

Comment se faire des amis

Nouvelle édition

AUTEURS

Dale Carnegie

ÉDITION

Livre de Poche, 2023

ISBN 978-2-253-23871-3

AXE 3

Communication et savoir-être

LE LIVRE EN UNE PHRASE

Le réseautage ramené à quelque chose de simple et de faisable : poser des questions, écouter les réponses, et se souvenir de ce qu'on t'a dit.

Pourquoi on te le recommande

Parce que « réseauter » fait peur et sonne intéressé, alors que ça se résume à savoir mener une conversation. Ce livre est la référence sur le sujet depuis quatre-vingt-dix ans, et il est plus utile que tous les conseils LinkedIn réunis.

Le livre en résumé

Dale Carnegie était formateur en art oratoire à New York. Publié en 1936, son livre est l'un des plus vendus de l'histoire. Il est né de ses cours du soir, ce qui explique sa forme : des principes numérotés, chacun illustré par des anecdotes.

L'édition du Livre de Poche parue en 2023 a rafraîchi les exemples, mais la structure reste la même : les techniques de base pour aborder les gens, six façons de se faire apprécier, douze pour rallier quelqu'un à son point de vue.

Disons-le franchement, c'est un livre daté. Certains passages frôlent la flatterie et l'époque transpire à chaque page. Lis-le pour les quatre ou cinq principes de fond sur l'écoute, saute le reste. Ces quatre ou cinq principes suffisent à changer ta façon de faire une entrevue d'information.

Les grands thèmes abordés

- **S'intéresser vraiment.** On se fait plus d'alliés en deux mois en s'intéressant aux autres qu'en deux ans en essayant de les intéresser à soi. C'est la phrase qui résume le livre.
- **Le nom de la personne.** Le retenir et l'employer. Détail minuscule, effet disproportionné, et vérifiable dès ta prochaine rencontre.
- **Écouter et laisser parler.** La plupart des gens attendent leur tour au lieu d'écouter. Celui qui écoute vraiment se remarque immédiatement.
- **Ne pas critiquer de front.** La critique directe met sur la défensive et ne change rien. Poser une question fait souvent le travail toute seule.

Trois idées à retenir

1 Le réseautage, c'est poser des questions.

Tu n'as rien à vendre et rien à demander la première fois. C'est ce qui rend l'exercice supportable.

2 On se souvient de qui s'est intéressé à nous.

Pas de qui s'est bien présenté. C'est contre-intuitif et c'est la clé.

3 Le suivi vaut le premier contact.

Un message deux jours après, qui reprend un détail de la conversation, fait plus que tout le reste.

Ton exercice

EXERCICE

30 MINUTES DE PRÉPARATION, PUIS 3 CONVERSATIONS

Trois conversations

Prépare trois questions que tu poserais à quelqu'un qui fait le métier qui t'intéresse. Pas « avez-vous des postes », plutôt « comment vous y êtes-vous rendu » et « qu'est-ce qui vous surprend encore ».

Mène trois conversations de vingt minutes avec trois personnes différentes. Écoute plus que tu ne parles. Envoie un mot deux jours après.

Pour finir : note les trois personnes et la date de ton suivi dans ton Plan de match.

Où ça se rattache dans ton parcours

Cette lecture prépare l'atelier **Coaching en employabilité** et les soirées GenT Événements, où tu auras justement trois conversations à mener. Elle se lit avec **Never Eat Alone** de Keith Ferrazzi, qui en donne la version moderne.

GenT-Génération Talent · Une initiative Joblinks

Programme de littérature, axe 3 · generation-talent.ca · info@generation-talent.ca

GenT ne vend aucun livre et ne touche rien sur les ventes. Les titres du mois sont en présentoir dans les bibliothèques partenaires des Cafés de l'emploi.