


☐

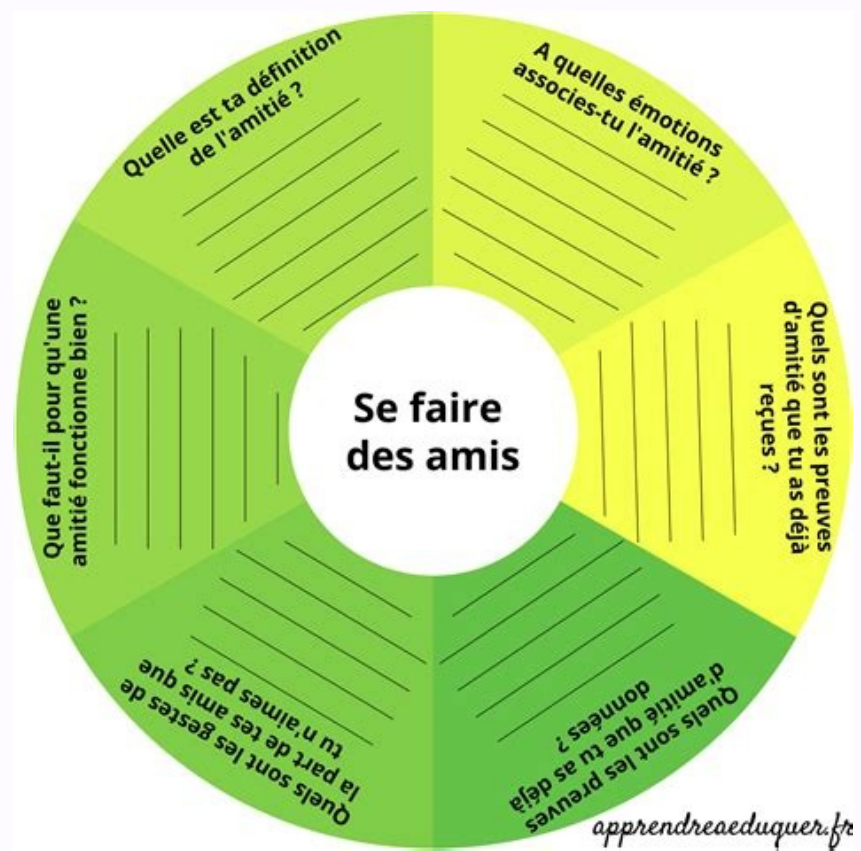
I'm not robot


reCAPTCHA

Continue

Comment se faire des amis livres

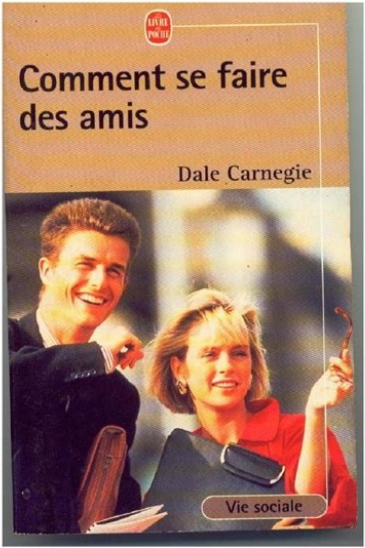
C'est l'éternel oublié des goûters d'anniversaire ? Celui qui lit seul dans son coin pendant la récré au lieu de s'amuser avec ses camarades ? Il n'est pas forcément facile pour un enfant de nouer des liens, surtout à l'école où chacun cherche sa place. Mais qu'est-ce qui explique donc que certains enfants aient plus de mal que d'autres à se faire des copains ? Le goût de la solitude Question de timidité d'abord. Si votre enfant est d'un tempérament plutôt introverti, il se suffit probablement à lui même et apprécie de faire les choses à son rythme, comme il l'entend, sans avoir à composer avec les autres. Inutile de lui mettre la pression, surtout s'il ne semble pas souffrir de la situation. Il n'a probablement pas envie d'avoir des tonnes d'amis et s'il en a un ou deux, c'est probablement suffisant pour combler ses besoins. En revanche, s'il semble triste d'être seul, c'est sans doute parce qu'il a le sentiment d'être rejeté. Il faut comprendre pourquoi. Est-ce parce qu'il se sent différent de ses camarades et qu'il n'a pas confiance en lui ? Quand on a une mauvaise estime de soi, les autres le perçoivent et vous rejettent. Or chaque rejet est ressenti par l'enfant comme une preuve supplémentaire de son manque de valeur et d'intérêt.



Si votre enfant est d'un tempérament plutôt introverti, il se suffit probablement à lui même et apprécie de faire les choses à son rythme, comme il l'entend, sans avoir à composer avec les autres. Inutile de lui mettre la pression, surtout s'il ne semble pas souffrir de la situation. Il n'a probablement pas envie d'avoir des tonnes d'amis et s'il en a un ou deux, c'est probablement suffisant pour combler ses besoins. En revanche, s'il semble triste d'être seul, c'est sans doute parce qu'il a le sentiment d'être rejeté.



En revanche, s'il semble triste d'être seul, c'est sans doute parce qu'il a le sentiment d'être rejeté. Il faut comprendre pourquoi. Est-ce parce qu'il se sent différent de ses camarades et qu'il n'a pas confiance en lui ?



Est-ce parce qu'il se sent différent de ses camarades et qu'il n'a pas confiance en lui ? Quand on a une mauvaise estime de soi, les autres le perçoivent et vous rejettent. Or chaque rejet est ressenti par l'enfant comme une preuve supplémentaire de son manque de valeur et d'intérêt. C'est un véritable cercle vicieux. Que faire ? Ne manquez pas une occasion de lui rappeler ses qualités, dites-lui à quel point vous l'appréciez pour ce qu'il est, encouragez-le à pratiquer des activités pour lesquelles il est doué. Pourquoi ne pas l'inscrire à des ateliers en dehors de l'école ? Ainsi il fera la connaissance d'enfants qui ne font pas partie de son milieu habituel. Il est essentiel de montrer à votre petit que vous êtes présents pour lui et attentifs à ses besoins. Et si ça venait de lui ? La timidité et lui, ça fait deux.

Dale Carnegie



COMMENT SE FAIRE
DES AMIS
ET INFLUENCER LES AUTRES

Best-seller mondial traduit en 37 langues

LES ÉDITIONS
Québec-Livres

Si votre enfant est d'un tempérament plutôt introverti, il se suffit probablement à lui même et apprécie de faire les choses à son rythme, comme il l'entend, sans avoir à composer avec les autres. Inutile de lui mettre la pression, surtout s'il ne semble pas souffrir de la situation. Il n'a probablement pas envie d'avoir des tonnes d'amis et s'il en a un ou deux, c'est probablement suffisant pour combler ses besoins. En revanche, s'il semble triste d'être seul, c'est sans doute parce qu'il a le sentiment d'être rejeté. C'est un véritable cercle vicieux. Que faire ? Ne manquez pas une occasion de lui rappeler ses qualités, dites-lui à quel point vous l'appréciez pour ce qu'il est, encouragez-le à pratiquer des activités pour lesquelles il est doué. Pourquoi ne pas l'inscrire à des ateliers en dehors de l'école ? Ainsi il fera la connaissance d'enfants qui ne font pas partie de son milieu habituel. Il est essentiel de montrer à votre petit que vous êtes présents pour lui et attentifs à ses besoins. Et si ça venait de lui ? La timidité et lui, ça fait deux.

Un album faussement naïf qui parle de rencontre, de plaisir partagé et de communauté.

Dès 5 ans, Joel Franz Rosell, Constanze Von Kitzing, Hong Fei, 12,70€ Lire aussi Que faire si mon enfant n'a pas de copains ? 4/5 Je veux voir le directeur ! A la ferme des Millefleurs, c'est la grogne générale. Le fermier a donné tous les restes de son repas d'anniversaire au chien et celui-ci ne veut pas partager ! Il faut que quelqu'un prenne les choses en mains. Ça tombe bien, le cochon rêve d'être directeur. Mais le coq se porte également volontaire. Et l'escargot aussi ! Les autres animaux proposent un test aux trois candidates : s'ils sont élus, que feront-ils ? Chacun y va de sa proposition...qui ne satisfait personne. Finalement, c'est ensemble que les animaux trouveront la solution. Sur des illustrations savoureuses, une belle histoire sur le partage et l'amitié. Dès 4 ans. Anne Isabelle Le Touzé, éditions Clochette, 13€ 5/5 Pif ! Paf ! Plouf ! Oh, une mare ! La girafe est contente, elle va pouvoir prendre un bain. Mais voilà qu'un crocodile approche, bien décidé à plonger lui aussi. Moi d'abord, non moà ! La dispute éclate et plouf, la mare avale la girafe. Seul sur la page, le crocodile se retrouve tout bête. Finalement, c'était mieux à deux. Rythmée, tonique, pleine d'humour, une courte histoire qui ravira les plus petits. Dès 2 ans. Raphaël Fejtő, l'Ecole des Loisirs, 10,70€ Ajouter à mes livresLire un extraitDale Carnegie EAN : 9782253238713 360 pages Le Livre de Poche (15/02/2023) 3.9/5 497 notesComment se faire des amis Résumé : Les grands classiques ne meurent jamais. C'est en tout cas l'avis de Catherine Fernandez, qui en cette année 2001 a choisi un monument dont la première édition date de... 1936 ! « C'est notre livre de chevet, à mon mari et à moi ! Grâce à Dale Carnegie, nous avons appris à être toujours positifs, à avoir des objectifs dans notre vie professionnelle et personnelle », lance Catherine Fernandez. Et d'ajouter : « Nous avons aussi appris à travailler avec harmonie et sou... > Voir plus Acheter ce livre sur Toutes les offres à partir de 1.45€ étiquettes Ajouter des étiquettes Que lire après Comment se faire des amis Voir plus Critiques, Analyses et Avis (58) Voir plus Ajouter une critique5★17 avis4★15 avis3★11 avis2★3 avis1★1 avisSignaler ce contenuPage de la critique Voilà un livre qui délivre de précieux conseils pour qui souhaite se faire des amis ! Ainsi, on apprend pêle-mêle qu'il est important de retenir les prénoms de ses connaissances et qu'il est judicieux de ne pas les critiquer. En toute franchise, j'ai été bluffé par ces révélations ! En effet, moi qui ai souvent tendance à confondre mes relations jusqu'à les appeler systématiquement machin (surtout lorsque je n'ai pas mes lunettes), il me faut bien reconnaître que je possède assez peu d'amis. J'en possède d'autant moins que, je le confesse, j'ai régulièrement tendance à les traiter de conards lorsque, par la force des choses, un quelconque différend nous oppose. La-dessus, le livre est formel, l'utilisation abusive du vocable « conard » ne favorise pas les rencontres amicales fructueuses ; à l'occasion d'une discussion franche, préférez-lui des termes moins connotés et, si possible, empreints d'aménité si vous voulez tisser un solide réseau de connaissances. Il faut également complimenter celui que l'on veut pour ami et lui déclarer régulièrement qu'il a raison, et ce même si c'est un vrai abruti.

C'est là une partie difficile de l'apprentissage qui nous est proposé, mais si un jour on est amené à déménager, on sera bien content d'avoir sous la main une bande d'abrutis pour porter nos meubles... Outre qu'il faille se rappeler du prénom des gens, il faut aussi leur sourire, le livre insiste bien là-dessus. Il faut également les écouter, même si les

gens qui nous côtoient ont généralement tendance à proférer un faux conseil, à proposer des conseils inopéants, voire des conseils néfastes. Lorsque l'un ami nous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroraison.

12

choses que vous apportera le livre

Comment se faire des amis

de Dale Carnegie

1. Vous aider lorsque vous êtes enlisé dans une ornière, vous faire penser autrement, vous donner de nouvelles visions et de nouvelles ambitions

2. Vous permettre de vous faire des amis rapidement et facilement

3. Accroître votre popularité

4. Vous aider à convaincre les autres

5. Augmenter votre influence, votre prestige et votre capacité à faire avancer les choses

6. Vous permettre d'obtenir de nouveaux clients

7. Augmenter votre capacité de revenus

8. Faire de vous un meilleur vendeur et un meilleur cadre

9. Vous aider à gérer les plaintes, à éviter les arguments et à tisser 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 aider à susciter l'enthousiasme parmi vos associés

Des livres pour changer de vie

des-livres-pour-changer-de-vie.com

Olivier Roland

Est-ce parce qu'il se sent différent de ses camarades et qu'il n'a pas confiance en lui ? Quand on a une mauvaise estime de soi, les autres le perçoivent et vous rejettent. Or chaque rejet est ressenti par l'enfant comme une preuve supplémentaire de son manque de valeur et d'intérêt. C'est un véritable cercle vicieux. Que faire ? Ne manquez pas une occasion de lui rappeler ses qualités, dites-lui à quel point vous l'appréciez pour ce qu'il est, encouragez-le à pratiquer des activités pour lesquelles il est doué. Pourquoi ne pas l'inscrire à des ateliers en dehors de l'école ? Ainsi il fera la connaissance d'enfants qui ne font pas partie de son milieu habituel. Il est essentiel de montrer à votre petit que vous êtes présents pour lui et attentifs à ses besoins. Et si ça venait de lui ? La timidité et lui, ça fait deux. De toute évidence, le problème est ailleurs.

Votre enfant va facilement vers les autres et pourtant, il n'a pas d'amis. Que faire ? Observez le pendant qu'il joue avec un autre enfant et essayez de voir s'il n'aurait pas besoin d'acquérir certaines compétences sociales. Par exemple, s'il ne faudrait pas qu'il apprenne à écouter l'autre ou à mieux contrôler ses émotions (ne pas se vexer, éviter de boudier à tout bout de champ ou de pleurnicher pour un oui ou un non). Attendez le départ de son petit camarade pour lui parler. Ne le critiquez pas, évoquez simplement ce qu'il pourrait faire pour rendre les relations plus harmonieuses et plus agréables. Un comportement inadapté Certains enfants enfin se retrouvent seuls... tout simplement parce qu'ils font le vide autour d'eux. Ils se montrent agressifs, violents (y compris avec les adultes parfois), ne respectent pas les autres, refusent de partager. En réaction, leurs camarades tendent naturellement à les éviter. Que faire ?

Si vous avez le sentiment que c'est le comportement de votre enfant qui pose problème, il faut l'aider à en changer. Évitez de lui faire des reproches directs. Essayez plutôt de lui expliquer doucement pourquoi certaines attitudes (vouloir toujours commander, ne pas partager, se montrer brutal) déplaisent aux autres enfants. Développez son sens de l'empathie en l'invitant à se mettre à la place des autres ("Et toi, si on t'avait fait ça, comment tu aurais réagi ?"). De façon générale, encouragez-le à se préoccuper des besoins et des sentiments de ses camarades. Les livres peuvent vous être d'une aide précieuse. Notre sélection. 1/5 Chut ! Pour Monsieur Franklin, la vie est insupportable. Il n'aime pas son voisin, ni ses fêtes trop bruyantes, ni l'oiseau piaillard qui chante sur son toit. Monsieur Franklin a beau crier CHUT, rien n'arrête les généurs. Pire : plus il crie, plus l'oiseau grossit, grossit... jusqu'à faire écrouler le toit. Cette fois, Monsieur Franklin n'a plus de maison. N'écoutant que son bon cœur, le voisin entreprend de la reconstruire. Mais... mais... qu'est-ce que ce drôle de picotement dans le cœur de Monsieur Franklin ? Serait-ce la naissance d'une amitié ? Tendre et délicat. Dès 4 ans.Morgane de Cadier, Florian Pigé, Hong Fei, 15,50€ 2/5 Le piège parfait Que faire quand on n'a pas d'amis ? Un piège à animal de compagnie, pardi ! Mais la souris s'échappe, le lapin détale, le chat se défile et les souris se méfient. Il ne reste plus au petit garçon qu'à ouvrir un livre et à patienter... Illustrations piquantes, couleurs pétaradantes, un album aux grosses pages cartonnées dont on ne se lasse pas. Dès 3 ans. Gilles Baum, Matthieu Maudet, Seuil Jeunesse, 12,90€ 3/5 Petit chat et le ballon Petit Chat a trouvé un ballon dans la rue. Tout heureux, il le ramène à la maison. Mais sa maman le met en garde : le ballon n'est pas à lui, il doit d'abord s'assurer auprès de tous les voisins qu'il ne leur appartient pas ! Pauvre Petit Chat : lui qui ne connaît encore personne dans l'immeuble va devoir frapper à toutes les portes.

La suite, on la connaît : il s'y fera plein d'amis. Un album faussement naïf qui parle de rencontre, de plaisir partagé et de communauté. Dès 5 ans.Joël Franz Rosell, Constanze Von Kitzing, Hong Fei, 12,70€ Lire aussi Que faire si mon enfant n'a pas de copains ? 4/5 Je veux voir le directeur ! A la ferme des Millefleurs, c'est la grogne générale. Le fermier a donné tous les restes de son repas d'anniversaire au chien et celui-ci ne veut pas partager ! Il faut que quelqu'un prenne les choses en mains. Ça tombe bien, le cochon rêve d'être directeur. Mais le coq se porte également volontaire. Et l'escargot aussi ! Les autres animaux proposent un test aux trois candidates : s'ils sont élus, que feront-ils ? Chacun y va de sa proposition...qui ne satisfait personne. Finalement, c'est ensemble que les animaux trouveront la solution. Sur des illustrations savoureuses, une belle histoire sur le partage et l'amitié. Dès 4 ans.Anne Isabelle Le Touzé, éditions Clochette, 13€ 5/5 Pif ! Paf ! Plouf ! Oh, une mare ! La girafe est contente, elle va pouvoir prendre un bain. Mais voilà qu'un crocodile approche, bien décidé à plonger lui aussi. Moi d'abord, non moà ! La dispute éclate et plouf, la mare avale la girafe. Seul sur la page, le crocodile se retrouve tout bête. Finalement, c'était mieux à deux.

Rythmée, tonique, pleine d'humour, une courte histoire qui ravira les plus petits. Dès 2 ans. Raphaël Fejtó, l'Ecole des Loisirs, 10,70€ Ajouter à mes livresLire un extraitDale Carnegie EAN : 9782253236713 360 pages Le Livre de Poche (15/02/2023) 3.9/5 497 notesComment se faire des amis Résumé : Les grands classiques ne meurent jamais. C'est en tout cas l'avis de Catherine Fernandez, qui en cette année 2001 a choisi un monument dont la première édition date de... 1936 ! « C'est notre livre de chevet, à mon mari et à moi ! Grâce à Dale Carnegie, nous avons appris à être toujours positifs, à avoir des objectifs dans notre vie professionnelle et personnelle », lance Catherine Fernandez. Et d'ajouter : « Nous avons aussi appris à travailler avec harmonie et sou...>Voir plus Acheter ce livre sur Toutes les offres à partir de 1.45€ étiquettes Ajouter des étiquettes Que lire après Comment se faire des amisVoir plus Critiques, Analyses et Avis (58) Voir plus Ajouter une critique5★17 avis4★15 avis3★11 avis2★3 avis1★1 avisSignaler ce contenuPage de la critique Voilà un livre qui délivre de précieux conseils pour qui souhaite se faire des amis ! Ainsi, on apprend pêle-mêle qu'il est important de retenir les prénoms de ses connaissances et qu'il est judicieux de ne pas les critiquer. En toute franchise, j'ai été bluffé par ces révélations ! En effet, moi qui ai souvent tendance à confondre mes relations jusqu'à les appeler systématiquement machin (surtout lorsque je n'ai pas mes lunettes), il me faut bien reconnaître que je possède assez peu d'amis. J'en possède d'autant moins que, je le confesse, j'ai régulièrement tendance à les traiter de connards lorsque, par la force des choses, un quelconque différend nous oppose. Là-dessus, le livre est formel, l'utilisation abusive du vocable « connard » ne favorise pas les rencontres amicales fructueuses ; à l'occasion d'une discussion franche, préférez-lui des termes moins connotés et, si possible, empreints d'aménité si vous voulez tisser un solide réseau de connaissances. Il faut également complimenter celui que l'on veut pour ami et lui déclarer régulièrement qu'il a raison, et ce même si c'est un vrai abruti. C'est là une partie difficile de l'apprentissage qui nous est proposée, mais si un jour on est amené à déménager, on sera bien content d'avoir sous la main une bande d'abrutis pour porter nos meubles... Outre qu'il faille se rappeler du prénom des gens, il faut aussi leur sourire, le livre insiste bien là-dessus. Il faut également les écouter, même si les gens qui nous côtoient ont généralement tendance à proférer un effroyable tissu d'inépties : lorsqu'un ami vous cause, on sourit un coup, on écoute, on sourit encore un coup et ce jusqu'à ce que l'autre débile en ait terminé de sa péroraison. Il convient aussi de leur adresser régulièrement des compliments mais, et c'est là où le livre atteint à mon sens les limites de son raisonnement, les compliments doivent être sincères.

Honnêtement, quand on voit la bande de crétins qui nous entourent au quotidien, je ne vois pas comment on pourrait se montrer sincère dans ce type d'exercice. À titre personnel, j'ai essayé, mais ça sonne faux et les gens ont immédiatement tendance à se montrer méfiants. Pire, dans la rue, lorsque je tente de complimenter des personnes que je ne connais pas pour m'en faire des amis, celles-là pressent alors le pas en me rétorquant qu'ils n'ont pas de monnaie. Demain, je vous présenterai la suite de l'ouvrage, à savoir comment se faire des amis femmes...Encore plus passionnant, de toute évidence ! Signaler ce contenuPage de la critique Le succès et la longévité exceptionnelle de ce livre sont compréhensibles, c'est LA Bible des relations humaines que j'appellerai "standards", c'est à dire qu'il contient toutes les astuces, reprises depuis dans des milliers de livres de développement personnel, pour avoir des relations cordiales avec les gens en général. Là où cet ouvrage est décevant, c'est qu'il ne traite en aucune façon d'amitié ni d'amour, c'est à dire des relations humaines "exceptionnelles", bien plus difficile à créer et faire vivre avec quelques principes clés en mains.

Il y a donc légère tromperie sur la marchandise au vu du titre, bien que la plupart des gens se le procurant sont un minimum au courant, à mon avis... Pour rester sur le titre, le livre aurait pu s'appeler "Comment réussir professionnellement en manipulant des gens qui croient être vos amis?" En effet, les anecdotes commerciales foisonnent et la méthode proposée, qui peut être appliquée de façon saine, peut basculer facilement dans l'hypocrisie, le mensonge et la malhonnêteté. En conclusion, ce livre est plus un guide de perfectionnement professionnel dédié à toute personne ayant une dimension relationnelle importante dans son activité, qu'un guide pour améliorer sa vie sociale dans un souci de bien être personnel. Signaler ce contenuPage de la critique Je ne pense pas avoir assez de superlatifs pour complimenter ce livre.

J'ai simplement une foule de question qui se bouscule dans ma tête, Pourquoi personne ne m'a dit d'acheter ce livre au lycée ? Pourquoi ce livre n'est pas la base de travail dans les cours de communication ? Pourquoi les grands groupes ne l'offre pas systématiquement à ses managers ? Pourquoi n'est-il pas offert systématiquement à un nouveau commercial à l'entrée d'une entreprise ? Malgré de courtes études, on peut dire que j'ai roulé ma bosse depuis quelques années, vendeur en magasin, commercial itinérant, formateur indépendant, manager, chef d'entreprise..., et personne ne m'a parlé de se lire! Pourquoi ? Il s'avère aujourd'hui que certains de mes succès étaient le résultat de comportements dictés dans ce livre, mais j'aurais été un bien meilleur commercial, formateur ou manager si j'avais lu ce livre avant ! Que ce soit pour les affaires, pour la vie de famille, ou tout simplement pour tous les jours, ce livre est une aide précieuse et pragmatique pour nous aider à mieux comprendre et à mieux interagir avec les autres. N'attendez plus, achetez et lisez ce lire ! Signaler ce contenuPage de la critique « Éveillez un désir ardent chez la personne que vous voulez influencer ». Non, « Comment se faire des amis », de Dale Carnegie, n'est pas un manuel de bonne conduite à l'attention des 6-18 ans. C'est l'un des plus anciens traités de manipulation de l'ère moderne. Publié pour la première fois en 1936, et vendu depuis à 40 millions d'exemplaires, il est l'une des références du rayon « Développement personnel ». En 250 pages et 30 principes, ce petit livre à lire, à relire et à relire vous expliquera comment vous rendre agréable, et donc avoir des amis, et donc influencer. Si vous voulez un guide concret pour améliorer vos relations avec les autres, achetez celui-là les yeux fermés. J'ai mis du temps à me décider à lire ce livre. Toujours fourré dans les rayons développement personnel et business de la FNAC, je n'aime pas les purs produits, les pensées à suivre à la lettre, les recettes bateau. Et puis je me suis dit que 1/ 40 millions de personnes ne pouvaient pas toutes se tromper et 2/ 250 pages, ça se lit vite. J'ai bien fait. « Comment se faire des amis » est inspirant et suffisamment déconnecté de notre époque 3.0 pour revenir à l'essentiel de la relation humaine.

Mais l'évidence n'est pas une bonne approche pour ce genre de livre. Il faut plutôt lui préférer la prise de notes, la relecture régulière, et l'application. Sinon, vous aurez juste un peu de culture générale, mais si c'est ce que vous recherchez, lisez plutôt Jules, et vous verrez comment vous faire des amis. Lien : .. Signaler ce contenuPage de la critique Il est des livres comme celui-ci qui auraient pu être des mines d'or et qui se révèlent être au final des pensums détestables et pleins de prétentions.

Est-ce l'air du temps propre à une certaine Amérique du vingtième siècle qui a voulu cela ? Ou bien est-ce une manifestation de la personnalité de l'auteur ? Sans doute les deux, à en croire les « talents » de coach de ce dernier... on ne se refait pas. Quoi qu'il en soit, ce best-seller est un tissu de contradictions en long, en large et en travers. Ce qui m'a avant tout frappé en le lisant, c'est ce ton à la fois professoral et mercantiliste qui résonne à chacune de ses pages... ce quelque chose de raide et d'inauthentique qui met mal à l'aise...

voilà déjà un mauvais pronostic. Que dire du reste ? Que dire en effet de la méthode préconisée par M. Carnegie ? Est-ce autre chose qu'un pur mélange de flagornerie et de servilité, un prêt-à-parler de louanges et courbettes à utiliser en toutes circonstances, même en présence des plus détestables spécimens de l'espèce humaine ? Ce dernier point peut prêter à discussion, et là l'ouvrage de Dale Carnegie prend tout son intérêt. Je suis d'accord avec le principe selon lequel la critique est vaine, et en vertu duquel on ne peut améliorer les autres qu'en mettant en valeur leurs atouts.

En développant mieux cela et en étant plus conséquent avec lui-même, l'auteur aurait pu gagner en crédibilité et faire de son traité une vraie réussite (encore que la mise en pratique d'une telle méthode n'est pas une affaire évidente, bref...). Le problème, c'est que lorsque Carnegie s'adresse à ses lecteurs, il ne met jamais ses principes en application. Tout au contraire. Les conseils qu'il nous donne sont purement directifs. Ce sont de véritables leçons de morale à la petite semaine. Au-lieu de réfléchir sur notre propre potentiel et de nous encourager (ce qu'il nous demande inlassablement de faire avec autrui...), il nous invite à mettre les autres sur un piédestal, directives et récriminations à l'appui (« si vous n'appliquez pas ce principe, tant pis pour vous »). Il nous traite comme des élèves, en nous abaissant par la même occasion au rang d'insignifiants quidams. En fait, j'ai rarement lu un auteur aussi fêru de maximes philanthropiques et aussi dénué de finesse psychologique ! J'ai été déconcerté en refermant la dernière page. En tout cas, s'il a publié son « guide » avec les succès qu'on lui connaît, on ne me comptera jamais parmi la masse de ses adhérents. Pour reprendre une de ses formules, son livre est, en ce qui me concerne, un échec fracassant. Citations et extraits (55) Voir plus Ajouter une citation13 janvier 2014Signaler ce contenuPage de la citation Ne craignez pas de faire quelques concessions. Mieux vaut abandonner le chemin à un chien que d'être mordu en lui disputant le passage. Car même en tuant le chien, vous ne guérez pas de la morsure. 27 août 2020Signaler ce contenuPage de la citation Selon le profond philosophe John Dewey, le mobile le plus puissant de la nature humaine, c'est le "désir d'être important". Rappelez-vous cette phrase : "Le désir d'être important." Elle est lourde de sens ; vous la trouverez souvent dans ce livre. Que demandez-vous ? Peu de choses, mais ces choses, vous les réclamez avec une insistance inlassable. Les voici : 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 vos enfants ; 8° Le sentiment de votre importance. Presque tous ces besoins sont satisfaits, mais il en est un qui est rarement contenté ; et pourtant, il est aussi profond, aussi impérieux peut-être que la faim. Cette aspiration, c'est ce que Freud appelle "le désir d'être grand." C'est ce que John Dewey appelle "le désir d'être important". [...] Oh ! oui, nous aimons tous les compliments. Nous voulons qu'on nous rende justice, qu'on nous apprécie. Nous avons soif d'éloges sincères. Hélas ! rarement l'on nous accorde tout cela. Mais celui qui a le rare pouvoir d'apaiser cette faim secrète et dévorante, de combler cette aspiration si profondément enracinée au cœur de l'homme, celui-là tient ses semblables entre ses mains ; on le vénère, on l'adore, on l'écoute, "et le fossoyeur même pleurera quand il le mettra en terre".

Ce désir d'être important n'existe pas chez les animaux. C'est même une des principales différences qui existent entre eux et l'homme. 08 juillet 2011Signaler ce contenuPage de la citation Le secret du succès, s'il existe, c'est la faculté de se mettre à la place de l'autre et de considérer les choses de son point de vue autant que du notre. Merci à Henry Ford 19 août 2012Signaler ce contenuPage de la citation L'une des premières leçons à tirer en politique est celle-ci : savoir le non de ses électeurs, c'est s'assurer la popularité et le pouvoir.

L'ignorer c'est tombé dans l'oubli. 19 août 2018Signaler ce contenuPage de la citation Le premier imbécile venu peut essayer de justifier ses erreurs. Mais l'homme qui reconnaît ses fautes s'élève au-dessus de la masse, il éprouve une joie noble et rare. Video de Dale Carnegie (1) Voir plusAjouter une vidéo Dale Carnegie. Etude sur l'engagement au travail. Dans la catégorie : Relations avec autruiVoir plus>Psychologie>Psychologie appliquée>Relations avec autrui (99) autres livres classés : developpement personnelVoir plus Notre sélection Non-fiction Voir plus