

Mes Procédés Secrets Pour Avoir Des Amis



Edi-Inter - Route de Chancy 28, CH 1213 Petit Lancy 2 - Suisse

www.communicateurs-efficaces.com

Sommaire

<u>Sommaire</u>	<u>2</u>
<u>Mes Procédés Secrets Pour Avoir Des Amis</u>	<u>3</u>
<u>"Comment avoir des amis ?"</u>	<u>3</u>
<u>Qu'est-ce qu'un ami ?</u>	<u>5</u>
<u>Comment influencer les gens ?</u>	<u>7</u>
<u>1. Mettez-vous d'abord du côté de votre interlocuteur</u>	<u>7</u>
<u>2. Commencez par des remarques positives</u>	<u>8</u>
<u>3. Posez des questions qui lui font découvrir la</u> <u>vérité</u>	<u>8</u>
<u>4. Utilisez des images et racontez des histoires</u>	<u>9</u>
<u>5. Si vous avez fait une erreur, dites-le</u>	<u>9</u>
<u>6. Donnez-lui des raisons d'agir</u>	<u>10</u>
<u>Quelques secrets supplémentaires</u>	<u>10</u>
<u>Table des Matières</u>	<u>11</u>

Mes Procédés Secrets Pour Avoir Des Amis

"Comment avoir des amis ?"

Voici une question qui m'est souvent posée. Pourtant il n'y a rien de plus facile, vous allez le voir dans les pages qui suivent.

Avoir des amis permet d'évoluer facilement dans la société, de ne jamais se sentir isolé, de s'enrichir personnellement au cours de conversations amicales, de passer d'agréables moments, etc.

La première étape est de rencontrer des gens. Il est évident que si vous ne sortez pas de chez vous, si vous vous contentez de regarder la télévision, vous ne vous ferez pas d'amis.

Pour cela, commencez par vous fixer des objectifs : par exemple, faire la connaissance d'une nouvelle personne chaque semaine. Puis mettez les moyens nécessaires au service de cet objectif.

Les moyens à mettre en oeuvre sont :

1. Vos amis actuels

Vos amis ont d'autres amis que vous. Demandez-leur d'organiser une soirée où ils vous inviteront, ou organisez vous-même un dîner où chacun devra amener un couple d'amis (par exemple). L'avantage de ce système est que "qui se ressemble s'assemble", et que vous rencontrerez donc des personnes avec lesquelles vous aurez des affinités.

Vos "relations" peuvent devenir des amis. Voyez plus loin comment faire.

2. Les nouveaux amis

Recherchez les occasions de rencontre. Cela peut aller du club de vacances aux cours de gymnastique, en passant par les petites annonces.

Pensez au type de personne que vous souhaitez rencontrer. Si vous voulez rencontrer des femmes, allez plutôt à un cours de yoga. Si vous voulez rencontrer des hommes, un cours de micro-informatique sera mieux.

Ouvrez les yeux dans votre vie quotidienne. Si une personne avec laquelle vous êtes en contact pour des raisons professionnelles vous est sympathique, dites-le lui. Invitez-la à "prendre un pot".

Si quelqu'un dont vous entendez parler vous intéresse, quel que soit sa position sociale et sa fortune, cherchez à la rencontrer. Écrivez-lui -Téléphonez-lui.

3. Attirer les autres à vous

Il existe des méthodes très puissantes pour attirer les autres à vous. La visualisation par exemple. Visualisez-vous entouré d'amis. Représentez-vous mentalement faisant la connaissance de nouvelles personnes qui vous trouvent sympathiques et que vous trouvez sympathiques.

L'autosuggestion ensuite. Dites-vous "j'ai le droit d'avoir des amis". "Je fais confiance aux autres". "Chaque jour, et de plus en plus, les autres viennent à moi". "J'aime et je suis aimé".

Chassez de votre pensée les doutes, les dépressions, les tentations de rompre tout contact avec les autres. Remplacez-les par des pensées positives.

Qu'est-ce qu'un ami ?

L'amitié, c'est une relation de sympathie ou d'affection qui vous lie à une personne (à condition, bien sûr, qu'elle ne soit bâtie ni sur les liens du sang, ni sur l'attrance sexuelle).

Pour créer ce courant de sympathie – qui se transformera ensuite en affection – voici les conseils du meilleur spécialiste, Dale Carnegie :

Règle 1 : Intéressez-vous sincèrement aux autres.

Règle 2 : Ayez le sourire.

Règle 3 : Rappelez-vous que le nom d'un homme est pour lui le mot le plus doux et le plus important de tout le vocabulaire.

Règle 4 : Sachez écouter. Encouragez les autres à parler d'eux-mêmes.

Règle 5 : Parlez à votre interlocuteur de ce qu'il aime.

Règle 6 : Faites-lui sincèrement sentir son importance.

Voyons chacune de ces règles en détail :

Règle 1 : Le mot clef est "sincèrement". Les gens font la différence entre ceux qui s'intéressent à eux par intérêt et ceux qui s'intéressent sincèrement à eux. Posez des questions. Soyez comme un journaliste qui écrirait un article sur la personne à qui vous parlez. La sincérité vient du coeur. Vibrez à l'unisson de votre ami. Ressentez les mêmes émotions que celles qu'il exprime.

Règle 2 : Ayez le sourire. Regardez comme un visage est illuminé par un sourire. Le vôtre l'est aussi. Vos yeux brillent plus lorsque vous souriez. Vous devenez attirant. Je ne parle pas, bien sûr, d'un sourire forcé, mais du sourire don, du sourire qui fait plaisir et qui rend sympathique.

Règle 3 : Ce qui est vrai pour le nom, lorsque vous êtes dans un milieu d'affaire, l'est encore plus pour le prénom. Utilisez le prénom de celui ou celle dont vous voulez être

l'ami. Dès que vous le sentez possible, passez du vouvoiement au tutoiement.

Règle 4 : Il est très difficile d'écouter, car vous vous intéressez sans doute plus à vous-même qu'aux autres. Rappelez-vous que vous avez 2 oreilles... et une seule bouche. Utilisez-les à proportion ! Pour encourager les autres à parler d'eux-mêmes, renforcez positivement leur discours en hochant la tête, en émettant les petits sons tels que "oui", "Ah bon !", "Et puis ?", "Pas possible !" "D'accord", etc. qui encouragent à continuer.

Règle 5 : Dale Carnegie s'étonnait qu'alors que lui adore les fraises à la crème, pour une raison étrange, il soit obligé de proposer autre chose aux poissons qu'il pêche pour les attirer. Vous êtes peut-être passionné par un sujet. Vous pensez être très intéressant lorsque vous en parlez. Mais vous l'êtes beaucoup plus lorsque vous parlez de ce que votre interlocuteur aime.

Règle 6 : Tout le monde doute un peu de lui, au moins dans certains domaines. Nous avons tous besoin de rassurance, de sentir combien nous sommes importants aux yeux des autres. Tout naturellement, ceux pour lesquels nous comptons sont ceux qui nous sont sympathiques. Aidez votre interlocuteur à prendre conscience pleinement de sa valeur. Combattez sa modestie. Je ne parle pas de vile flatterie mais de compliments sincères.

Encore quelques "trucs" pour avoir des amis : entretenez vos amis. Pensez à eux. Si vous voyez un article qui les intéresse, découpez-le et envoyez-le leur. Montrez-leur qu'ils sont importants pour vous. Téléphonnez-leur, écrivez-leur. Souhaitez-leur la bonne année, notez leur anniversaire, souhaitez leur fête. Vous le verrez : faire plaisir vous remplira de joie, et vos amis vous rendront vos attentions au centuple.

Bien sûr, pour cela, il faut que vous n'ayez pas une âme de comptable. Donnez sans penser à ce qui vous sera rendu

en retour. Et ne vous plaignez pas de ne rien recevoir si vous ne demandez rien !

Une dernière mise en garde

On vous a sans doute dit qu'il fallait éviter d'être sincère si on voulait garder ses amis. C'est faux. Il ne faut pas être blessant, mais la vérité est toujours bonne à dire. Tout dépend comment. Comme le dit un proverbe japonais :

"Il n'y a pas de meilleur miroir qu'un ami véritable".
Soyez un miroir. Je vais vous expliquer comment.

Comment influencer les gens ?

"Influencer", c'est faire passer un "influx". Faire comprendre quelque chose à quelqu'un. Changer son comportement. Il y a pour cela des règles à suivre impérativement :

- 1 . Mettez vous d'abord du côté de votre interlocuteur. Regardez les choses de son point de vue.
2. Commencez par des remarques positives.
3. Posez des questions qui leur font découvrir la vérité.
4. Utilisez des images et racontez des histoires.
5. Si vous avez fait une erreur, dites-le.
6. Donnez-leur des raisons d'agir.

Voyons ensemble dans le détail ces 6 règles.

1. Mettez-vous d'abord du côté de votre interlocuteur

Regardez les choses de son point de vue.

C'est la suite des règles pour être sympathique. Si vous voulez influencer les gens, ne commencez pas par vous les mettre à dos.

Les gens croient bien faire en agissant comme ils le font. Lorsqu'ils disent quelque chose, ils pensent réellement avoir raison. Commencez par bien comprendre pourquoi ils pensent ou agissent comme cela. Ce n'est que si vous les comprenez bien que vous pourrez les influencer. Ce n'est qu'en parlant de choses qu'ils connaissent, en partant de leur point de vue, que vous pourrez les amener là où vous le désirez.

2. Commencez par des remarques positives

Il ne suffit pas de comprendre les gens. Il faut aussi les encourager, leur faire comprendre que l'on est de leur côté – même si ensuite on veut leur demander de faire exactement l'inverse de ce qu'ils ont l'habitude de faire.

Cherchez donc ce qu'il y a de positif dans leur démarche. Comme vous voyez les choses de leur point de vue, il vous sera facile de trouver le positif.

En procédant de cette manière, ils seront tout prêts à vous écouter et à faire des concessions. Ils auront l'impression d'avoir beaucoup reçu, et seront prêts à donner en contrepartie.

3. Posez des questions qui lui font découvrir la vérité

Pour protéger l'amour-propre des gens – qui est immense et très gourmand – l'idéal est de les aider à découvrir eux-mêmes ce qu'ils doivent faire. Il y a un moyen pour cela : la question.

Devenez maître dans l'art de poser des questions. Écoutez les leaders, observez leur façon de faire.

L'art de poser des questions, que l'on appelle "Maïeutique", est à la base de beaucoup de sessions de formation. Pourquoi ? Parce que ce que l'on découvre soi-même a beaucoup plus de valeur que ce que vous disent les autres.

4. Utilisez des images et racontez des histoires

Le cerveau humain est ainsi fait : il réagit mieux aux images ou aux histoires qu'aux raisonnements. Pensez aux hommes qui ont changé la face du monde : Jésus, Bouddha, Mahomet... tous utilisaient des images et racontaient des histoires pour influencer et convaincre leurs adeptes. Les grands hommes politiques en font tout autant.

Collectionnez les anecdotes et les histoires. Notez-les dans un carnet. Parlez par images, même dans votre vie quotidienne. Entraînez-vous !

5. Si vous avez fait une erreur, dites-le

Il est rare de rencontrer des gens qui reconnaissent leurs erreurs. Or, on a tendance à les écouter plus attentivement que les autres, car :

- Cela les rends plus humains, plus proches de nous.
- Leur sincérité est un a priori favorable pour la suite de ce qu'ils vont dire.
- Sachant que l'on apprend beaucoup de ses erreurs, ce qu'ils ont découvert ensuite nous intéresse.

Si vous avez fait une erreur, dites-le, particulièrement si cette erreur est la même que celle des gens que vous voulez influencer (ou si elle est du même genre).

6. Donnez-lui des raisons d'agir

Lorsqu'on cherche à influencer quelqu'un, c'est pour qu'il agisse d'une certaine façon. Mais, souvent, ceux qui veulent influencer les autres ne se mettent pas à leur place et ne leur donnent pas de bonnes raisons d'agir.

Sans bonnes raisons d'agir vite, on remet à plus tard, et plus tard c'est... jamais ! Dites : "Si vous agissez comme ceci, vous aurez cela" ou "En agissant vite, vous obtiendrez..."

Pensez avant de parler. C'est un autre des avantages de faire parler un interlocuteur : cela vous donne le temps de penser !

Quelques secrets supplémentaires

Pour influencer les gens, la visualisation positive est une arme excellente. Je vous recommande à ce sujet mon ouvrage sur "Comment avoir une personnalité magnétique".

Le regard est aussi un moyen très puissant. Si vous pensez fortement à ce que vous désirez, en sentant que c'est l'intérêt de votre interlocuteur, et en le regardant intensément dans les yeux, vous obtiendrez des résultats étonnants. (Voir à ce sujet mon ouvrage sur "Les 10 secrets de la puissance hypnotique").

En ce qui concerne l'influence à distance par l'intermédiaire de lettres ou de textes, je vous recommande l'ouvrage de Christian Godefroy "Comment écrire une lettre qui vend".

Voilà. Nous avons fait le tour de la question. Il reste le principal à faire : La pratique. Lisez et relisez ce livret. Achetez d'autres ouvrages sur le sujet. Perfectionnez-vous. L'art de se faire des amis et d'influencer les gens est à la base des plus grandes réussites. Je vous souhaite beaucoup d'amis, d'influence... et de Succès !

Table des Matières

<u>Sommaire</u>	<u>2</u>
<u>Mes Procédés Secrets Pour Avoir Des Amis</u>	<u>3</u>
<u>"Comment avoir des amis ?"</u>	<u>3</u>
<u>Qu'est-ce qu'un ami ?</u>	<u>5</u>
<u>Comment influencer les gens ?</u>	<u>7</u>
<u>1. Mettez-vous d'abord du côté de votre interlocuteur</u>	<u>7</u>
<u>2. Commencez par des remarques positives</u>	<u>8</u>
<u>3. Posez des questions qui lui font découvrir la</u> <u>vérité</u>	<u>8</u>
<u>4. Utilisez des images et racontez des histoires</u>	<u>9</u>
<u>5. Si vous avez fait une erreur, dites-le</u>	<u>9</u>
<u>6. Donnez-lui des raisons d'agir</u>	<u>10</u>
<u>Quelques secrets supplémentaires</u>	<u>10</u>
<u>Table des Matières</u>	<u>11</u>