

17 Règles de l'Intelligence Sociale

1. La gratitude.

Tout part de là.
Reconnaître,
exprimer, vous
réjouir du talent
des autres, de
leur succès, de
leurs
compétences, de
la beauté de la
vie, donc avoir de
la gratitude, **vous**



fera passer dans la catégorie des gens dont la compagnie est un réel plaisir.

Puis si vous n'êtes pas capable d'accorder et reconnaître la valeur des êtres et des choses, comment espérez-vous réussir naviguer avec succès dans le jeu social?

"La gratitude n'est pas seulement la plus grande des vertus, c'est aussi le parent de toutes les autres." ~ Cicero

2. Produire. Profiter de la vie c'est bien, mais si vous ne produisez jamais rien, alors pour être clair, vous n'intéressez pas grand monde. Si vous voulez vraiment devenir utile aux autres, alors vous devez produire. Produire cela veut dire créer, concevoir, réaliser, élaborer des solutions, inspirer les autres, contribuer au monde.

Peu importe que cela soit créer de la musique, ouvrir votre blog, organiser un évènement, enrichir la vie des autres d'une manière ou d'une autre, **rendez-vous utile et indispensable grâce à ce que vous créez.** En sociologie on dira alors que vous êtes une ressource pertinente.

3. La prudence sur le jugement des autres. Il est admis qu'un bon jugement est un jugement nuancé au maximum.

C'est faux quand vous jugez du talent d'une personne, ou de ce qu'elle a créé, et qu'elle est en face de vous.

Quand vous jugez la personne qui a mit son temps, son énergie, sa passion, sa persévérance dans quelque chose et que vous la jugé, **l'effet provoqué est désastreux, et cette personne n'a qu'une envie, ne plus vous voir.**

4. L'adaptation aux autres. S'adapter c'est chercher à comprendre avant de vouloir être compris. Ceci est particulièrement recommandé quand les différences sociales et culturelles sont grandes.

L'adaptation aux autres se fait en prenant conscience de vos inflexions vocales, de votre manière de parler, de votre vocabulaire, de votre langage corporel. **C'est moduler votre expression pour réduire les différences entre vous et les autres, afin que le contact se fasse.**

Vous n'allez pas parler à un ouvrier métallurgique d'Alsace comme vous allez parler à un cadre supérieur Parisien de la défense.

"Le contact, c'est l'appréciation des différences." ~ Frederick S. (Fritz) Perls

5. Ne pas se croire supérieur aux autres. Revenir à #4 pour explications.

6. L'empathie. Pour s'adapter aux autres, il faut de l'empathie, se mettre à la place des gens, comprendre ce qu'ils ressentent, et ce dont ils ont besoin. **Sans empathie, il n'y pas d'influence sociale possible.**

Ensuite, il y a une différence entre être une véritable éponge émotionnelle, ce qui nuit à votre épanouissement, et ne rien comprendre à ce que ressentent les autres, ce qui conduit à l'égoïsme. Les gens intelligents socialement se situent entre les deux.

7. Donner, Donner, Donner! La plupart des gens donnent pour recevoir en retour. Mais la générosité a un pouvoir immense.

Les meilleurs réseauteurs sont des gens généreux, et cela leur ouvre bien des portes. Quand vous ne tenez pas les comptes entre ce que vous donnez et ce que vous recevez, vous donnez envie aux gens de vous aider. La boucle se referme, une relation est née.

Cependant si vous ne savez pas ce que vous voulez recevoir, vous pourriez recevoir tout et n'importe quoi. C'est à vous de définir quel genre de relation vous voulez, et ce que vous ne voulez pas.

A l'opposé être dans l'attente des autres est une excellente manière de détruire votre énergie, **sans énergie pas de dynamique sociale.**

8. Toujours demander. Connaissez-vous le prix d'une demande ? Zéro. Nada. Nichts. Pourtant peu de personnes osent demander. **Nous avons besoin des autres pour avancer dans la vie, personne ne réussit seul.**

Si vous ne trouvez personne pour vous aider, c'est qu'il y a un problème dans votre façon de demander, ou que vous n'apportez pas assez en échange. Revenez à #6

Quand vous avez un réseau relationnel, il existe pour se prêter mutuellement assistance. Il comporte des gens auxquels vous pouvez demander des choses, et que vous aider aussi. **Un réseau relationnel existe précisément parce qu'il y a reconnaissance des besoins des uns et des autres.**

9. L'autonomie. L'autonomie est essentielle pour toute personne aspirant à la liberté. L'autonomie, c'est anticiper que la personne peut arriver en retard à votre rendez-vous, et ne pas être perdu, c'est ne pas avoir besoin qu'on vous dise quoi faire, c'est ne pas demander de permission pour réaliser vos rêves, c'est être en mesure de faire seul vos choix, c'est être le capitaine de vous-même.

Si vous avez toujours besoin qu'on vous dise quoi faire, **alors votre influence sociale devient toute relative. Vous**

influencez dans le sens ou vous êtes un poids pour les autres. Ce qui est peu flatteur.

10. La Fiabilité. La confiance est primordiale dans les relations humaines. De la même manière que vous attendez des autres la fiabilité, votre entourage attend de vous une certaine fiabilité.

Les gens cherchent à réduire l'incertitude et le manque de fiabilité. Qui souhaite avoir uniquement de personnes sur lesquelles il ne peut pas jamais compter? Personne.

Les gens intelligents socialement savent bien estimer la fiabilité des autres. Ils savent bien évaluer quel degré de confiance ils peuvent accorder aux personnes.

11. S'investir dans des univers différents. Vous investir dans des univers différents donne du relief, de la profondeur, et des dimensions à votre vie. Quand vous êtes investi dans des univers différents vous avez l'avantage de pouvoir remplir vos besoins humains, d'estime, d'affection, d'appartenance, de reconnaissance, à diverses sources relationnelles. **Vous êtes moins dépendant d'une seule source.**

Il n'est pas possible, ni raisonnable, ni correct d'exiger d'une seule source relationnelle de combler tout vos besoins. N'en demandez pas trop aux mêmes personnes.

12. Un réseau Social se construit avant-même d'en avoir besoin. Le mythe de la personne qui a un besoin et qui va vers les autres pour construire son réseau social à ce moment-là, ce n'est pas vraiment la réalité. Les personnes intelligentes socialement savent pertinemment qu'un réseau social se construit avant d'en avoir besoin. **Elles créent d'abord des relations, et le jour où elles ont un besoin, elles n'ont plus qu'à lancer des appels dans leur réseau.**

Les relations se créent en utilisant plusieurs (au moins 3 d'après l'expert du réseautage *Keth ferrazzi*) moyens de communications, et/ou quand les rencontres se font dans des

circonstances différentes. C'est à partir de ce moment-là que la relation devient vraiment «officielle» pour vous deux.

13. La hiérarchie des moyens de communication. Tous les moyens de communication ne sont pas égaux, et **ne sont pas tous autant engageants**. Un message sur Twitter n'est pas autant engageant qu'une rencontre physique. Un SMS n'est pas autant engageant qu'un appel téléphonique vocal. Un message privé sur un réseau social n'a pas le même poids qu'un courrier électronique qui vous est directement adressé.

Toute relation comporte un rapport de pouvoir. Les gens socialement intelligents n'utilisent pas un moyen de communication plus élevé que l'autre pour communiquer. Le choix du mode de communication utilisé et la longueur des messages sont un révélateur très clair des rapports de pouvoir.

14. Utiliser les médias sociaux intelligemment. L'intérêt d'avoir un profil sur Facebook c'est de donner envie aux autres d'entrer dans votre vie, grâce aux échanges que vous avez avec les autres, grâce au contenu que vous publiez. Avoir de nouvelles personnes en abonnés permet de gagner de l'influence.

Les personnes intelligentes socialement savent très bien utiliser les médias sociaux **pour gérer leur image, leur réputation, leur influence, et leur crédibilité.**

15. Comprendre le Dress Code. On ne s'habille pas de la même manière suivant les circonstances, ni partout de la même manière. Manquer d'intelligence sociale, c'est ne pas comprendre l'effet et l'image que l'on projette suivant son ³accoutrement, suivant les circonstances, suivant les événements. **L'habit fait le moine.**

16. Manager les gardiens des clefs avec art. Les gardiens des clés sont les personnes qui détiennent le pouvoir de vous donner l'accès à des ressources humaines, ou autres.

La secrétaire d'un potentiel partenaire commercial, les directeurs de casting, un super-connecteur qui a un carnet riche en contacts, le physiologiste à l'entrée d'un lieu à la culture très codifiée. **Le passage en force est à proscrire avec ses personnes, c'est un comportement particulièrement contre-productif, et vous ne voulez pas voir la porte fermée.**

Ce sont des personnes qui ont un pouvoir notable que les personnes manquant d'intelligence sociale négligent.

17. Ne pas se faire mousser avec son intelligence sociale.
Dixit celui qui vient d'écrire 17 règles sur l'intelligence sociale.

Ecrit par Julien Lucas

Plus d'articles sur: www.libres-et-heureux.com