pour les interactions sociales, car cela fait sentir aux gens qu'ils sont valorisés.
- Les connexions personnelles peuvent avoir un impact significatif sur les affaires et la vie en général.
- Des personnalités éminentes, comme Jim Farley et Andrew Carnegie, ont atteint la grandeur grâce à l'importance accordée aux relations personnelles.
- Oublier les noms peut vous désavantager sur le plan social et professionnel.
- Apprendre et utiliser efficacement les noms des gens favorise un sentiment de connexion plus fort.

#### **Principe 3 :**

Rappelez-vous que le nom d'une personne est pour elle le son le plus doux et le plus important dans n'importe quelle langue.

### **4. Une façon facile de devenir un bon interlocuteur**

- La clé des conversations engageantes est l'écoute active et la concentration sur ce qui intéresse l'autre personne.



- Écouter attentivement montre du respect et de l'appréciation pour le locuteur, souvent plus apprécié que de parler constamment.
- Être un bon auditeur améliore votre statut d'interlocuteur et crée des liens.
- De grands auditeurs comme Sigmund Freud démontrent le pouvoir de l'attention concentrée sur des dialogues superficiels.
- Les gens aspirent à l'opportunité de partager sur eux-mêmes, faisant de l'écoute une compétence inestimable pour établir des relations.

### **Principe 4 :**

Soyez un bon auditeur. Encouragez les autres à parler d'eux-mêmes.

## **5. Comment intéresser les gens**

- Engager les autres nécessite de parler de sujets qui les intéressent, favorisant des connexions plus significatives.
- Des leaders comme Theodore Roosevelt ont étudié des sujets pertinents pour leurs invités, créant des relations positives.
- Une approche réussie implique souvent d'exprimer une



curiosité sincère pour ce qui intéresse l'autre individu.

- Par exemple, comprendre la passion d'un contact professionnel peut ouvrir des portes que des demandes directes ne peuvent pas.

### **Principe 5 :**

Parlez en termes d'intérêts de l'autre personne.

## **6. Comment faire que les gens vous aiment instantanément**

- Faire en sorte que les autres se sentent importants est fondamental pour établir un rapport.

- Une appréciation sincère renforce les relations et fait sentir aux individus qu'ils ont de la valeur.

- Reconnaître les réussites ou les attributs améliore l'estime de soi des autres et favorise la bonne volonté.

- Les compliments doivent refléter une véritable admiration ; des remarques sincères ont plus de poids.

- Tout le monde désire reconnaissance ; appliquer cette compréhension peut transformer les interactions.

### **Principe 6 :**

Faites en sorte que l'autre personne se sente importante—et





faites-le sincèrement.

## **En résumé : Six manières de se faire des amis**

1. Soyez sincèrement intéressé par les autres.
2. Souriez.
3. Rappelez-vous que le nom d'une personne est pour elle le son le plus doux et le plus important dans n'importe quelle langue.
4. Soyez un bon auditeur. Encouragez les autres à parler d'eux-mêmes.
5. Parlez en termes d'intérêts de l'autre personne.
6. Faites en sorte que l'autre personne se sente importante—et faites-le sincèrement.



## Pensée critique

**Point clé:** Un intérêt sincère pour les autres comme forme de connexion

**Interprétation critique:** Carnegie souligne que s'intéresser véritablement aux autres est primordial pour établir des connexions, affirmant que cet altruisme va au-delà de simples techniques sociales. Bien que ce point de vue résonne personnellement, il pourrait négliger les complexités des relations humaines, qui peuvent être influencées par des facteurs tels que les hiérarchies sociales, les états psychologiques individuels ou les contextes situationnels que Carnegie n'aborde pas pleinement. Par exemple, des recherches menées par Brehm et Kassin (1996) indiquent que les motifs d'interaction sociale sont souvent motivés par l'intérêt personnel et l'altruisme réciproque, remettant en question la notion selon laquelle un intérêt sincère à lui seul est suffisant. Par conséquent, les lecteurs devraient considérer de manière critique si l'encouragement de Carnegie à privilégier les autres est universellement applicable ou idéaliste dans certains cadres sociaux.



# Chapitre 3 Résumé : Comment amener les gens à penser comme vous



## **PARTIE TROIS** Comment amener les gens à penser comme vous

### **1 VOUS NE POUVEZ PAS GAGNER UN ARGUMENT**

Une anecdote de la vie de Dale Carnegie enseigne que discuter ne convainc que rarement quiconque ; au lieu de cela, cela rend souvent l'autre partie rancunière et sur la défensive. La leçon clé est que vous ne pouvez pas gagner un argument ; vous perdez ou créez un impact émotionnel

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

négatif. S'engager avec succès avec les autres implique d'éviter les arguments, car les gens ont tendance à s'accrocher davantage à leurs croyances lorsqu'ils sont confrontés, il est donc préférable de s'abstenir de créer un malaise chez les autres.

## **2 UNE FAÇON CERTAINE DE SE FAIRE DES ENNEMIS - ET COMMENT L'ÉVITER**

Carnegie insiste sur l'importance de montrer du respect pour les opinions des autres. Au lieu de dire à quelqu'un qu'il a tort, ce qui peut provoquer de la défensive, il faut aborder les conversations avec humilité et un esprit ouvert. Reconnaître sa propre potentialité à se tromper invite à la coopération plutôt qu'au conflit.

## **3 SI VOUS AVEZ TORT, ADMETTEZ-LE**

**Installer l'application Bookey pour débloquent le  
texte complet et l'audio**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**





Scanner pour télécharger



# Pourquoi Bookey est une application incontournable pour les amateurs de livres



## Contenu de 30min

Plus notre interprétation est profonde et claire, mieux vous saisissez chaque titre.



## Format texte et audio

Absorberez des connaissances même dans un temps fragmenté.



## Quiz

Vérifiez si vous avez maîtrisé ce que vous venez d'apprendre.



## Et plus

Plusieurs voix & polices, Carte mentale, Citations, Clips d'idées...

Essai gratuit avec Bookey





# **Chapitre 4 Résumé : Soyez un leader : Comment changer les gens sans offenser ni susciter du ressentiment**

## **PARTIE QUATRE : Soyez un leader : Comment changer les gens sans offenser ni susciter du ressentiment**

### **1 SI VOUS DEVEZ TROUVER DES FAUTES, CECI EST LA FAÇON DE COMMENCER**

Commencez par des éloges avant d'aborder les défauts. Mettez en avant le positif avant les négatifs pour adoucir la critique. Des exemples de leaders comme Calvin Coolidge et Abraham Lincoln montrent l'efficacité de cette approche.

**PRINCIPE 1 : Commencez par des éloges et une  
appréciation sincère.**

### **2 COMMENT CRITIQUER - ET NE PAS ÊTRE**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

## **HAÏT PAR POUR CELA**

Les gens n'aiment pas les critiques directes ; utilisez plutôt des méthodes indirectes. Remplacez "mais" par "et" pour adoucir la critique et maintenir la confiance. Reconnaître les problèmes subtilement encourage le changement sans créer de défensivité.

**PRINCIPE 2 : Attirez l'attention sur les erreurs des gens de manière indirecte.**

## **3 PARLEZ EN PREMIER DE VOS PROPRES ERREURS**

L'humilité peut désarmer la critique. En reconnaissant vos propres défauts, vous créez un terrain d'entente pour l'amélioration, ce qui aide à donner des retours constructifs.

**PRINCIPE 3 : Parlez de vos propres erreurs avant de critiquer l'autre personne.**

## **4 PERSONNE N'AIME RECEVOIR DES ORDRES**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



Écoute-le

Évitez de donner des ordres directs ; faites plutôt des suggestions et posez des questions pour favoriser la collaboration et la responsabilisation, améliorant ainsi la coopération.

**PRINCIPE 4 : Posez des questions au lieu de donner des ordres directs.**

## **5 LAISSEZ L'AUTRE PERSONNE GARDER SON HONNEUR**

Permettez toujours aux autres de maintenir leur dignité. Assurez-vous que les retours et les décisions ne les embarrassent pas, créant ainsi un environnement respectueux et de soutien.

**PRINCIPE 5 : Laissez l'autre personne garder son honneur.**

## **6 COMMENT MOTIVER LES GENS À RÉUSSIR**

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**

L'encouragement est essentiel pour motiver les individus. Utilisez les éloges généreusement pour renforcer la confiance et inspirer une amélioration continue de leurs capacités.

**PRINCIPE 6 : Félicitez la plus petite amélioration et louez chaque progrès. Soyez “chaleureux dans votre approbation et prodigue dans vos éloges.”**

## **7 DONNEZ UN BON NOM À UN CHIEN**

Attribuez des caractéristiques positives aux individus pour les encourager à vivre selon ces attentes. Les encadrer d'une bonne réputation peut motiver une performance excellente.

**PRINCIPE 7 : Donnez à l'autre personne une belle réputation à tenir.**

## **8 FAITES EN SORTE QUE LE DÉFAUT SEMBLE FACILE À CORRIGER**

Lorsque vous abordez des problèmes, présentez-les comme des défis gérables. Utilisez l'encouragement pour inspirer une



volonté d'amélioration, ce qui renforce la motivation et l'auto-efficacité.

**PRINCIPE 8 : Utilisez l'encouragement. Faites en sorte que le défaut semble facile à corriger.**

## **9 FAIRE EN SORTE QUE LES GENS SOIENT CONTENTS DE FAIRE CE QUE VOUS VOULEZ**

Formulez les demandes de manière à souligner les avantages pour l'autre personne. Les faire se sentir valorisés et importants encourage leur conformité aux demandes.

**PRINCIPE 9 : Rendez l'autre personne heureuse de faire ce que vous suggérez.**

### **En résumé**

Pour mener efficacement et changer les autres de manière positive, appliquez les principes de l'appréciation sincère, de la correction subtile, de la responsabilité personnelle, de la communication respectueuse, du respect de la dignité, des

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



**Écoute-le**



éloges constants, du cadrage positif, de l'encouragement et de l'alignement des bénéfices.

**Livres Gratuits**



Scanne pour télécharger



Écoute-le

Ad



Scanner pour télécharger



★★★★★  
22k avis 5 étoiles

## Retour Positif

Fabienne Moreau

ue résumé de livre ne testent  
ion, mais rendent également  
nusant et engageant.  
té la lecture pour moi.

**Fantastique!**

Je suis émerveillé par la variété de livres et de langues  
que Bookey supporte. Ce n'est pas juste une application,  
c'est une porte d'accès au savoir mondial. De plus,  
gagner des points pour la charité est un grand plus !

Giselle Dubois

Fi



Le  
liv  
co  
pr

é Blanchet

de lecture  
ception de  
es,  
ous.

**J'adore !**

Bookey m'offre le temps de parcourir les parties  
importantes d'un livre. Cela me donne aussi une idée  
suffisante pour savoir si je devrais acheter ou non la  
version complète du livre ! C'est facile à utiliser !"

Isoline Mercier

**Gain de temps !**

Bookey est mon applicat  
intellectuelle. Les résum  
magnifiquement organis  
monde de connaissance

**Appli géniale !**

adore les livres audio mais je n'ai pas toujours le temps  
l'écouter le livre entier ! Bookey me permet d'obtenir  
un résumé des points forts du livre qui m'intéresse !!!  
Quel super concept !!! Hautement recommandé !

Joachim Lefevre

**Appli magnifique**

Cette application est une bouée de sauve  
amateurs de livres avec des emplois du te  
Les résumés sont précis, et les cartes me  
renforcer ce que j'ai appris. Hautement re

**Essai gratuit avec Bookey**

# Meilleures phrases du Comment se faire des amis par Dale Carnegie avec numéros de page

Voir sur le site de Bookey et générer de belles images de citation

## Chapitre 1 | Phrases des pages 17-61

- 1.SI VOUS VOULEZ RAPPROCHER DU MIEL,  
NE RENVERSEZ PAS LA RUche
- 2.La critique est futile car elle met une personne sur la défensive et la pousse généralement à se justifier.
- 3.Le principe le plus profond dans la nature humaine est le besoin d'être apprécié.
- 4.Le caractère d'une personne peut être déterminé par la manière dont elle obtient son sentiment d'importance.
- 5.Celui qui peut faire cela a le monde entier avec lui. Celui qui ne le peut pas marche seul.

## Chapitre 2 | Phrases des pages 62-114

1. Vous pouvez vous faire plus d'amis en deux mois en vous intéressant vraiment aux autres qu'en deux ans en essayant de rendre les autres

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

intéressés par vous.

2. Les gens ne s'intéressent pas à vous. Ils ne s'intéressent pas à moi. Ils s'intéressent à eux-mêmes – le matin, à midi et après le dîner.

3. Faites toujours en sorte que l'autre personne se sente importante.

4. Il y a un moyen sûr de trouver le bonheur. C'est en contrôlant vos pensées.

5. Vous n'avez pas envie de sourire ? Alors quoi ? Deux choses. D'abord, forcez-vous à sourire.

6. Pour être intéressant, montrez-vous intéressé.

### **Chapitre 3 | Phrases des pages 115-187**

1. La seule façon de sortir gagnant d'une discussion est de l'éviter.

2. Montrez du respect pour les opinions de l'autre. Ne dites jamais : 'Vous avez tort.'

3. Si vous avez tort, admettez-le rapidement et avec conviction.

4. Commencez de manière amicale.



5. Amenez l'autre personne à dire 'oui, oui' immédiatement.
6. Laissez l'autre personne parler beaucoup.
7. Laissez l'autre personne sentir que l'idée est la sienne.
8. Essayez honnêtement de voir les choses du point de vue de l'autre personne.
9. Soyez compréhensif envers les idées et désirs de l'autre.
10. Faites appel aux motifs plus nobles.
11. Dramatisez vos idées.
12. Lancez un défi.





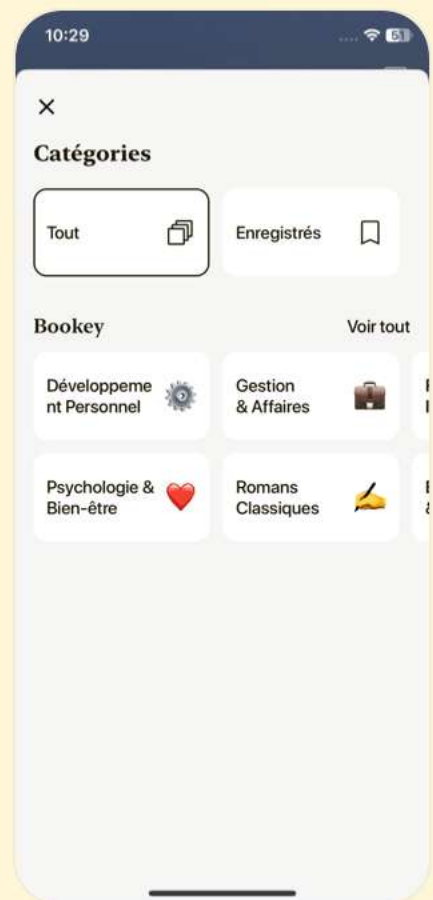


Téléchargez l'appli Bookey pour profiter

**Plus d'un million de citations**  
**Plus de 1000 résumés de livres**

**Essai gratuit disponible !**

Scannez pour télécharger





## Chapitre 4 | Phrases des pages 188-225

1. Commencez par des éloges et une appréciation sincère.
2. Attirez l'attention sur les erreurs des gens de manière indirecte.
3. Parlez de vos propres erreurs avant de critiquer l'autre personne.
4. Posez des questions au lieu de donner des ordres directs.
5. Laissez l'autre personne sauvegarder son image.
6. Louez le moindre progrès et louez chaque amélioration.  
Soyez 'généreux dans vos approbations et prodiguez vos éloges.'
7. Donnez à l'autre personne une belle réputation à honorer.
8. Utilisez l'encouragement. Faites que la faute semble facile à corriger.
9. Rendez l'autre personne heureuse de faire ce que vous suggérez.





Téléchargez l'appli Bookey pour profiter

**Plus d'un million de citations**  
**Plus de 1000 résumés de livres**

**Essai gratuit disponible !**

Scannez pour télécharger



# Comment se faire des amis Questions

Voir sur le site de Bookey

## Chapitre 1 | Techniques fondamentales pour gérer les relations humaines| Questions et réponses

### 1.Question

**Quelle est la leçon clé de l'histoire de 'Two Gun' Crowley et Al Capone concernant l'autocritique ?**

Réponse:La leçon clé est que les individus ont tendance à ne pas se blâmer pour leurs actions, même lorsque celles-ci sont clairement répréhensibles. Crowley et Capone illustrent comment les criminels rationalisent souvent leur comportement, se considérant comme des victimes ou incompris plutôt que responsables de leurs actes.

### 2.Question

**Pourquoi la critique est-elle inefficace pour gérer les gens, selon Carnegie ?**

Réponse:La critique est inefficace car elle met les gens sur la défensive, déclenche du ressentiment et ne favorise pas de changement durable. Elle blesse la fierté et conduit souvent à

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

justifier le comportement critiqué plutôt qu'à l'améliorer.

### 3.Question

**Que révèlent les expériences de B.F. Skinner sur l'apprentissage et le comportement ?**

Réponse:Les expériences de B.F. Skinner révèlent que récompenser le bon comportement conduit à un apprentissage et à une rétention plus rapides comparativement à la punition du mauvais comportement. Ce principe s'applique aux humains, indiquant que le renforcement positif est plus efficace que la critique.

### 4.Question

**Comment George B. Johnston a-t-il changé son approche pour garantir la conformité à la sécurité dans son lieu de travail ?**

Réponse:George B. Johnston a changé son approche en demandant aux travailleurs ce qu'ils ressentait à porter des casques au lieu d'imposer son autorité. En leur rappelant que les casques étaient pour leur protection et en suggérant leur utilisation sur un ton agréable, il a obtenu une meilleure conformité sans susciter de ressentiment.



## 5.Question

**Que doit-on se rappeler lorsqu'on est tenté de critiquer quelqu'un ?**

Réponse:On doit se rappeler des exemples d'Al Capone, de Crowley et d'autres personnes qui n'acceptent pas la responsabilité de leurs actes, réalisant que la critique est susceptible de provoquer une défensive et de justifier leur comportement plutôt que de le corriger.

## 6.Question

**Quel désir humain commun doit-on reconnaître pour influencer efficacement les autres ?**

Réponse:Le désir humain commun qui doit être reconnu est le besoin d'importance et d'appréciation. Les gens sont motivés par la nécessité de se sentir significatifs et valorisés.

## 7.Question

**Comment l'approche de leadership de Charles Schwab a-t-elle démontré le principe d'appréciation ?**

Réponse:Charles Schwab a souligné l'importance de créer une culture de l'appréciation en se concentrant sur l'encouragement de ses employés par des éloges et en



reconnaissant leurs contributions, plutôt qu'en critiquant leurs erreurs.

### 8.Question

**Quelle leçon l'anecdote sur la lettre d'Andrew Carnegie à ses neveux illustre-t-elle ?**

Réponse:L'anecdote illustre l'efficacité de faire appel aux désirs des autres, car Carnegie a pu obtenir des réponses de ses neveux en mentionnant de manière décontractée qu'il enverrait de l'argent, concentrant ainsi leur attention sur leur propre intérêt plutôt que sur le sien.

### 9.Question

**Quel est le message principal véhiculé par l'histoire du père motivant son fils à manger et à arrêter de mouiller son lit ?**

Réponse:Le message principal est que comprendre ce qui motive une personne et aligner ses demandes avec ses désirs peut conduire à des résultats plus efficaces que les méthodes traditionnelles comme les réprimandes ou les plaintes.

### 10.Question

**Pourquoi est-il important de prendre en compte le point**

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le



## **de vue des autres dans la communication ?**

Réponse: Il est important de considérer le point de vue des autres car cela favorise l'empathie, augmente la réceptivité aux idées et conduit à des interactions plus réussies, facilitant la persuasion et l'influence.

## **Chapitre 2 | Manières de se faire des amis| Questions et réponses**

### **1.Question**

**Quel est le principe fondamental pour se faire des amis selon Dale Carnegie ?**

Réponse: Devenir réellement intéressé par les autres.

### **2.Question**

**Comment utiliser un sourire pour faire bonne impression ?**

Réponse: Un sourire transmet chaleur et bonheur, faisant sentir aux autres qu'ils sont accueillis et valorisés.

### **3.Question**

**Pourquoi est-il important de se souvenir du nom d'une personne ?**

Réponse: Le nom d'une personne est le son le plus doux pour



elle, montrant respect et reconnaissance.

#### 4.Question

**Quelle est l'importance d'être un bon auditeur ?**

Réponse:Être un bon auditeur encourage les autres à s'exprimer, favorisant une connexion plus profonde.

#### 5.Question

**Comment aborder les conversations pour interagir efficacement avec les autres ?**

Réponse:Parler en fonction des intérêts de l'autre pour susciter son enthousiasme et son engagement.

#### 6.Question

**Que signifie faire sentir aux autres qu'ils sont importants ?**

Réponse:Reconnaître et apprécier sincèrement les autres renforce leur sentiment de valeur et favorise la bienveillance.

#### 7.Question

**Peux-tu raconter une histoire personnelle qui souligne la nécessité d'un intérêt sincère pour les autres ?**

Réponse:L'histoire de Theodore Roosevelt montre comment il se souvenait de petits détails sur les gens, les faisant se



sentir importants.

### 8.Question

**Quel effet le conseil de Benjamin Franklin sur le souvenir des noms a-t-il eu sur son succès ?**

Réponse:L'accent mis par Franklin sur le souvenir des noms l'a aidé à établir des relations et à créer des connexions significatives dans sa carrière politique.

### 9.Question

**Comment l'approche de George Eastman en matière de conversation a-t-elle influé sur ses affaires ?**

Réponse:En montrant un intérêt sincère pour les autres lors des conversations, Eastman a construit des relations durables qui ont conduit à des affaires réussies.

### 10.Question

**Quelle leçon peut-on tirer de l'histoire de Chris et M. Rowland en classe ?**

Réponse:Un simple geste de reconnaissance du potentiel de quelqu'un peut grandement élever sa confiance et changer sa vie.

**Chapitre 3 | Comment amener les gens à penser**

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le

## comme vous| Questions et réponses

### 1.Question

**Pourquoi devrions-nous éviter les conflits selon Dale Carnegie ?**

Réponse:Éviter les conflits est crucial car ils poussent souvent les deux parties à s'enfermer dans leurs positions. Carnegie soutient qu'on ne peut jamais vraiment gagner un conflit ; si vous gagnez, l'autre personne se sent humiliée et si vous perdez, vous perdez en crédibilité. Dans les deux cas, cela peut nuire aux relations.

### 2.Question

**Comment Carnegie suggère-t-il de gérer les désaccords de manière plus constructive ?**

Réponse:Carnegie suggère d'accueillir les désaccords comme des occasions d'apprentissage, de garder une attitude calme et de s'assurer que les deux parties se sentent respectées. Plutôt que d'insister sur le fait d'avoir raison, il est conseillé d'aborder la situation avec empathie, en posant des questions



pour comprendre le point de vue de l'autre.

### 3.Question

**Quelle leçon Dale Carnegie a-t-il tirée de l'incident impliquant la citation lors du banquet ?**

Réponse:Carnegie a appris que corriger quelqu'un en public peut être préjudiciable aux relations. Il est souvent préférable de permettre à l'autre personne de conserver sa dignité plutôt que d'insister sur le fait d'avoir raison, car cela favorise la bonne volonté et évite les conflits inutiles.

### 4.Question

**Au lieu de dire 'Tu as tort', comment devrions-nous exprimer un désaccord ?**

Réponse:Au lieu d'affirmer brusquement que quelqu'un a tort, Carnegie suggère d'utiliser des phrases comme 'Je pourrais me tromper', ce qui adoucit la conversation et l'ouvre à la discussion. Cette approche montre de l'humilité et encourage une atmosphère plus collaborative.

### 5.Question

**Quelle est l'importance d'admettre ses erreurs selon Carnegie ?**



Réponse: Admettre ses erreurs rapidement et avec emphase non seulement désamorce la tension, mais cela permet également de gagner le respect des autres. Cela démontre de l'intégrité et peut mener à des conversations plus constructives tout en favorisant un environnement positif.

## 6.Question

**Comment Carnegie nous conseille-t-il de faire en sorte que l'autre personne dise 'oui' à plusieurs reprises lors des discussions ?**

Réponse: Carnegie recommande que dans les conversations ou les négociations, on formule les déclarations ou les questions de manière à encourager les réponses 'oui', établissant ainsi une dynamique d'accord qui facilite l'atteinte d'un consensus.

## 7.Question

**Quelle est la signification de voir les choses du point de vue de l'autre personne ?**

Réponse: Comprendre le point de vue d'une autre personne est vital pour une communication efficace. Carnegie souligne que l'empathie nous permet de combler les différences et





favorise la coopération, rendant plus facile la résolution des conflits et les débats constructifs.

### 8.Question

**Pourquoi la dramatization est-elle importante dans la communication selon Carnegie ?**

Réponse:Dramatiser des idées capte l'intérêt et rend les points plus mémorables. En illustrant des concepts de manière vivante, par exemple en utilisant des démonstrations ou des histoires engageantes, on peut influencer et persuader les autres plus efficacement que par de simples explications.

### 9.Question

**Que signifie faire appel à des motifs plus nobles lors de la persuasion d'autrui ?**

Réponse:Faire appel à des motifs plus nobles signifie formuler des demandes ou des arguments de manière à résonner avec le sens de l'honneur, de l'intégrité ou de l'altruisme de l'autre personne. Cela crée un contexte plus positif pour l'interaction et augmente les chances de coopération.



## 10.Question

**Comment les défis peuvent-ils être utilisés efficacement pour motiver les individus selon Carnegie ?**

Réponse:Lancer un défi peut susciter un esprit de compétition et de motivation. En invitant quelqu'un à s'efforcer d'atteindre l'excellence ou à surmonter une tâche, on l'engage de manière à favoriser l'enthousiasme et l'engagement pour atteindre des résultats.





# Lire, Partager, Autonomiser

Terminez votre défi de lecture, faites don de livres aux enfants africains.

## Le Concept



Cette activité de don de livres se déroule en partenariat avec Books For Africa. Nous lançons ce projet car nous partageons la même conviction que BFA : Pour de nombreux enfants en Afrique, le don de livres est véritablement un don d'espoir.

## La Règle



Gagnez 100 points



Échangez un livre



Faites un don à l'Afrique

Votre apprentissage ne vous apporte pas seulement des connaissances mais vous permet également de gagner des points pour des causes caritatives ! Pour chaque 100 points gagnés, un livre sera donné à l'Afrique.

Essai gratuit avec Bookey





## **Chapitre 4 | Soyez un leader : Comment changer les gens sans offenser ni susciter du ressentiment|**

### **Questions et réponses**

#### **1.Question**

**Quelle est l'importance de commencer par des éloges avant de parler des défauts ?**

Réponse:Commencer par des éloges établit un ton positif, rendant la personne plus réceptive à la critique constructive. Cela favorise la bonne volonté et réduit la défensive. Un exemple du texte illustre cela : le président Coolidge a loué l'apparence de sa secrétaire avant de suggérer une correction sur son travail. Cette méthode adoucit la présentation de la critique et facilite l'acceptation par le récepteur.

#### **2.Question**

**Comment peut-on critiquer les autres sans susciter de ressentiment ?**

Réponse:Pour critiquer sans susciter de ressentiment, il convient d'attirer l'attention sur les erreurs de manière indirecte. Par exemple, l'histoire de Charles Schwab met en



lumière cette approche ; il a donné des cigares aux travailleurs qui enfreignaient la règle de fumer au lieu de les réprimander directement, préservant ainsi leur dignité et encourageant la coopération.

### 3.Question

**Quel est l'effet de discuter de ses propres erreurs avant de critiquer les autres ?**

Réponse:Parler de ses propres erreurs en premier montre de l'humilité et aide à créer un environnement où la personne critiquée se sent comprise et moins vulnérable. Dale Carnegie raconte comment il a abordé les erreurs de sa nièce en partageant d'abord ses propres erreurs passées. Cette approche facilite l'acceptation des retours constructifs.

### 4.Question

**Pourquoi est-il important de poser des questions plutôt que de donner des ordres directs en leadership ?**

Réponse:Poser des questions au lieu de donner des ordres directs responsabilise les individus, encourage leur participation et favorise la collaboration. Lorsque les leaders



impliquent les membres de l'équipe dans le processus décisionnel, cela stimule la créativité et l'appropriation des tâches, renforçant ainsi leur volonté de coopérer.

### 5.Question

**Quel est l'impact de laisser quelqu'un conserver sa dignité dans une situation difficile ?**

Réponse:Permettre à quelqu'un de conserver sa dignité préserve son intégrité et favorise une relation positive.

L'exemple du traitement de Charles Steinmetz par General Electric illustre cela ; en le réaffectant à un poste prestigieux au lieu de le renvoyer, ils ont préservé sa dignité et sa bonne volonté.

### 6.Question

**Quel rôle joue l'encouragement pour aider les gens à corriger leurs défauts ?**

Réponse:L'encouragement crée un environnement où le fait de faire des erreurs est perçu comme une étape vers l'apprentissage plutôt qu'un échec. Lorsqu'on met en avant même des améliorations mineures, comme l'a fait Clarence





Zerhusen avec son fils, cela motive l'effort continu et renforce les comportements positifs.

### 7.Question

**Comment donner à quelqu'un une bonne réputation à laquelle vivre peut influencer sa performance ?**

Réponse:Attribuer à une personne une réputation positive l'encourage à répondre ou à dépasser les attentes. Par exemple, lorsque Mme Ruth Hopkins a décrit Tommy comme un 'leader naturel', cela a influencé son comportement de manière positive, le poussant à relever ce défi et à vivre selon les éloges.

### 8.Question

**Quelles stratégies peuvent être employées pour rendre les défauts faciles à corriger ?**

Réponse:Pour rendre les défauts faciles à corriger, l'utilisation de l'encouragement est cruciale, car elle instille de la confiance. L'expérience du célibataire avec des cours de danse en est un exemple ; en se concentrant sur les aspects positifs de sa performance tout en minimisant les défauts,



l'instructeur a revitalisé sa motivation à s'améliorer.

## 9.Question

**Comment rendre les autres heureux de se conformer aux demandes ?**

Réponse:Pour rendre les autres heureux de se conformer aux demandes, il faut communiquer les avantages pour eux, utiliser un langage positif et présenter les demandes comme des opportunités de collaboration. L'exemple du Colonel House qui a subtilement présenté le rôle d'émissaire de paix à William Jennings Bryan montre comment une telle stratégie favorise l'acceptation.

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le



# Les meilleures idées du monde débloquent votre potentiel

Essai gratuit avec Bookey



Scanner pour télécharger



# Comment se faire des amis Quiz et test

Vérifier la réponse correcte sur le site de Bookey

## Chapitre 1 | Techniques fondamentales pour gérer les relations humaines| Quiz et test

1. La critique peut améliorer les relations et créer de la bonne volonté.
2. Comprendre les besoins des autres est crucial pour une communication efficace.
3. Exprimer une appréciation honnête et sincère a peu d'impact sur le comportement des gens.

## Chapitre 2 | Manières de se faire des amis| Quiz et test

1. Pour se faire des amis, il faut montrer un intérêt sincère pour les autres.
2. Un sourire n'a pas d'effet significatif sur les premières impressions.
3. Se rappeler les noms des gens est sans importance dans les interactions sociales.

## Chapitre 3 | Comment amener les gens à penser comme vous| Quiz et test

Livres Gratuits



Scanne pour télécharger



Écoute-le



1. Vous pouvez gagner une dispute sans créer un impact émotionnel négatif.
2. Admettre quand vous avez tort peut renforcer les relations.
3. Il est conseillé de confronter les autres directement pour résoudre les différends.





Téléchargez l'appli Bookey pour profiter

# Plus de 1000 résumés de livres avec des quiz

**Essai gratuit disponible !**

Scannez pour télécharger





## Chapitre 4 | Soyez un leader : Comment changer les gens sans offenser ni susciter du ressentiment| Quiz et test

1. Commencez par des éloges avant d'évoquer les défauts, car cela adoucit la critique.
2. Les ordres directs sont mieux que de poser des questions lorsque vous essayez de diriger quelqu'un.
3. L'encouragement est essentiel pour motiver les individus à améliorer leurs compétences.





Téléchargez l'appli Bookey pour profiter

# Plus de 1000 résumés de livres avec des quiz

**Essai gratuit disponible !**

Scannez pour télécharger

