

SE FAIRE DES AMIS

GILLES
PROD'HOMME

CHANTAL
SIEBENFOERCHER

EYROLLES



Ouvrages de Gilles Prod'homme

Pensez positif, LPM, 1993.

La visualisation positive, LPM, 1994.

Maîtrisez votre timidité, LPM, 1997.

Le Développement personnel, c'est quoi ? InterÉditions, 2002.

Métro, boulot... philo ! Pratiquer la philosophie au quotidien pour vivre mieux, InterÉditions, 2004.

S'affirmer sans s'imposer, techniques d'affirmation de soi pour gérer les conflits et établir des relations positives, Dunod, 2007.

S'exercer au bonheur, La Voie des Stoïciens, Eyrolles, 2008.

Le Guide du mieux-être, bien choisir sa thérapie, Eyrolles, 2008.

Vous pouvez contacter les auteurs à l'adresse suivante :
philoforum@hotmail.fr

À Coco

Groupe Eyrolles
61, bld Saint-Germain
75240 PARIS
www.editions-eyrolles.com



Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans l'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957 il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de Copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

ISBN : 978-2-212-54668-2

ISSN : 2103-5865

© Groupe Eyrolles, 2010

SOMMAIRE

Introduction	7	5. Apprendre à penser et agir en mode « amitié »	54
1. Pourquoi voulons-nous avoir des amis ?	11	La méthode des affirmations	55
La place des amis dans notre vie ..	12	La technique des quinze fois	56
Ce qui nous pousse à nous entourer d'amis	14	Quarante modèles d'affirmations à votre usage	58
2. Différents degrés qu'il faut distinguer	19	6. Voulez-vous être mon @mi ?	62
Il y a amis et amis	20	Les réseaux sociaux, oui... mais ..	63
Un exercice pour y voir clair	25	Pour profiter pleinement du « cyber networking »	65
Petit panorama à consulter régulièrement	27	Le blog : une belle carte à jouer ..	67
3. Nous attendons des autres... ce qu'ils attendent de nous	30	Sachez passer du virtuel au réel ..	69
Moi et les autres	31	7. Cultivez votre fichier relationnel	71
Trois cas concrets	34	Imitez les professionnels du marketing !	72
Rapport de synthèse	38	Gérez vos « historiques » de contacts	74
4. Deux clés efficaces pour susciter l'amitié	41	Exploitez les ressources du monde associatif	75
Un peu de psychologie ne fait jamais de mal	42	En résumé	77
Cherchez les points d'accord	43	8. Douze principes pour se faire des amis facilement	79
Transformez la vie au bureau en laboratoire d'essais	45	Principe 1 : réciprocité	81
Mettez-vous à la place des autres... réellement	48	Principe 2 : sollicitude lucide	83
Cas concret	49	Principe 3 : estime de soi, estime des autres	85
Exercice d'empathie	51	Principe 4 : communication	88
Une erreur à éviter	53	Principe 5 : clarté des objectifs ..	91
		Principe 6 : convergence de l'attitude et des comportements ..	93

Principe 7 : empathie.....	95
Principe 8 : gestion mentale.....	98
Principe 9 : intervention sur le « look ».....	100
Principe 10 : entraînement continu.....	102
Principe 11 : cohérence.....	104
Principe 12 : ouverture à la vie...	106

CONCLUSION	109
-------------------------	-----

ANNEXES	111
----------------------	-----

Petite bibliographie à consommer sans modération.....	111
Tissez votre réseau Internet.....	113

INTRODUCTION

Nous sommes tous des êtres de relation

Rencontre de nouvelles personnes, élargir son cercle relationnel, échapper à la solitude, à la routine, pouvoir se confier sans risquer d'être jugé ni tourné en dérision, ou, plus légèrement, étoffer son carnet d'adresses pour multiplier les sorties et les bons plans, parmi d'autres choses, chacun de nous attend cela de la vie, n'est-ce pas ?

Poser la question équivaut à y répondre. Sans donner dans la philosophie, discipline dont les auteurs sont au demeurant particulièrement friands, nous savons que l'homme est un animal social, autrement dit, un *être relationnel*. Chacun de nous construit sa personnalité à travers ses rencontres. Nous exerçons notre influence sur les autres qui, à leur tour, exercent la leur sur nous. Notre comportement détermine en partie celui d'autrui à notre égard. Nous modifions les autres qui nous modifient. Une boucle infinie. Conséquence : tout au long de notre vie, nous sommes engagés dans des relations, des rapports interpersonnels, puisque nous sommes des hommes qui vivent parmi les hommes. Ces rapports sont tantôt harmonieux, équilibrés, tantôt conflictuels... Notre autonomie, tant revendiquée, passe elle-même par le concours direct ou indirect des autres. Bâtir une relation durable ou bien acheter une voiture suppose, au départ, la rencontre d'êtres humains, l'établissement de rapports qui, pour quelques minutes ou durant des années, vont permettre à ces mêmes êtres humains, d'interagir. Ce « relationnel », il nous appartient de le prendre en charge, autant que possible, afin de mener des existences plus épanouies. Cette idée vous paraît évidente ? Elle est révolutionnaire ! En effet, elle indique que vous avez le pouvoir de déterminer, au moins dans une certaine mesure, la qualité de vos échanges interpersonnels (leur nature, leur contenu, leur intensité...). Croyez-nous, ce « dans une certaine mesure » peut faire une

grande différence pour vous au bout du compte. Avant de poursuivre la lecture de ce petit livre, adoptez résolument l'optique suivante : essayez tout d'abord d'analyser et de comprendre afin d'agir efficacement. En d'autres termes, construire une stratégie de l'amitié suppose d'abord de comprendre ce qu'est l'amitié. Par conséquent, que trouve-t-on dans ces pages ?

- Les indispensables éléments de compréhension, ramenés à l'essentiel. Ainsi, nous avons écarté les développements philosophiques et psychologiques sur la passionnante question des relations humaines et de l'amitié en particulier. Ce n'est pas l'esprit de cette collection orientée vers les applications pratiques, opérationnelles. Pour autant, si le cœur vous en dit, nous vous conseillons vivement, à l'avenir, d'approfondir vos lectures : en fin de volume figure une bibliographie un peu étoffée qui vous servira de guide.
- Des auto-évaluations pour vous aider à percevoir vos motivations, explicites ou implicites. Vous découvrirez à quel point, bien souvent, nous nous connaissons fort mal. Tout un débat.
- Des exercices simples pour passer des idées aux actions. Un des secrets de la réussite, s'il en existe, consiste à s'entraîner, s'entraîner et s'entraîner encore.
- De petits tableaux synthétiques pour mesurer vos progrès et rectifier vos éventuelles erreurs. Ils n'ont aucune prétention scientifique mais représentent un utile repérage.
- Des conseils de bon sens à ne jamais perdre de vue. Contrairement à ce que l'on croit, le bon sens n'est pas la chose du monde la mieux partagée. Spécialement au royaume des relations amicales. Ne l'oubliez pas.
- Des exemples tirés de la vie quotidienne pour mieux comprendre les principes et les appliquer avec profit.

Avant toute chose : construire une stratégie

Même si l'on nous répète fréquemment que nous vivons dans une société de communication, en réalité, peu parmi nous savent comment s'y prendre concrètement pour passer à l'action, c'est-à-dire communiquer pour développer son tissu relationnel. Le plus souvent par manque de maîtrise du sujet. Pourquoi et comment communique-t-on ? Dans quel but ? Quelles sont les méthodes qui conduisent aux meilleurs résultats ? Et comment évalue-t-on les résultats obtenus ? Ce serait un jeu d'enfant d'allonger cette liste jusqu'à donner le vertige. Retenez simplement que la complexité des relations humaines mérite bien un peu d'attention et de réflexion.

Par ailleurs, de la fac au bureau, en passant par le club de sport, en principe, les occasions de connaître de nouvelles têtes sont innombrables. Spécialement pour ceux qui vivent dans les métropoles. Sans compter l'incroyable floraison des ressources offertes par Internet, dont l'essence même est de favoriser et multiplier les possibilités de connexions (virtuelles d'abord, physiques ensuite) entre les individus internautes. Signalons dès à présent que le monde si protéiforme du Web est une des raisons qui nous a poussés à rédiger ce petit livre. En quelques années, le Net est devenu le réflexe premier pour s'informer, qu'il s'agisse de louer un appartement, de réserver un billet d'avion ou de faire des rencontres. La puissance des microprocesseurs de nos ordinateurs et l'ampleur des infrastructures réseaux permettent des échanges de données colossaux. Seulement voilà : toute cette technologie doit être organisée, hiérarchisée, sécurisée. En vertu de quoi, nous le verrons, le monde d'Internet est un auxiliaire efficace dans une stratégie de l'amitié. Un chapitre entier est consacré à cette importante question.

Passeport pour une vie nouvelle

Puisque vous avez acquis ce livre, nous supposons que vous souhaitez apporter une expansion à votre vie sociale, au sens large. Avant de pratiquer nos conseils, acceptez l'idée qu'une plus grande ouverture aux autres

va entraîner des modifications graduelles dans votre existence. Certaines personnes rencontrées vous mettront, volontairement ou non, sur la voie d'une nouvelle profession, l'ami d'un ami d'un ami (et ainsi à l'infini) vous indiquera un « bon plan » pour acheter tel ou tel produit à prix avantageux, etc. Le plus souvent, il s'agira d'événements non spectaculaires et donc difficiles à décoder, mais continus.

Avec le recul, vous noterez alors à quel point votre vie s'est transformée grâce aux autres. C'est pourquoi, au terme de cette introduction, nous vous recommandons chaudement de procéder régulièrement à des révisions des principes de base et à des auto-évaluations pour prendre pleinement conscience des progrès accomplis. C'est toujours la même vieille histoire : à un moment donné on a le sentiment de stagner. Il est alors judicieux de regarder dans le rétroviseur pour voir d'où l'on est parti et où l'on est arrivé. Croyez-nous sur parole : ce conseil vaut de l'or ! En effet, la prise de conscience des progrès accomplis suffit généralement à trouver une nouvelle énergie. Dans le cas inverse, si les transformations sont jugées peu importantes, le moment est venu de revoir la stratégie et la tactique. Dans les deux cas, des coups de projecteur réguliers (par exemple tous les semestres), dénués de complaisance ou d'auto-condamnation, s'avèrent hautement bénéfiques. Les auteurs l'ont personnellement vérifié.

À partir de maintenant, considérez que vous n'avez aucune raison sérieuse de reculer : vous retirerez forcément différents types de résultats en exploitant les ressources de ce petit livre :

- une connaissance accrue de vous-même et des autres ;
- de nouveaux contacts ;
- une perspective générale sur la vie renouvelée ;
- un enrichissement de votre personnalité.

Alors, sortez votre passeport pour une nouvelle vie !

Avant de mettre en œuvre avec succès un plan de conquête, en l'occurrence de nouveaux amis, une phase de réflexion s'avère indispensable. Ainsi, vous devez, dès maintenant :

- vous interroger sur votre désir d'amis ;
- clarifier votre conception de l'amitié ;
- déterminer avec précision les résultats que vous voulez obtenir.

À partir de là, vous serez en mesure de passer à l'action de manière efficace. Mais pas avant. Recommandation cardinale : prenez le temps de la réflexion avant de vous lancer. Remarque pratique : ce premier chapitre est le plus étendu car il pose les bases de ce que vous devez savoir sur la nature de l'amitié, dont il existe différents degrés.

LA PLACE DES AMIS DANS NOTRE VIE

L'intitulé de ce premier chapitre peut étonner, voire dérouter, tant la réponse semble aller de soi. Autant demander « Pourquoi voulons-nous de l'argent » ? Et pourtant, s'arrêter ne serait-ce qu'un instant pour s'interroger sérieusement s'avère fructueux. Et même nécessaire. Dès l'introduction nous avons claironné haut et fort notre goût pour la philosophie. Eh bien sachez qu'une de ses caractéristiques essentielles consiste à se concentrer sur la précision des idées (la fameuse pensée par concepts) et la clarté des définitions. Penser correctement pour agir efficacement ensuite, telle est exactement l'attitude à privilégier. À court ou long terme. Dans ces pages, nous allons donc poser des définitions et établir des repères grâce auxquels vous pourrez ensuite guider vos actions avec succès, dans les mois et les années à venir. Nous répétons

souvent que l'accomplissement du potentiel personnel est une course de fond et pas un sprint !

Spontanément, nous pensons savoir ce qu'est l'amitié et ce qu'elle n'est pas. Surtout, nous savons pourquoi nous souhaitons nous entourer d'amis. À première vue sans doute, est-ce le cas. Mais prendre le temps de réfléchir plus attentivement à ces questions vaut la peine. Pour une raison simple : un peu de réflexion vous permettra par la suite d'éviter les erreurs de jugement conduisant inévitablement aux déconvenues et autres déceptions. Mais il y a plus. Beaucoup plus. Sur ce point, la philosophie rejoint la psychologie. Les motifs qui nous poussent à vouloir accroître notre cercle relationnel nous empêchent, parfois, d'atteindre l'objectif pourtant affiché ! Difficile à comprendre ? Alors songez à ceci : en toute sincérité, un homme ou une femme peut croire qu'il ou elle cherche à se faire de nouveaux amis quand son but réel est de trouver... une compagne ou un compagnon. Un schéma somme toute classique. Dès à présent, levons une ambiguïté pour ne plus avoir à y revenir. Par définition, l'amitié (au sens large) est une attirance réciproque qui s'exerce en dehors de toute attraction sexuelle. Les relations d'amitié excluent de fait l'activité sexuelle. Certes, parfois, deux anciens amants peuvent entretenir une forme d'amitié. Le passage du temps peut modifier la nature de leur relation. Un couple peut avoir raté son mariage mais réussir son divorce en le faisant évoluer vers l'amitié. En pareil cas, cela signifie que les deux personnes ont acquis suffisamment de maturité et de prise de hauteur pour comprendre qu'elles ne sont plus unies (via le mariage) mais reliées (par des enfants,

Astuce

Les portables sont un excellent moyen de tester votre degré d'intimité avec un ami : s'il décroche et qu'il ne peut pas vous parler il vous proposera immédiatement un créneau plus adéquat. Si son appareil est en mode messagerie, vous ne tarderez pas à recevoir un appel. Même si l'intéressé occupe de hautes fonctions. Au contraire, il aura à cœur de vous montrer que vous êtes une personne importante à ses yeux.

une complicité mutuelle...). Par ailleurs, nous vous conseillons vivement d'éviter de vous engager dans ce qu'il est convenu d'appeler l'amitié amoureuse. Le mélange des genres est rarement une bonne chose : déboires et frustrations sont au rendez-vous, quasiment à coup sûr. Par cet exemple on ne peut plus concret – et actuel – nous pensons vous avoir démontré l'intérêt de la phase d'analyse des définitions !

CE QUI NOUS POUSSE À NOUS ENTOURER D'AMIS

Déterminer pourquoi nous voulons des amis passe d'abord par la compréhension de ce qu'est l'amitié... et de ce qu'elle n'est pas.

Avant d'en arriver à cet aspect, examinons les quatre raisons principales qui nous poussent à vouloir des amis :

1. Désir d'échapper à l'isolement ou la solitude.
2. Désir de se distraire et de passer de bons moments.
3. Désir de vivre des expériences humainement enrichissantes.
4. Désir de pouvoir bénéficier d'une aide (morale et matérielle) en cas de coup dur.

DÉSIR D'ÉCHAPPER À L'ISOLEMENT OU LA SOLITUDE

Si vous habitez dans un petit village plutôt que dans une ville abritant des centaines de milliers de personnes, l'isolement peut constituer un obstacle objectif à ne pas sous-estimer. Concrètement, il vous

faudra sélectionner le grand centre urbain le plus proche de votre lieu de résidence, prévoir un budget pour vos nécessaires déplacements, et pourquoi pas, envisager un déménagement. Question de choix personnel. Cela dit, exploitez également les ressources existantes à votre disposition et dont vous n'avez peut-être pas conscience. Nous avons la chance de vivre dans un pays dont le tissu associatif est très développé. Beaucoup de petites villes ou même de villages, au travers des politiques de communautés d'agglomérations, proposent des activités sportives, culturelles ou festives. Renseignez-vous de façon précise. Les réalités évoluent vite à l'échelon local.

De plus, si vous devez impérativement songer à organiser des déplacements, pensez aussi que vos futurs amis auront plaisir à vous rendre visite dans votre coin paisible. Message à retenir : un handicap peut s'avérer un atout, une particularité, un trait d'originalité. C'est pourquoi nous vous suggérons une analyse objective de votre situation personnelle. Lorsque nous aborderons le sujet d'Internet, nous verrons que les outils numériques réduisent, dans une large mesure, les désavantages de l'isolement. Allons plus loin : la solitude autant qu'un état de fait est également une disposition d'esprit. Une fois de plus, insistons sur une idée simple : s'entourer d'amis ne signifie en rien ne plus avoir une minute à soi, ou perdre la possibilité de se retrouver « en solitaire » pour réfléchir, se « ressourcer », etc. Le but à viser est de s'affranchir progressivement de la *solitude subie* sans perdre de vue les vertus de la *solitude choisie*. D'où ce nouveau conseil : abandonnez les raisonnements binaires dans lesquels tout est « noir ou blanc », « bon ou mauvais », « hyper génial ou complètement nul ». Autrement dit : évitez les clichés et les oppositions sommaires comme « Je passe mon samedi soir seul donc la soirée est ratée » ou « Je sors avec des amis donc la soirée est formidable ». Chacun de nous sait, pour l'avoir vécu, que des soirées en solo peuvent être agréables (impression de pouvoir se poser, souffler un peu...) et qu'à *contrario*, des soirées en groupe peuvent se révéler ennuyeuses ou tout bonnement éreintantes. L'objectif à ne jamais perdre de vue est la compréhension, au moins relative de ce qui est en train de se jouer. Car bien sûr,

i Astuce

Félicitez-vous de chaque menu progrès accompli : la politique des petits pas vous conduira loin.

les imprévus et les coups de théâtre impossibles à anticiper sont une réalité. Cela fait partie du charme de la vie, n'est-ce pas ?

DÉSIR DE SE DISTRAIRE ET DE PASSER DE BONS MOMENTS

Un tel souhait est on ne peut plus légitime. Le partage d'un spectacle ou d'un agréable repas, ça ne se refuse pas. Mais, est-il réellement indispensable d'avoir des amis pour réaliser cet objectif ? Après tout, des copains ou des collègues de boulot permettent aussi de vivre des moments de détente. Là encore, notre message vaut la peine d'être médité dans le calme : si vous recherchez uniquement des partenaires

i Focus

Acceptez qu'un ami emplisse votre champ de conscience sans que cela tourne pour autant à l'obsession et à la dépendance affective.

pour des sorties (cinéma, restaurants) c'est parfait, mais souvenez-vous que l'amitié se situe à un autre niveau. Choisissez en toute connaissance de cause.

DÉSIR DE VIVRE DES EXPÉRIENCES HUMAINEMENT ENRICHISSANTES

Par définition, les expériences humaines les plus profondes exigent une implication personnelle forte. On n'a rien sans rien : voici un dicton qui se vérifie dans la vie courante. Nous abordons ici le registre spécifique de l'amitié : partage de sentiments, confidences, éventuellement conflits qu'on apprend à surmonter pour faire perdurer le lien.

Posez-vous donc franchement la question : jusqu'où souhaitez-vous aller dans le domaine de l'amitié ? Pensez à vos amis actuels, ou du moins ceux que vous considérez et qui vous considèrent comme tels. Ces relations sont-elles satisfaisantes à vos yeux ? Souhaitez-vous les voir évoluer dans une direction précise ? Désirez-vous créer de nouvelles relations réclamant implication et disponibilité de votre part ? Prenez votre temps pour le déterminer. À ces questions clés, il n'y a pas de « bonne » ni de « mauvaise » réponse. Bornez-vous à examiner ce que vous souhaitez réellement, sans vous censurer ou vous culpabiliser.

DÉSIR DE POUVOIR BÉNÉFICIER D'UNE AIDE (MORALE ET MATÉRIELLE) EN CAS DE COUP DUR

Cette revendication n'a absolument rien de condamnable. Bien au contraire. Oui, quitte à vous surprendre, toute amitié digne de ce nom est – et doit – avoir un caractère *intéressé*. Dans le bon sens du terme. On privilégie une relation avec quelqu'un en raison de bénéfices affectifs, émotionnels, psychologiques, matériels, etc. Que penseriez-vous, en votre for intérieur, d'un ami qui répondrait toujours présent pour vous écouter mais qui trouverait systématiquement un prétexte pour se défilier au moment où vous avez besoin d'une aide tangible (pour déménager, garder les enfants, réparer un objet, se rendre à l'hôpital...) ? En effet, les services mutuels, par leur ampleur, indiquent la profondeur du lien entre deux ou plusieurs personnes.

Nous allons maintenant voir que le terme générique d'amitié ne concerne pas de la même façon les membres de notre entourage personnel, professionnel ou associatif.

Astuce

D'une façon générale, essayez d'éviter les personnes intolérantes, irascibles, lunatiques, voire caractérielles avec lesquelles on peut s'« embrouiller » pour un rien. Respectez-les... de loin.

Le terme *amitié* ne s'applique pas indifféremment à tous les types de relations interpersonnelles. Entre les amis d'enfance « à la vie à la mort », selon l'expression consacrée et les connaissances retrouvées chaque semaine pour jouer au tennis et partager un bon moment, la gamme des sentiments ressentis et des attentes psycho-affectives est large. Ce chapitre vous apprendra à distinguer plusieurs stades ou degrés, allant des vagues relations aux amis proches. Faire preuve de discernement se révèle essentiel. Connaissances, relations, camarades, collègues, bons copains, amis... Au royaume de l'amitié, le réalisme est de mise. Objectif : éviter les erreurs d'appréciation conduisant aux désillusions et se donner toutes les chances de vivre des expériences positives. C'est parfaitement possible à condition de concevoir clairement ce qui mérite le vocable d'amitié ou pas.

IL Y A AMIS ET AMIS

Les relations interpersonnelles ne peuvent pas toutes prétendre au qualificatif d'amitié. Logique. Toutefois, les rapports humains évoluent dans le temps. Raison supplémentaire pour essayer d'en comprendre la nature, sinon d'en anticiper l'évolution probable. Ainsi, à votre grande surprise, Jacques, un partenaire de rugby, est venu vous rendre visite tous les jours lors de votre hospitalisation. Il vous a apporté des revues, raconté des anecdotes pour vous distraire et a proposé ses services pour arroser vos plantes et nourrir Narwik, votre chat.

À l'inverse, une amitié d'enfance « à la vie à la mort » peut s'étioler insensiblement en raison de l'éloignement, des parcours professionnels, du conjoint et de mille autres choses encore. Le sentiment est toujours vivace

mais les contacts se raréfient progressivement, sans vraiment pouvoir expliquer pourquoi. Par ailleurs, des amitiés ayant subi des éclipses peuvent connaître de nouveaux développements au gré des circonstances.

Si l'on en croit le dictionnaire, l'amitié est un sentiment réciproque de sympathie ou d'affection qui ne se fonde ni sur les liens du sang ni sur l'attrait sexuel (cf. ce que nous avons expliqué plus haut). Ceci pour la définition générale qui a le mérite de fournir un cadre de référence compréhensible et exploitable. Passons maintenant en revue les différents degrés d'amitié. Ils se distinguent essentiellement par l'intensité et la proximité affective. Ainsi, quatre niveaux ou catégories (sans émettre de jugement de valeur) sont à examiner :

Focus

Étymologiquement, le copain (du latin, *cum*, avec et *panis*, pain) est celui ou celle avec qui l'on partage... le pain. Autrement dit, un commensal (quelqu'un avec qui l'on mange). Aujourd'hui, le terme s'est un peu transformé. D'ailleurs, quand on parle de « petit copain » ou de « petite copine », on désigne une relation amoureuse.

- ami ;
- camarade (ou copain) ;
- relation ;
- connaissance.

UN AMI, C'EST :

- quelqu'un que vous connaissez et qui vous connaît dans l'**intimité** (c'est-à-dire en dehors des rôles sociaux que vous assumez à tort ou à raison) ;
- quelqu'un avec qui vous avez des **affinités** réelles (cela ne signifie aucunement que vous êtes d'accord sur tout et tout le temps, mais des points d'accord extrêmement puissants existent et, finalement, dominent les différences d'appréciation dans tel ou tel domaine) ;

- quelqu'un à qui vous pouvez faire **confiance** (l'ami n'est pas un confesseur complaisant ou vaguement indifférent mais peut au contraire exprimer sa désapprobation, sans condamner, à l'exception de cas limites évidents) ;
- quelqu'un qui sait garder un **secret**. Dans une époque qui encourage volontiers les épanchements de l'âme sans frein ni discernement, rares sont les personnes capables de sauvegarder un secret intégral sur une confiance. L'homme est ainsi fait qu'il divulgue volontiers ce qui devrait être tu. Souvent par vanité consciente ou inconsciente : désir de montrer que l'on est « au courant », « averti », « très proche », etc. Contrairement à un poncif, hommes et femmes sont à égalité sur ce point. En un mot, peu de gens savent réellement tenir leur langue. Spécialement lorsqu'il s'agit d'être « une tombe » durant des années. Téléphones portables et messageries électroniques ne sont nullement responsables : le respect de la confidentialité, c'est une question d'état d'esprit. Conseil... d'ami : respectez les secrets qui vous sont confiés et votre capacité à créer des amitiés durables sera décuplée !
- quelqu'un qui vous rend des **services tangibles et hautement appréciables**, uniquement parce que c'est vous. Une fois de plus, la sagesse populaire exprime l'essentiel : c'est bel et bien dans l'adversité qu'on voit ses vrais amis. Peut-être avez-vous eu l'occasion de vérifier la véracité de ce dicton.

UN CAMARADE, C'EST :

Focus

Évitez de dénigrer autrui et méfiez-vous des « amis » ou « copains » qui adoptent un peu trop systématiquement une perspective critique à votre égard.

- quelqu'un avec qui l'on partage une activité et envers lequel un sentiment de sympathie se développe. À l'évidence, le monde du travail représente une sorte

de vivier de camarades potentiels. Dans les conditions actuelles de la vie au bureau, les individus manifestent certains aspects de leur personnalité. Parfois, la camaraderie évolue vers l'amitié ou l'inimitié. Par exemple, des collègues de bureau ayant traversé des difficultés en commun, lesquelles révèlent souvent les caractères, peuvent devenir des amis. On retrouve ici la notion de « baptême du feu » qui soude certaines amitiés. Remarque fondée sur l'expérience : dans ce cas, la différence homme/femme s'estompe. Pour user d'une métaphore militaire, les « camarades-amis » se reconnaissent mutuellement par leurs actes de « courage » sur le « terrain des opérations ». Du reste, les repas post-crise de tels camarades prennent rapidement des allures de réunion des anciens combattants. *Verbatim*, comme il en existe d'innombrables :

« Tu te souviens quand on bossait chez X et comment on a su lui résister... Il voulait diviser pour régner mais nous avons fait bloc...

Quel tyran... Une sacrée expérience pour nous tous.

– Tu parles, si je m'en souviens, c'était l'enfer ce boulot. Quelle ambiance quand on y repense... Dire qu'aujourd'hui nous évoquons ça autour d'une bonne table et que nous sommes restés en contact....

Les difficultés ça divise les gens ou au contraire ça les soude. »

Nul doute que beaucoup de nos lecteurs se reconnaîtront dans ces propos (authentiques nous concernant !)

- quelqu'un avec qui on partage des moments de détente. La camaraderie ne naît pas uniquement – fort heureusement – à la suite de péripéties plus ou moins conflictuelles. Les personnes que vous retrouvez chaque semaine dans votre club de sport ou à la chorale sont également vos camarades. En leur compagnie vous prenez plaisir à partager votre passion, éventuellement organiser des sorties, ou prendre part à des repas de fin d'année (pratique courante dans la vie associative, comme chacun sait). De ces relations de camaraderie peuvent naître des amitiés. De discussions en confidences, le climat change progressivement, l'amitié est en vue. Les échanges gagnent en profondeur ; le camarade d'hier passe

insensiblement au statut d'ami. Par souci de clarté, nous classons dans la catégorie des camarades, les copains et autres « potes ». Inutile de multiplier à l'extrême les nuances dans les définitions.

UNE RELATION, C'EST :

- quelqu'un que vous respectez, dont vous appréciez les talents et les qualités et avec qui vous jugez utile de vous rendre mutuellement service. Typiquement, certains clubs professionnels ont pour but de nouer des relations, pour les affaires notamment. Envers une relation, point de sentiments affectifs trop marqués – ce serait déplacé – mais de la courtoisie, de la bienveillance, de la franchise et de la cordialité. Les contacts, dans ce cas de figure, peuvent être assez espacés. Conseil : ne perdez pas de vue trop longtemps vos relations, faute de quoi elles pourraient bien vous avoir remplacé. Là encore, aucune condamnation morale de notre part : les convergences d'intérêt sont la base même des rapports humains (de la cellule familiale au parti politique en passant par le club sportif). Une fois de plus, le principe de sincérité doit s'appliquer impérativement : ne pas laisser croire à un camarade ou à une relation qu'il est un ami. Le temps vous enseignera si le moment est venu d'inclure une relation dans votre cercle amical. Nous nous permettons toutefois une utile mise en garde : conservez votre lucidité car la personne qui vous intéresse peut pleinement se satisfaire de son statut actuel et ne pas souhaiter rejoindre votre cercle proche. Ou vous admettre dans le sien ! Agissez toujours avec pondération et sachez apprécier les situations dans la durée.

UNE CONNAISSANCE, C'EST :

- quelqu'un que vous... connaissez justement mais avec qui vous n'avez pas (encore) établi de rapports spécifiques. Exemples : un fournisseur qui

se rend régulièrement dans votre entreprise ou un commerçant avec qui vous avez plaisir à bavarder quelques instants lorsque vous effectuez vos achats.

f Focus

On ne peut pas plaire à tout le monde et inversement. Accepter de déplaire à certaines personnes vous libère d'un trop grand besoin d'approbation de votre entourage.

UN EXERCICE POUR Y VOIR CLAIR

Relisez cette énumération puis évoquez mentalement la quasi-totalité des personnes que vous connaissez, en excluant les membres de votre famille. En effet, les rapports familiaux relèvent d'une autre logique que nous n'examinerons pas dans les limites de ce livre. Répertoriez-les selon les catégories que nous avons indiquées :

Mes amis :

.....

.....

.....

Mes camarades :

.....

.....

.....

Mes relations :

.....

.....

.....

Mes connaissances :

.....
.....
.....

Si vous exécutez cet exercice correctement, surgiront différentes interrogations ou émotions. Telle personne, comment la considérez-vous réellement ? Comme une relation ? Une vague connaissance ? Statistiquement, ceux qui se livrent à cette pratique font deux constats étonnants :

1. Quantitativement, ils connaissent davantage de personnes que supposé. Vous allez découvrir que la mémoire est une fonction incroyablement sélective. Certains épisodes résistent à l'usure du temps, d'autres s'estompent rapidement jusqu'à sombrer dans l'oubli.
2. Qualitativement, c'est... autre chose. En effet, connaît-on jamais autrui (ses opinions, motivations, désirs, rêves...) ? Chacun de nous conserve une part d'irréductible mystère... et c'est tant mieux !

Reprenez cet exercice tous les six mois environ. Et ajoutez une nouvelle dimension : demandez-vous en toute sincérité dans quelle catégorie vos contacts vous situent.

Parallèlement, procédez à l'auto-évaluation suivante :

- Qu'est-ce que je veux réellement réaliser en mettant en pratique le contenu de ce livre ?
- Me faire de nouveaux amis ?
- Être entouré de camarades ?
- Développer mon réseau de relations ?

Si ce sont des amis : déterminez si vous souhaitez en avoir plusieurs ou un seul, qui deviendra votre proche parmi les proches. Vous avez parfaitement le droit de nourrir cette aspiration, ne la refoulez pas si vous la ressentez profondément. Examinez les motivations qui vous conduisent à une telle exigence. Et à l'évidence prévoyez une implication personnelle intense dans votre quête. Car la mise en œuvre d'un tel projet marquera probablement un tournant dans votre vie.

Si ce sont des camarades : vous en conviendrez, cette attente se situe à une altitude un peu moins élevée. L'objectif est plus facile à atteindre.

Qu'est-ce que je veux réellement réaliser ?

Ma priorité n° 1 :

Ma priorité n° 2 :

Ma priorité n° 3 :

Si ce sont des relations : dans ce cas de figure, tout (ou presque) sera une question d'organisation, de stratégie et de tactique.

Maintenant, réfléchissez et notez trois priorités. Par exemple : « D'ici trois mois j'aimerais avoir fait d'un collègue un vrai camarade, je souhaite connaître X personnes nouvelles, j'aspire à développer telle qualité dont je sais qu'elle me rendra plus agréable... »

PETIT PANORAMA À CONSULTER RÉGULIÈREMENT

Astuce

Chaque jour, mettez l'accent sur les qualités et le positif présents chez vous-même et autrui. Cette attitude favorise les échanges constructifs et l'amitié.

En conclusion de ce chapitre, étudiez ce tableau de repérage qui vous fournit un petit panorama sur l'amitié. Consultez-le à chaque fois que vous souhaitez savoir où vous en êtes par rapport à votre compréhension de l'amitié.

CE QU'EST L'AMITIÉ	CE QU'ELLE N'EST PAS
Relation sans activité sexuelle	Introduction de la sexualité
Relation équilibrée	Relation fusionnelle
Contact régulier	Harcèlement
Échange équitable	Sacrifice
Engagement dans la durée	Versatilité
Compréhension réciproque	Indifférence
Aide mutuelle	Prise en charge de l'un par l'autre
Sincérité	Duplicité
Critique constructive	Dénigrement
Compassion	Pitié
Objectivité	Idéalisation
Authenticité	Superficialité
Créativité relationnelle	Routine, conformisme
Lucidité	Aveuglement

Quelques termes évoqués dans ce tableau méritent un rapide commentaire :

- La *sincérité* consiste à ne pas dissimuler ses sentiments réels. Cela signifie écarter la duplicité qui consisterait à faire croire à un copain, par exemple, qu'il est un ami proche. Sachez que nul ne joue impunément avec les sentiments d'autrui. Agir par calcul peut se révéler utile à court terme mais susciter par la suite de graves inimitiés.
- La *créativité relationnelle* revient à ne pas laisser une amitié dégénérer en routine (se voir toujours aux mêmes endroits dans des circonstances balisées...) ou en commémoration (sempiternelle évocation de souvenirs de jeunesse, utilisation d'un langage codé, horripilant pour l'entourage...).
- Un mot sur la *versatilité* : vous avez parfaitement le droit de changer d'amis au cours de votre existence, mais la versatilité dont il est question revient à changer d'opinions ou de sentiments de manière exagérée. Les autres peuvent subir votre inconstance et vous la faire chèrement

payer ensuite. Conseil : envisagez vos changements de cap, parfois nécessaires, avec circonspection. Par ailleurs, nous idéalisons parfois autrui en lui prêtant certaines qualités et en exprimant des attentes hors de sa portée. Souvenez-vous de cette chose simple : vous avez vos qualités et vos défauts, vos atouts et vos limites. Eh bien, il en va exactement de même pour l'autre.

L'amitié, on l'oublie trop souvent, repose fondamentalement sur un rapport de réciprocité entre deux ou plusieurs individus qui ont choisi de communiquer et de partager. Cela suppose que chacun mette en avant ce qu'il a de meilleur à donner aux autres pour favoriser des échanges stimulants et harmonieux. Ainsi se nourrit l'amitié. Avant d'en arriver là, partez du véritable point de départ : vous-même. Vous désirez de nouvelles rencontres amicales ? Avant de déployer votre action, et après avoir passé en revue les définitions évoquées dans le premier chapitre, demandez-vous si vous êtes l'ami que les autres recherchent. Les pages suivantes vont vous aider à le déterminer, tout en vous préparant à accueillir vos futurs amis dans votre vie.

MOI ET LES AUTRES

Tout le monde veut un ami mais personne ne se préoccupe d'en être un. Cet excellent proverbe, d'une rare profondeur, constitue, osons l'affirmer, une inépuisable leçon et un formidable levier pour réussir en amitié. En effet, qui pourrait aller contre un libellé aussi imparable ? Ce proverbe dont l'origine se perd dans la nuit des temps synthétise le principe clé pour se faire des amis tout en offrant une stratégie d'action précise : il faut donner pour recevoir ensuite, ce qui permet de créer un authentique cercle vertueux de l'amitié. Tel est, en substance, le message que vous devez tirer de ce petit livre.

Concrètement, que vous désiriez obtenir davantage d'amis, de camarades ou de relations, partez de cette interrogation essentielle :

« Moi qui aspire à rencontrer d'autres personnes, suis-je en mesure de leur offrir ce que j'attends d'eux ?

Suis-je moi-même l'ami que je recherche ?

Suis-je prêt à donner de mon temps, de mon attention, éventuellement de mon argent au profit de mes amis actuels (pour renforcer notre relation) ou futurs ? » Aucune morale ici, rien qu'une extrême lucidité. Ces questions se situent à des années-lumière de toute sensiblerie ! L'acquisition d'amis suppose deux choses : premièrement, prendre une décision majeure aux conséquences bien réelles, deuxièmement, adopter un comportement adapté.

LA DÉCISION

- Celle de laisser d'autres personnes entrer dans votre vie. Eh oui, c'est évident mais encore faut-il le souligner avec force. Ce qui signifie que vous allez penser régulièrement à ces personnes, vous en soucier, éventuellement vous inquiéter, ou vous mettre en frais pour elles.
- Par conséquent accepter l'idée que des individus – certes choisis avec soin – exercent déjà ou vont exercer à l'avenir, une influence sur vous. Viser l'autonomie est une bonne chose. D'autant que nous vivons dans une société qui tend à l'encourager sans toutefois en comprendre la nature. Cependant, refuser toute influence des autres sur soi, au nom d'une soi-disant exigence d'autonomie, n'est ni souhaitable, ni même possible : les opinions des autres à notre sujet nous enrichissent car elles nous obligent à nous voir, en quelque sorte, depuis l'extérieur de nous-même. Dis-moi qui tu fréquentes, je te dirai qui tu es, pourrait être un adage supplémentaire à consigner dans un petit carnet de réflexions personnelles. En réalité, comme toujours dans les affaires humaines, il faut viser le point d'équilibre. En l'occurrence, il s'agit de comprendre que l'influence n'est pas la soumission et que l'ouverture aux autres n'implique aucune abdication du libre arbitre.

LE COMPORTEMENT

- Consentir un effort réel pour ne pas perdre le contact avec les êtres choisis (au sens large) sans chercher de vains prétextes (fatigue,

problèmes de santé, multiples activités...) : des emails aux dîners, sans parler des sorties, ou des simples appels téléphoniques qui procurent tant de plaisir, le choix est vaste pour communiquer avec autrui. Ces marques d'intérêt, savamment distillées, mois après mois, feront mouche immanquablement !

i Astuce

Chacun de nous perçoit les événements à sa façon. Mais la réalité objective existe aussi : essayons de nous en tenir aux faits uniquement sans nous laisser happer par nos interprétations. Par exemple si vous demandez de l'aide : objectivement, vous aide-t-on réellement ?

- Des gens comptent pour vous ? Dites-le ! « Je suis content d'avoir de tes nouvelles.... Quelle joie de discuter avec toi... » Tout le monde a envie d'entendre des phrases de ce genre, n'est-ce pas ? Alors qu'attendez-vous pour les exprimer par écrit ou par oral ? Adaptez la teneur de vos propos à votre interlocuteur. Tentez une petite expérience : déclarez à une de vos connaissances, la prochaine fois qu'elle vous téléphone, à quel point cela vous fait plaisir de communiquer avec elle. Nul doute que le climat général de votre relation en sera renforcé. Évidemment, réservez cette expérience à quelqu'un que vous appréciez déjà et dont vous envisagez qu'il ou elle puisse, à terme, changer de statut à vos yeux. Veillez à respecter les sentiments d'autrui, du moins ce que vous en percevez et comprenez. Une nuance subtile. Et, soulignons-le une fois encore : on ne joue pas avec les gens. Si vous en avez la tentation, tôt ou tard, ils le sentiront et le courant ne « passera plus » entre eux et vous. C'est pourquoi nous vous encourageons à réfléchir sur vos motivations profondes avant d'agir.

Astuce

Uniquement si vous le jugez opportun, posez-vous franchement cette question qui a le mérite d'aller droit au but : quel genre d'ami êtes-vous en vérité ? Mieux : est-ce que vous vous choisiriez comme ami ? Soyez sincère et adaptez votre stratégie en fonction de vos réponses. Car à une telle interrogation, on peut donner plusieurs réponses. Nul n'est un excellent ou un mauvais ami dans l'absolu. Nous avons tous nos forces et nos faiblesses. Pour toutes les auto-évaluations proposées dans ce livre, la pondération reste la norme à observer.

TROIS CAS CONCRETS

Et maintenant, pour effectuer un peu de travaux pratiques, étudiez ces trois tranches de vie inspirées de faits réels, selon l'expression consacrée. Elles illustrent les fonctionnements/dysfonctionnements de l'amitié dans des contextes précis. Pour l'instant, vous êtes le spectateur.

CAS NUMÉRO 1

Luc entre en trombe dans le bureau de son collègue Philippe, manifestement sous le coup d'une forte émotion. On vient de lui apprendre sa mutation dans un autre service, rattaché à un département fraîchement créé au sein de l'entreprise avec organigramme remanié à la clé. Désespéré, Luc a besoin de se confier et de recueillir l'avis de Philippe concernant les procédures à suivre en pareil cas. Cette mutation l'impressionne et il redoute d'être mis sur la touche, loin des projets qui comptent. « Si tu n'es pas au cœur des choses, tu n'es nulle part », affirme-t-il à son collègue. De son côté, Philippe écoute attentivement Luc. Il promet de se renseigner

auprès d'amis « bien versés dans les questions sociales » pour déterminer quelle ligne de conduite adopter. Mais finalement, Philippe n'agit pas, ou presque : il se borne à donner de vagues conseils et à dispenser des mots d'encouragement. Bref, Philippe n'a pas l'intention de monter au créneau et encore moins de « se mouiller » pour Luc.

Votre appréciation sur les comportements de Luc et de Philippe :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Quelle aurait été votre réaction dans une situation analogue en prenant d'abord le cas de Luc puis celui de Philippe ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

CAS NUMÉRO 2

Julie explique à son amie Laure qu'elle est tombée amoureuse. Mais surtout qu'elle est persuadée « d'avoir enfin trouvé le bon ». Laure propose à son amie de venir dîner à la maison et de tout lui raconter. Au cours de la discussion, Julie laisse toutefois affleurer ses doutes. Elle a déjà connu des échecs sentimentaux et ne veut plus, selon son expression « se faire

avoir par un homme ». Par des interrogations patientes, Laure guide son amie pour l'aider à mieux comprendre ce qu'elle ressent. Elle lui propose de dormir sur place car la discussion s'est poursuivie jusqu'à une heure fort tardive.

Votre appréciation sur les comportements de Julie et de Laure :

Quelle aurait été votre réaction dans une telle situation ?

CAS NUMÉRO 3

Kevin prête sa voiture à Fred pour le week-end. Malheureusement, Fred subit un accident. Pas de blessure mais beaucoup de tôle froissée. Fred se justifie et s'excuse, propose de participer aux frais de réparation sans toutefois s'engager formellement. Kevin commence à lui faire des reproches. Le ton monte. Les deux hommes restent en froid quelques jours. Aucun des deux ne sait comment leur relation va évoluer à l'avenir.

Votre appréciation sur les comportements de Kevin et de Fred :

Épisode n° 1

Mon attitude (note de 1 à 5) : _____

Épisode n° 2

Mon attitude (note de 1 à 5) : _____

Épisode n° 3

Mon attitude (note de 1 à 5) : _____

Astuce

Vous n'êtes pas parfait et les autres non plus. N'oubliez pas, chaque jour, vous êtes dans l'essai ! Faites de votre mieux pour aujourd'hui, c'est l'essentiel.

RAPPORT DE SYNTHÈSE

Livrez-vous maintenant à l'exercice du rapport de synthèse.

ÉTAPE 1

Reprenez vos réponses aux trois cas présentés plus haut et comptez vos points.

Jusqu'à 5 points

Il vous reste encore du chemin à parcourir avant de devenir celui ou celle dont on recherche la présence ou l'appui. Loin de vous désoler, de vous dénigrer (attitude inutile car complètement stérile) envisagez sereinement la situation et les moyens de l'améliorer. Ce livre a été rédigé spécialement pour vous.

Entre 6 et 10 points

Si des aspects doivent être améliorés, une bonne partie du trajet a été parcourue. Maintenez votre dynamique d'action en travaillant sur votre comportement envers autrui.

10 points et plus

Peaufinez, peaufinez et peaufinez encore, mais dans les grandes lignes, votre ouverture (sincère) à autrui est une réalité tangible. En principe, elle doit être déjà perçue de votre entourage. Faute de quoi, prévoyez d'améliorer vos processus de communication (votre manière d'exprimer vos idées, sentiments, attitudes...)

ÉTAPE 2

Dans l'espace ci-dessous ou sur une feuille séparée, notez une action à mener immédiatement pour progresser. Exemples nullement exhaustifs : téléphoner à un ami sur son lieu de travail pour lui « faire un petit coucou ». Lancer une invitation pour un pique-nique, organiser une sortie à caractère culturel...

Mon action à mener :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ÉTAPE 3

Tous les six mois environ, recommencez l'exercice proposé en modifiant le choix des épisodes puis examinez attentivement l'évolution de vos auto-notations. Décidez alors de nouvelles actions à mener. Et ainsi de suite. Évidemment, un minimum de discipline est nécessaire pour tirer pleinement profit de cet exercice particulièrement puissant puisqu'il permet à la fois de se connaître davantage et de progresser dans la voie des amitiés durables et épanouies.

Astuce

Attention : si vous placez la barre trop haut, les autres ne pourront que vous décevoir, ou bien c'est vous qui ne vous sentirez pas « à la hauteur ». En effet, on peut partager des moments magiques mais d'autres le seront moins. Les attentes déraisonnables conduisent inmanquablement à l'insatisfaction.

Tout est affaire de psychologie, dit-on. C'est spécialement vrai lorsqu'il s'agit de construire des relations d'amitié ou de bonne camaraderie. Volonté de dégager des consensus, disponibilité, attention, écoute et ouverture aux points de vue des autres, sont des attitudes indispensables pour devenir celui ou celle dont on recherche la compagnie. C'est parfaitement possible, à condition de respecter quelques règles et surtout de conserver le sens de la mesure. Au royaume de l'amitié également, le mieux est souvent l'ennemi du bien.

UN PEU DE PSYCHOLOGIE NE FAIT JAMAIS DE MAL

Dans le domaine des relations humaines en général et de l'amitié en particulier, tout ou presque est affaire de psychologie. Écartant les développements théoriques hors de propos, laissant de côté le champ immense de la question de l'inconscient, nous avons sélectionné pour vous deux principes psychologiques puissants à observer impérativement pour réussir en amitié. Cela dit, pour paraphraser les psychologues et les philosophes, si vous décidez un jour de sonder les « profondeurs de l'âme humaine », sachez que votre vision de l'existence en sera bouleversée et vos rapports avec les autres transformés. Nous imaginons que la plupart de nos lecteurs ne souhaiteront pas – nous les comprenons – se lancer dans des modifications radicales. Donc, pour en rester à l'essentiel, nous allons examiner deux clés très puissantes qui permettent de construire dans la durée des relations positives. Et très propices à l'amitié.

La première s'énonce ainsi : cherchez les points d'accord.

La seconde s'énonce ainsi : mettez-vous à la place des autres... réellement.

CHERCHEZ LES POINTS D'ACCORD

Le monde est conçu de telle manière que les hommes sont souvent plus sensibles à ce qui les divise qu'à ce qui les unit. L'opposition, le conflit, la confrontation des idées font partie intégrante de la vie : le nier ou le regretter serait faire preuve de naïveté, sinon de puérilité. Cependant, aucune vie en société n'est possible à terme sans un minimum de consensus. Tout l'intérêt de la diplomatie réside là. De petits pas en modestes progrès, on finit par avancer dans la bonne direction. Pour vous faire des amis, essayez d'apprendre à chercher les points d'accord. Pas question de gommer les différences et encore moins de s'enfoncer dans le conformisme. L'attitude à adopter est la suivante : partez du principe que vous avez votre psychologie et que les autres ont la leur, donc une communication efficace nécessite un minimum de respect mutuel et finalement les affinités vont se nourrir de rapprochements, bref, de points d'accord.

En pratique, évitez deux travers :

- Vous opposer systématiquement, même pour des vétilles, à seule fin d'affirmer votre personnalité. Cette attitude est rapidement insupportable, d'ailleurs la supporteriez-vous de la part d'un ami ou d'un collègue ? Certainement pas !
- Abonder tout aussi systématiquement dans le sens d'autrui. Exemple, cette discussion cocasse mais rapidement artificielle :
« J'adore les fraises !

- Ah tiens, c'est drôle, c'est mon fruit préféré.
- J'aime la mer. Le rivage a le pouvoir de m'apaiser.
- Moi aussi.
- Je n'aime pas la pluie, ça me fiche en boule.
- Tout comme moi, je ne supporte pas la pluie.
- Quel plaisir de lire un bon roman !
- Franchement, il n'y a rien de mieux. »

Et ainsi à l'infini. Jusqu'à l'inévitable sensation de malaise. Un autre cas étant ces individus qui par souci de ne pas déplaire répondent inmanquablement « Comme tu veux » à chaque interrogation. Là encore, le ton est volontairement burlesque pour mieux montrer l'impasse virtuelle d'une telle (non) relation.

« On fait quoi ce week-end ?

- Comme tu veux.
- Le temps est au beau fixe. On part à la mer ?
- Si tu veux.
- Viens dîner ce soir. Aimes-tu les brochettes ?
- Fais à ton idée, ce sera parfait. Moi j'aime tout tu sais. C'est comme tu veux.
- Tiens je n'utilise plus ce canapé, il est encore bon, je te le donne.
- Ben, si tu veux, mais tu veux vraiment, c'est sûr ? »

Nous avons évidemment forcé la mesure. Mais qui voudrait d'une telle compagnie ?

Être accepté ne signifie pas tout accepter sans discernement ni esprit critique. Si l'autre recherche votre compagnie, c'est justement parce que vous ouvrez son univers personnel à de nouvelles idées, comportements, rêves, tendances. Faute de quoi l'enrichissement mutuel est impossible. Mais il n'empêche : les différences, certes souhaitables, ne doivent pas occulter le socle commun des points d'accord.

Qu'il s'agisse de décider du choix d'un restaurant ou d'un spectacle, à chaque fois qu'il y a discussion entre vous et vos interlocuteurs, songez à :

- prendre note des différences exprimées par les uns et les autres. C'est spécialement vrai lorsque vous participez à une sortie en groupe et cela vous évitera de rater des soirées pourtant bien commencées ;
- dégager le plus rapidement possible une ligne de consensus en listant les points d'accord entre toutes les parties et en procédant par éliminations successives : on va manger *plutôt* chinois ou *plutôt* italien, on va *plutôt* voir une superproduction qu'un film d'auteur...

TRANSFORMEZ LA VIE AU BUREAU EN LABORATOIRE D'ESSAIS

Déployer une approche similaire au bureau peut transformer des relations de travail en camaraderie, voire plus. Sans compter que rechercher les points d'accord au lieu d'exacerber les tensions constitue une attitude positive profitable à la collectivité.

Astuce

Faites en sorte d'agir *plutôt* que de réagir : une réactivité excessive (irritabilité, susceptibilité) peut traduire une manifestation de peur : celle d'être rejeté par exemple. Au contraire, déployez votre action en toute sérénité dans le respect des autres et de vous-même.

Cas concret : Alexandra et Stanislas se chamaillent pour une histoire de photocopieuse tombée en panne. Chacun reporte la responsabilité de l'incident technique sur l'autre.

- Alexandra : « J'ai bien vu que tu ignores le fonctionnement de cette machine qui n'a pourtant rien de sorcier. Tu aurais pu prendre la peine de lire la notice ou au moins te renseigner. »
- Stanislas : « Toi tu es trop pressée pour prendre le temps de fournir des explications. En outre, tu crois toujours en savoir plus que tout le monde. »

Détaillons maintenant la ligne de conduite à tenir pour appliquer le contenu de ce chapitre :

1. Recueillir les avis des deux protagonistes.
2. Interroger les personnes compétentes dans l'entreprise pour déterminer le degré de gravité du dysfonctionnement.
3. Sur la base d'informations précises, proposer de contacter le fournisseur référencé afin qu'il se rende sur place (après accord des responsables hiérarchiques s'il y a lieu).
4. Après réparation éventuelle de la machine, essayer de réunir Alexandra et Stanislas pour leur indiquer les recommandations du réparateur. L'objectif de cette réunion à trois est d'éviter que les incidents ne se reproduisent mais aussi d'améliorer la qualité des relations entre les collègues.
5. Chercher à « dégonfler » la situation en s'abstenant de désigner un coupable. Une procédure efficace consiste à proférer des phrases du genre : « Vous savez, moi-même j'aurais pu me tromper avec tous ces boutons. D'ailleurs à la maison, j'ai bien du mal à utiliser le micro-ondes. » De tels propos, un peu caricaturaux, ne trompent personne. Mais ils présentent l'énorme avantage de traiter un conflit par l'humour. Dans ce cas précis, le point d'accord entre les parties prenantes consiste : premièrement à reconnaître que le fonctionnement de certaines machines est complexe, deuxièmement, que chacun doit y mettre du sien pour limiter

les incidents, par ailleurs inévitables. En effet, aucune machine, même ultra-sophistiquée, n'est à l'abri de défaillances.

6. L'usage de l'humour s'avère très important : grâce à lui on ne donne jamais l'impression désagréable de « jouer au sage » ou de vouloir se situer « au-dessus de la mêlée ». En outre, savoir se moquer de soi-même (avec bienveillance et mesure) est un moyen facile de s'attirer la sympathie. Spécialement au sein de l'entreprise où les occasions de sourire se raréfient (pression du quotidien, difficultés économiques...).
7. Prudence néanmoins : sur la base d'un succès, n'en concluez pas que vous avez le pouvoir de régler, à l'aide de vos seuls talents, l'ensemble des conflits de personnes. Comme toutes les organisations, l'entreprise reproduit à son échelle, notre société contemporaine, traversée de contradictions. Pas plus que vous n'avez le pouvoir de régler les problèmes du monde, vous n'avez celui de gérer le climat psychologique de l'entreprise. En clair : montrez votre bonne volonté, sans ostentation ou fausse humilité, et surtout, concentrez-vous sur l'objectif prioritaire : le rapprochement avec les collègues pressentis comme « amis potentiels » et l'amélioration des relations au sein des équipes.
8. Toutefois, n'oubliez jamais que le contexte professionnel constitue un laboratoire de premier ordre pour développer vos qualités relationnelles. Profitez de cette formidable opportunité au lieu de continuer à subir des situations déplaisantes. Si vous adoptez ce comportement, nul doute que plusieurs collègues voudront se rapprocher de quelqu'un d'aussi constructif que vous.

METTEZ-VOUS À LA PLACE DES AUTRES... RÉELLEMENT

Empathie. Ce mot vous est certainement familier. Plus un seul livre ou article de psychologie, ni aucun stage de formation en ressources humaines sans son couplet sur l'empathie et ses vertus. Le terme désigne la faculté psychologique de se mettre à la place d'autrui en essayant d'adopter, dans toute la mesure du possible, son point de vue et ses sentiments. Un proverbe attribué aux indiens d'Amérique du Nord affirme que pour connaître un homme il faut d'abord marcher trois jours dans ses mocassins. Une façon poétique de résumer ce qu'est l'empathie. Voir, comprendre, ressentir, apprécier une situation, en chaussant les lunettes psychologiques et affectives de l'autre, l'empathie c'est tout cela à la fois. La finalité d'un contact empathique est d'essayer de cerner le fonctionnement d'autrui en vue de communiquer en profondeur (par exemple, pour dénouer une situation, aider l'interlocuteur à modifier son attitude ou son comportement dans un sens positif...).

Par exemple, Julie se met émotionnellement à *la place* de son amie Nadine qui vient d'essayer un grave échec sentimental afin de l'aider à traverser cette épreuve. L'empathie ne représente donc pas un but en soi : elle constitue un puissant moyen d'action au service d'un objectif évidemment constructif. Son usage suscite l'amitié et la renforce lorsqu'elle existe déjà.

Focus

Comme il est facile de croire qu'on renforce son estime personnelle en jugeant et en critiquant autrui ! Garder l'esprit ouvert requiert un peu de patience et permet de « voyager » dans l'esprit et le système de valeurs de votre interlocuteur.

CAS CONCRET

Jean-Paul et Patrice ont sympathisé depuis quelques semaines. Une amitié encore naissante donc. Ils habitent tous deux au bord de la mer et se retrouvent parfois après le travail pour faire leur jogging ensemble le long de la plage. En ce mois de juin particulièrement ensoleillé, Jean-Paul propose à Patrice de se baigner. Mais ce dernier prend brusquement une expression gênée et refuse énergiquement de se rapprocher de l'eau. Jean-Paul s'étonne un peu de cette attitude et interroge son partenaire sportif. Après un moment d'hésitation, Patrice raconte comment, encore enfant, il a failli se noyer, à la suite d'une imprudence stupide. Depuis, l'eau provoque rapidement chez lui un sentiment de panique très difficile à réprimer. Non seulement Jean-Paul ne se moque pas de Patrice mais il comprend qu'il aurait certainement réagi de la sorte s'il lui était arrivé pareille mésaventure.

Analyse du cas : Jean-Paul a évidemment réagi en ami en faisant preuve d'empathie. Comment ?

1. En se mettant immédiatement et *réellement* à l'écoute de Patrice.
2. En évitant de se lancer dans une série de jugements stériles (« Aujourd'hui tu es un adulte, donc tu n'as plus aucune raison d'avoir peur », « C'est un peu ridicule comme attitude, non ? », « Prends des cours de natation et ton problème sera réglé »). Au contraire, il a donné à celui-ci l'espace psychologique suffisant pour révéler la cause réelle de son angoisse. Conséquence : Patrice a senti instinctivement qu'il pouvait parler sans courir le risque d'être tourné en dérision.
3. En prenant soin d'exprimer verbalement et de manière explicite sa compréhension, Jean-Paul a instauré un climat favorable à la communication.

Résultat : Patrice se dit qu'il a de la chance : « Mon nouveau copain Jean-Paul est un type bien. Je peux me confier à lui sans qu'il se moque de moi. De plus, il m'a promis de rester discret sur mes révélations. »

Si l'empathie s'exprime souvent par le silence (la fameuse écoute active), elle use également du langage. Parler sur un mode empathique implique l'emploi de phrases ne renfermant ni restriction, ni jugement mais au contraire de l'ouverture. Faute de quoi l'interlocuteur risque de se replier.

Focus

N'hésitez pas à parler honnêtement de certaines de vos limites. En effet, on peut être la proie de phobies sans pour autant devoir se priver des joies de l'amitié.

Voici une liste de formules d'ouverture à reprendre et à adapter au gré des circonstances :

- « De ton point de vue, c'est vrai... »
- « Je comprends que tu puisses ressentir les choses comme ça... »
- « Grâce à toi, je m'aperçois que je m'ouvre à d'autres points de vue... »
- « Tu as bien cerné le problème je crois... »
- « Discuter avec toi est toujours créatif... »
- « Tiens, c'est juste ce que tu dis, je n'y avais jamais pensé auparavant... »
- « Une fois de plus je constate que par nos différences nous nous enrichissons mutuellement... »
- « Raconte-moi vite, ça m'intéresse beaucoup... »
- « Ton point de vue complète le mien... »
- « J'ai plaisir à t'écouter... »
- « Ta conversation m'instruit à chaque fois et d'ailleurs pourrais-tu préciser ce point... »

Franchement, qui refuserait de se retrouver face à un interlocuteur aussi bienveillant et respectueux des sentiments d'autrui, spécialement lors de périodes difficiles ? Poser la question, c'est y répondre. Devenez cette personne, *réellement, sincèrement* et les autres rechercheront votre amitié. Songez également que le jour où vous aurez besoin d'écoute, vos interlocuteurs seront ravis de vous rendre la politesse.

i Astuce

Lorsque vous êtes en désaccord avec un interlocuteur, cette petite phrase peut vous aider à mieux comprendre le point de vue de l'autre : « Il n'a pas toujours raison, mais il a ses raisons. »

EXERCICE D'EMPATHIE

Avant de devenir spontanée, l'attitude empathique doit au préalable être travaillée avec soin, tout comme le musicien s'astreint à « faire ses gammes ». Ainsi, créez vos gammes empathiques en sélectionnant mentalement une personne sur laquelle vous allez vous exercer. Pour des raisons évidentes, ne l'informez pas de votre décision ! Agissez dans la plus parfaite discrétion.

COMMENT PROCÉDER ?

La prochaine fois qu'un collègue évoquera un problème relativement sérieux (professionnel ou personnel), placez-vous en écoute active. Contentez-vous

de conduire la conversation au moyen de courtes phrases de relance comme celles-ci :

- « Et ensuite, que s'est-il passé ? »
- « Et toi qu'as-tu fait à ce moment précis ? »
- « Peux-tu détailler ce point ? »
- « Je ne suis pas sûr de te suivre... »
- « Je comprends ton point de vue... »
- « C'est une réaction légitime... »
- « Je dois interrompre cette conversation très intéressante mais ce soir je peux te téléphoner à telle heure. (En pareil cas, indiquer un horaire précis est impératif afin de créer un sentiment de confiance.) »

Au début, votre esprit sera comme parasité (peur de se laisser envahir par l'univers de l'autre, de devoir prendre « fait et cause », d'être bousculé dans ses habitudes...). Mais progressivement vous aurez la sensation étrange de ressentir votre interlocuteur comme de l'intérieur. On doit soi-même vivre de tels moments pour comprendre leur intérêt. Laissez votre expérience vous guider. Puis observez comment la relation avec la personne sélectionnée évolue dans le temps (comportement à votre égard, qualité de la communication...).

Par ailleurs, pour se placer en écoute active, des techniques existent, ce qui, au passage, prouve à quel point nous ne savons guère écouter « au naturel ».

1. Respirez profondément (de manière discrète). Cela vous aidera à écarter vos pensées habituelles.
2. Faites abstraction de votre « petit moi ». Par exemple, dites-vous intérieurement ceci au moment où votre interlocuteur débute ses confidences : « À partir de maintenant, je me mets entre parenthèses pour écouter X sans juger. Je suis qu'une oreille qui écoute. »
3. Pour vous connecter sur l'autre, imaginez une sorte de nuage blanc qui vous enveloppe. Cette image mentale représentant un nuage immaculé

symbolise votre désir d'écouter avec neutralité. Cette technique s'avère très opérationnelle à l'usage. Elle aide à induire un climat psychologique favorable à l'empathie et la communication interpersonnelle.

UNE ERREUR À ÉVITER

Évitez le piège consistant à confondre empathie et identification. Entre vous et les autres, il existe – et il existera toujours – une infranchissable barrière de subjectivité. À bien des égards, l'autre, c'est nous, et pourtant des différences demeurent. Luc et Denis se ressemblent beaucoup au physique comme au moral, cependant, Luc n'est pas Denis, et inversement. Par exemple, Luc se nourrit de façon très diététique. Quand il fait son marché, il achète différents fruits et légumes. Sachant qu'il n'en consomme pas assez, Denis imite son ami et ajoute deux ou trois légumes à chaque liste de course. De même qu'imiter n'est pas obligatoirement singer (Denis s'inspire du comportement de Luc dans un but positif), manifester de l'empathie n'est pas s'identifier à l'autre sans discernement. Essayer de s'approprier l'identité de quelqu'un (processus souvent inconscient) jusque dans l'habillement ou la coupe de cheveux peut dénoter un trouble (bénin) de la personnalité. Bref, la pratique de l'empathie ne peut abolir l'irréductible subjectivité propre à chaque être humain. De toute façon, une telle entreprise s'avère impossible.

f Focus

Un trop grand besoin d'approbation inhibe le libre arbitre : on tait ce que l'on pense car la peur du conflit et du rejet envahit peu à peu l'espace réservé à la spontanéité et à l'échange.

S'ouvrir aux autres en vue de rencontrer des amis suppose l'amélioration des facultés relationnelles et, pourrait-on dire, communicationnelles. Cela implique également un travail sur soi, à savoir, le comportement (la façon dont je me conduis), les croyances (mes convictions profondes, vraies ou fausses, sur moi, la vie, les autres...) et les pensées (les idées présentes dans mon esprit). Dans ce chapitre, nous allons examiner des techniques pour mettre en cohérence la pensée et l'action afin d'obtenir un résultat. Principe à ne jamais oublier : dans le domaine du développement personnel, penser, ressentir et agir c'est tout un.

i Focus

Apprenez à soigner votre communication et à vous entourer de personnes bienveillantes mais tout en évitant de vous auto-évaluer sans cesse : un peu de spontanéité ne nuit pas.

LA MÉTHODE DES AFFIRMATIONS

L'application de la force de répétition d'une pensée figure dans la plupart des méthodes d'autosuggestion et dans certaines approches thérapeutiques cognitives et comportementales. Les affirmations, véritable morceau de bravoure des techniques de développement personnel, exploitent avec de multiples variantes, le principe de la répétition. Nous allons voir en quoi leur utilisation peut se révéler fructueuse dans votre stratégie.

MAIS, QU'EST-CE QU'UNE AFFIRMATION ?

C'est une formule verbale ou écrite, répétée ou rédigée au présent de l'indicatif (ici et maintenant), à la première personne du singulier (Je), qui exprime un objectif, comme si celui-ci était déjà accompli.

Exemple adapté au sujet de ce livre :

On ne dit pas : « J'aimerais avoir des amis. »

Mais : « J'ai des amis. »

Pour être efficace, sa répétition orale ou écrite doit impérativement être réalisée avec toute votre attention consciente, en ressentant un plaisir anticipé. Les formules répétées machinalement, de façon automatique, sont à bannir.

LA TECHNIQUE DES QUINZE FOIS

Notre expérience personnelle nous a prouvé depuis longtemps que l'accumulation d'interminables programmes d'affirmations (jusqu'à plusieurs centaines par jour durant des semaines !) se révèle assez vaine. Nous avons vérifié concrètement qu'en la matière, le plus n'est pas toujours le meilleur. En réalité, le but d'une affirmation – indépendamment de son contenu – est d'orienter la pensée dans une direction spécifique afin de guider l'action. Précisons ce point capital : répéter à l'infini « J'attire de nouveaux amis qui m'apprécient », sans, parallèlement, déployer un plan d'action adapté, s'avère au mieux une perte de temps, au pire, une dommageable auto-illusion. En revanche, travailler une affirmation, dans un volume raisonnable et agir en conséquence, voilà l'approche gagnante.

D'où cette série de conseils, tous fondés sur une expérience de plusieurs années :

1. Répéter ou, de préférence, écrire sur un cahier prévu à cet effet, votre affirmation quinze fois, soit le matin (peu après le réveil), soit le soir (idéalement avant de vous endormir), en y portant toute votre attention consciente. Un point sur lequel on ne saurait trop insister. En pratique, moins de dix minutes suffisent pour créer une dynamique mentale qui, progressivement, va vous pousser à prendre des initiatives.
2. Au cours de la journée, rien n'empêche de répéter votre affirmation, pour maintenir votre pensée dans l'axe souhaité.
3. Introduire délibérément une orientation positive dans la pensée peut provoquer, à haute dose, des phénomènes de résistance au changement souhaité : coups de blues soudains, moments de lassitude, tentation d'abandonner le programme, et surtout, remontées de pensées négatives. Ne vous inquiétez pas, ces manifestations s'expliquent. En effet, modifier volontairement les schémas de pensée demande du temps car des habitudes de passivité mentale ont été accumulées durant des années¹. Par ailleurs, il en va de la pensée comme d'un corps surentraîné qui réagit par des symptômes de fatigue. Si vous traversez une telle période, surtout, ne paniquez pas ! Accordez-vous une pause de quelques jours, puis reprenez votre travail. Veillez simplement à ne pas laisser des pensées automatiques négatives polariser votre attention.
4. Après avoir assimilé que le but d'une affirmation est d'orienter votre pensée dans une direction délibérément choisie, vous maîtrisez l'essentiel de ce qu'il faut savoir pour en tirer profit.
5. Une pensée puissante détermine tôt ou tard une action en proportion.
6. La pensée positive n'est donc en rien une pensée magique (croire qu'une formule peut construire *ex nihilo* une réalité comme par miracle). Elle constitue au contraire un processus psychologique qui repose sur une logique rigoureuse.

1. Pour des indications complémentaires, voir le livre de Gilles Prod'homme, *Pensez Positif*, LPM, 1993.

i Astuce

Découragement, revers, échec ? Vite, un petit sparadrap d'estime personnelle : « Je m'estime aussi dans ce que je ne peux pas faire. Comme les autres, je mérite un peu d'indulgence. »

QUARANTE MODÈLES D'AFFIRMATIONS À VOTRE USAGE

Pour vous guider, vous trouverez ci-après une liste de quarante affirmations à travailler dans la durée. Nous avons vu large afin de vous donner une idée précise de la manière dont sont rédigées les affirmations. Elles s'enroulent évidemment autour d'un thème unique (les amis) mais avec de nombreuses nuances. Elles concourent à créer un climat psychologique et affectif propice à la conquête de vos futurs amis.

i Astuce

Dans le cas qui nous occupe, les affirmations sont explicitement appliquées au développement relationnel. Mais cette méthode est universelle. Vous pouvez l'employer dans tous les domaines de la vie. Conservez toutefois votre discernement : une méthode de travail n'est pas une baguette magique. Restez réaliste et raisonnable dans ce que vous souhaitez concrétiser.

COMMENT PROCÉDER DANS LA PRATIQUE ?

- Lisez-les attentivement, répétez-les à haute voix.
- Sélectionnez une phrase avec laquelle vous vous sentez en affinité.
- Bâissez, si vous le préférez, une affirmation originale en piochant des mots et des idées dans la liste indiquée.
- Démarrez votre programme en modifiant votre affirmation une fois par mois, si vous le souhaitez. En effet, pour certains, changer de formule régulièrement évite le piège de la routine. Pour d'autres, en revanche, conserver la même affirmation durant plusieurs mois donne le sentiment d'opérer un travail en profondeur. Question de tempérament. De toute façon, si vous décidez d'intégrer les affirmations dans votre démarche, vous apprendrez à reconnaître vos rythmes personnels. En particulier, vous saurez à quel moment une affirmation cesse de vous convenir.

1. L'amitié est pour moi une source d'harmonie.
2. Il m'est facile d'élargir mon cercle relationnel.
3. Je peux rencontrer de nouvelles personnes facilement et en toute sécurité.
4. Mes relations évoluent constamment vers le meilleur.
5. J'attire à moi des amis qui m'acceptent, me comprennent et m'apprécient.
6. Je me sens bien avec les autres.
7. Je suis un véritable ami.
8. Je multiplie les occasions de rencontrer de nouvelles personnes.
9. Chaque jour je deviens plus amical et ouvert aux autres.
10. J'ai la sagesse de choisir des personnes qui deviendront mes véritables amis.
11. Je mérite de recevoir l'amitié en abondance.
12. J'ai bon caractère et je suis aimable en présence d'autrui.
13. Je sais communiquer efficacement.
14. Je sais exprimer mes pensées et mes sentiments sans heurter autrui.

15. Ma bonne volonté améliore la qualité de mes relations.
16. Les autres aiment se trouver en ma présence.
17. Ma personnalité attire les gens et les événements positifs.
18. J'aime établir des relations harmonieuses avec mon entourage.
19. J'attire le respect et l'estime de mes amis.
20. Mes affirmations améliorent ma sociabilité.
21. J'aime tous les aspects de l'amitié.
22. J'ai beaucoup d'amitié à partager.
23. Chaque nouvelle rencontre me permet de développer mes qualités personnelles.
24. J'aime donner et recevoir, échanger et communiquer.
25. J'ai confiance dans ma capacité à établir des relations d'amitié saines et durables.
26. Je m'ouvre pleinement aux autres.
27. Je dis oui à l'amitié et à tout ce qu'il y a de positif dans la vie.
28. Je donne et je reçois librement de l'amitié.
29. Je mérite et j'obtiens le meilleur en amitié.
30. Je suis déterminé à vivre une vie agréable en compagnie de mes amis.
31. L'amitié est pour moi une source de joie.
32. Je sais faire prospérer l'amitié en moi et autour de moi.
33. Je suis un centre d'énergie qui émet et attire constamment des relations humaines positives.
34. Je suis à mon aise lorsque je suis en compagnie des autres.
35. Je sais affirmer mon point de vue et respecter celui d'autrui.
36. J'ai confiance en la valeur de ce que j'ai à donner.
37. L'amitié est une aventure merveilleuse.
38. Plus je fais confiance aux autres, plus j'attire des personnes de confiance.
39. J'exprime le meilleur de moi-même lorsque je suis avec mes amis.
40. Je m'intéresse aux autres qui en retour s'intéressent à moi.

i Astuce

Si vous avez la possibilité d'enregistrer votre voix sur un support numérique, n'hésitez pas à vous confectionner des programmes « audio » : répétez des séries d'une quinzaine de phrases que vous écouterez avec attention à des moments choisis.

Pour acheter ou vendre un ordinateur, préparer un voyage ou s'inscrire à des cours de cuisine en ligne, Internet est aujourd'hui devenu le réflexe numéro 1 de la plupart des Français, toutes tranches d'âge confondues. Nous sommes les contemporains d'une évolution en profondeur des modes de vie et des habitudes de consommation. Par son ampleur, le web permet de recueillir instantanément une quantité énorme d'informations sur un thème donné, sans avoir à bouger de son domicile. Les progrès de la technologie sont exponentiels, des logiciels aux systèmes d'exploitation en passant par les interfaces : désormais, l'ordinateur n'est plus le terminal exclusif pour se connecter à Internet : il faut également compter avec le PDA (Personal Digital Assistant) et, de plus en plus, le smartphone (les téléphones dits « intelligents » dont la richesse applicative et fonctionnelle croît à une vitesse vertigineuse). La « Toile » constitue, à l'évidence, un formidable outil pour nouer de nouvelles relations. À condition, cependant, de respecter certaines règles essentielles. Car le monde du numérique doit être compris et maîtrisé avant d'être exploité avec profit. Dans ce chapitre, nous allons voir comment procéder, étape par étape, et signaler les erreurs à éviter.

LES RÉSEAUX SOCIAUX, OUI... MAIS

Vouslez-vous être mon @mi ? Cette phrase, en forme de question, avec ses nombreuses variantes, est devenue l'une des plus célèbres du web. Mais un emploi aussi général du terme « ami » n'est-il pas excessif, réducteur, voire déplacé ? D'autres sites lui préfèrent d'ailleurs le terme de *follower* ou *suiveur*. Reste que les principaux réseaux sociaux, aujourd'hui connus

de la plupart des internautes à la surface à la planète (Facebook, MySpace, Twitter, Copains d'Avant...) représentent une opportunité de choix pour créer des contacts. À condition de les prendre pour ce qu'ils sont. Le principe à l'œuvre dans la plupart des plates-formes Internet consiste à générer un effet boule de neige : les amis de nos amis sont des amis qui eux-mêmes sont les amis... Et ainsi de suite. La démarche compte plusieurs étapes :

- S'inscrire et remplir un profil renseigné (sorte de CV contenant des informations « perso », mais pas trop, pour attirer des individus ayant des centres d'intérêt en rapport).
- Afficher, ou plutôt « poster » ce profil sur le site et le modifier régulièrement. La hantise des émetteurs de réseaux sociaux est de compter trop de profils « dormants », en d'autres termes, non modifiés depuis des mois.
- En mode passif : le cyber-réseuteur examine les sollicitations reçues (tous les cas de figure sont représentés, des plus intéressants aux plus douteux).
- En mode actif : le cyber-réseuteur envoie ses invitations et autres propositions de contacts, participe à des projets collectifs (par exemple, des associations humanitaires utilisent Facebook pour promouvoir leur cause), rejoint des groupes affinitaires (clubs de fans d'un acteur ou d'un sportif...).

Astuce

Trop d'information tue l'information : dans un premier temps, limitez votre fréquentation d'Internet aux sites qui vous apportent véritablement une aide tangible, puis, progressivement enrichissez votre liste de favoris (portails thématiques, réseaux sociaux, blogs...)

POUR PROFITER PLEINEMENT DU « CYBER NETWORKING »

Aujourd'hui, les réseaux sociaux les plus en vue sont victimes de leur succès. Ils sont devenus un réflexe, une sorte de gigantesque nœud autoroutier à fréquenter, certes, mais avec discernement.

En clair, ces réseaux ont les défauts de leurs qualités :

- Un trafic énorme, des connexions par millions, dans de nombreux pays (par exemple, le géant Facebook compte quelque 300 millions d'utilisateurs dont 147 millions aux États-Unis et plus de 110 millions en Europe). Mais la quantité n'est pas tout.
- Des problèmes récurrents de sécurité informatique, malgré d'incontestables progrès sur la protection des données personnelles.
- Un chevauchement permanent entre plusieurs registres : en effet, un même internaute reçoit tantôt un message à caractère explicitement personnel (« Par hasard, j'ai vu tes photos du Vietnam sur Internet, j'y suis allé récemment, voici les miennes, ce serait sympa d'en discuter ensemble... »), tantôt une sollicitation à caractère professionnel (« Je me permets de vous contacter de la part de Ludovic, il m'a parlé de vos compétences... »), voire commercial (« Je diffuse une gamme de produits en provenance de Chine permettant de perdre du poids rapidement... »).
- Des procédures un peu compliquées pour se faire rayer des listes sans laisser de traces.

Sans rejeter, loin de là, le modèle des réseaux sociaux, segmentez et ciblez vos actions en ayant recours à des sites moins généralistes. Nous reviendrons sur ce point au chapitre suivant. Une suggestion en attendant : exploitez les réseaux sociaux à visée professionnelle du type LinkedIn ou

Viadeo, pour citer les plus connus. L'intérêt ? Les membres peuvent se regrouper par secteurs d'activités, expériences professionnelles, compétences. Très utile pour tisser un réseau de relations pro/perso et favoriser des rencontres fondées sur des affinités (professionnelles), d'où naîtront peut-être des amitiés.

Sur un plan général, méditez ces conseils de bon sens. Grâce à eux, vous profiterez pleinement de l'intérêt incontestable des réseaux sociaux :

- Les profils générés doivent être synthétiques, clairs, explicites et de bon goût. Une des raisons étant que la plupart des recruteurs écumant les réseaux sociaux pour se renseigner sur d'éventuels candidats. Ainsi, exhiber des photos de soi au terme de soirées bien arrosées peut constituer un handicap à l'embauche. Vous vous insurgez contre cette atteinte à votre liberté ? Nous aussi, sachez-le ! Mais les faits sont là : les entreprises passent systématiquement à la moulinette des moteurs de recherche les candidats qu'ils envisagent d'accueillir.
- Résistez à la tentation de vouloir accumuler sans cesse de nouveaux contacts. Car, il y a des limites à tout. Peut-on valablement correspondre et interagir avec plus de deux cents « @mis » ? Pas sûr. De toute façon, avec le temps et l'expérience, une sélection finira par s'opérer.

Astuce

Saisissez votre nom dans Google (par exemple, une fois par trimestre) et consultez attentivement les occurrences proposées. Vous aurez parfois des surprises. Ainsi, vous pensiez être désinscrit de tel site car il ne répond plus à vos attentes ? Eh bien non. Vous découvrirez également par le jeu des connexions, de nouveaux sites et autres blogs. Autant de passionnantes possibilités à explorer et pourquoi pas, des opportunités de contacts.

LE BLOG : UNE BELLE CARTE À JOUER

Quitte à exploiter Internet, autant aller jusqu'au bout, et surtout, personnaliser la démarche. Comment ? En créant votre propre blog (néologisme né de la contraction des mots *web* et *log*). L'intérêt de ces pages personnelles sur Internet est évident :

- Par définition, vous avez la maîtrise de l'information diffusée puisque vous êtes l'émetteur.
- Statistiquement vous avez la certitude de toucher des individus en affinité avec vos centres d'intérêt.
- Les lecteurs de blogs sont généralement des internautes actifs et ouverts aux échanges.

Focus

Créer un blog n'a rien de sorcier. Mais attention à la facilité trompeuse : comme tout site Internet, un blog doit être régulièrement remanié, enrichi, mis à jour. De plus, les contacts peuvent monter en puissance assez vite : demande de renseignements, conseils, tuyaux, bons plans. Une activité potentiellement chronophage. La décision de lancer un blog ne se prend pas à la légère. Mais elle peut s'avérer hautement fructueuse pour nouer de nouvelles relations et, *in fine*, bâtir des amitiés solides.

Le cas de Carole

Carole adore cuisiner. Une passion de longue date. Après avoir décortiqué une quantité appréciable de sites dédiés à l'art culinaire (l'Internet « *made in France* » en regorge littéralement), consulté d'innombrables forums pour échanger des idées de recettes, suivi des cours de cuisine en ligne, notre cordon bleu décide de créer son blog. Objectif : mettre à disposition d'autrui son savoir-faire, créer de nouveaux contacts, bref, bâtir un réseau personnel utilisant les plaisirs de la table comme point de ralliement. Il en existe aujourd'hui des milliers, consacrés aux sujets les plus divers (économie, politique, culture, sport, loisirs), les Français ayant la réputation d'être particulièrement *blogueurs*, comparés à leurs voisins européens.

Pour créer des pages personnelles sur Internet, plusieurs options existent :

- Utiliser les interfaces (gratuites) proposées par les sites Internet des journaux spécialisés ou non (des grands hebdomadaires d'information générale aux revues les plus pointues).
 - Développer soi-même l'interface (les explications techniques sont en accès libre sur le net, à condition, néanmoins, de s'armer d'un peu de patience et d'avoir un goût marqué pour l'informatique).
 - Recourir aux services d'une *web agency*. Pour quelques centaines d'euros, des officines spécialisées conçoivent des blogs d'une excellente facture (charte graphique, fonctionnalités, analyse du trafic, référencement...)
- Pour qui recherche une solution facile et efficace c'est de loin la meilleure solution.

Retrouvons Carole. Équipée de son blog, notre talentueuse cuisinière reçoit régulièrement les suggestions des internautes. Avec le temps, les contacts virtuels évoluent vers des rencontres dans le monde réel, les échanges *via* l'incontournable web-cam, ayant rempli leur rôle d'étape intermédiaire. Car, tel est l'enseignement majeur à tirer d'Internet : le web c'est excellent à condition d'en ... sortir. Rien ne remplace l'inimitable saveur de l'expérience vécue.

SACHEZ PASSER DU VIRTUEL AU RÉEL

Paradoxalement, le web démontre sa valeur à partir du moment où l'ordinateur permet de déboucher sur un rendez-vous avec une personne en chair et en os. Propos évident ? Sans doute. Sauf que trop d'individus (par timidité notamment) se laissent insensiblement enfermer dans la « cybersphère » : consultation interminable de « profils », emails innombrables mais sans réelle finalité, auprès de pseudo-amis, « parrainés » par l'ami d'un ami, d'un... Inutile de continuer. Plus pernicieux : en tapotant un clavier, on se donne l'illusion d'agir, les mois passent et rien ne change vraiment.

Dans votre stratégie personnelle, le net est – et doit rester – un instrument de contact. Du reste, le fait d'employer « monde réel » par opposition au « monde virtuel » ou « cyberspace » est assez révélateur des risques inhérents à l'univers des écrans informatiques.

En résumé : après avoir repéré et sélectionné (à travers les sites spécialisés, réseaux sociaux, blogs et forums) les personnes en rapport avec vos objectifs, prenez l'initiative de contacts et programmez des rencontres. Avant d'en arriver à cette étape finale, l'emploi de la web-cam est indiqué. Multipliez également les conversations téléphoniques « à l'ancienne ». La personnalité humaine se révèle beaucoup par la voix (langage, intonation...).

Sans sombrer dans la pusillanimité, une élémentaire prudence est néanmoins de mise lors des premières rencontres, notamment entre homme et femme : lieux neutres (par exemple, café ou pub), confidences réduites, éventuellement, présence de tiers, activités en groupes.

À condition de se fixer une ligne de conduite, Internet constitue un atout appréciable pour rencontrer de nouvelles personnes.

Astuce

Pour vérifier votre degré d'attachement au net, programmez une fois par mois (un samedi ou un dimanche) 24 heures de jeûne numérique intégral : pas de *web surfing*, ni de consultation de messagerie électronique, aucun SMS lu ou envoyé, ni ordinateur ni téléphone portable. Silence radio ! Ce sevrage volontaire sera mis à profit pour lire, réfléchir, se promener dans la nature, rencontrer vos amis, vivre des expériences. On ne répétera jamais assez que les NTIC (Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication) sont un *moyen* et pas une *finalité*.

Le succès d'une stratégie pour multiplier les rencontres passe par la définition de buts précis. Sur un plan tactique, faire connaissance avec de nouvelles personnes demande de procéder avec ordre et méthode. À l'instar de n'importe quelle société soucieuse d'étendre sa clientèle, il s'avère indispensable de définir, d'une part, des objectifs précis et d'autre part, de créer un fichier relationnel de prospection. Les possibilités fournies par Internet, nous l'avons vu au chapitre précédent, sont considérables. À quoi viennent s'ajouter les contacts de la vie courante, sur le lieu de travail, ou ailleurs. Mais toutes les pistes d'action recueillies au gré de vos recherches, doivent être répertoriées et hiérarchisées avec soin avant d'être exploitées avec profit. Reste à savoir comment bâtir un fichier relationnel efficace et adapté à vos besoins spécifiques.

IMITEZ LES PROFESSIONNELS DU MARKETING !

Le terme de prospection appartient au vocabulaire des professionnels du marketing et de la vente. Indépendamment de leur secteur d'activité (automobile, vente par correspondance, assurance...), les entreprises peuvent acheter ou louer des fichiers de prospection afin de promouvoir leurs produits et leurs services auprès de clients potentiels. Les informations contenues dans ces fichiers servent à déclencher l'envoi de messages commerciaux ciblés puis ensuite à enrichir des bases de données clients (*database marketing*). Principe essentiel : plus les renseignements sont précis et fiables, plus les espoirs de transformation de la sollicitation marketing en acte d'achat sont élevés.

Dans ce court chapitre, nous allons donc adopter l'attitude des professionnels ! À partir de maintenant, considérez que les individus que vous connaissez déjà, ou rencontrerez dans le futur, représentent autant d'amis, de copains, de camarades potentiels, en fonction de vos objectifs et affinités respectifs.

Pour passer aux travaux pratiques, munissez-vous d'un cahier ou créez un fichier électronique dans lequel figureront de précieuses indications : nom, prénom, coordonnées exactes des personnes « ciblées », en d'autres termes, qui vous intéressent. Attention : une profonde différence existe entre un fichier relationnel et un carnet d'adresses. Les professionnels de la vente le savent : un bon fichier évolue constamment car les informations qu'il contient se périment en quelques mois. Conséquence : optez pour un fichier relationnel dynamique et non statique. En effet, la vie moderne conduit beaucoup de personnes à changer de lieu d'habitation, de numéro de téléphone (malgré les progrès de la « portabilité »), d'adresse électronique ou de les cumuler (téléphones et emails « perso » ou « pro »). Aussi, chaque semestre, revoyez la fiabilité de votre fichier.

Focus

Pour rester relié avec vos connaissances, copains, amis, notez sur un agenda le moment où vous avez envoyé ou reçu un message (coup de fil, email, SMS...) De cette façon, vous n'oublierez pas le petit mot qui fait plaisir et ne passerez pas non plus le coup de fil de trop.

GÉREZ VOS « HISTORIQUES » DE CONTACTS

Un fichier relationnel contient également des informations qualitatives sur les clients et permet de bâtir ce qu'on appelle des historiques (recensement des achats effectués, analyse des motivations, comptes rendus d'enquêtes consommateurs et de satisfaction client...). Les informations peuvent être approfondies : ce consommateur est membre de longue date du programme de fidélisation de la société et mérite des égards particuliers, tel client s'est signalé par son impolitesse, etc.

Procédez de même avec vos contacts : consignez d'utiles remarques sur les uns et les autres, avec la plus grande objectivité possible.

Lesquelles ?

Des caractéristiques psychologiques, d'abord :

- Béatrice se montre parfois susceptible.
- David particulièrement coléreux.
- Stéphane très généreux.

Des anecdotes révélatrices, ensuite :

- Au restaurant avec Béatrice, samedi dernier, j'ai noté qu'elle prend facilement la mouche.
- Après un concert merveilleux, en regagnant la voiture, David s'est mis en fureur pour un ticket de parking soi-disant égaré et vite retrouvé. Son comportement a surpris tout le monde et créé un malaise.
- Stéphane a encore voulu m'inviter, malgré mes protestations. Sa nature généreuse saute aux yeux.

Des décisions, enfin :

- Avec Béatrice je vais espacer les contacts et me donner un peu de temps pour réfléchir sur la meilleure façon de communiquer avec elle.
- David restera une relation et rien de plus car ses accès de colère me déplaisent fortement.
- La compagne de Stéphane se révèle vraiment agréable : un cadeau de ma part s'impose. J'ai envie de lui faire plaisir.

Répétons-le : ces informations vont se transformer dans la durée, parfois de manière spectaculaire. Béatrice peut découvrir les vertus de l'humour, David décider de maîtriser sa colère et Stéphane s'agrir suite à un échec personnel par exemple.

Astuce

Vous souhaitez éviter les batailles d'ego ? Concédez avec humour que nous n'avez pas toujours raison. Les autres apprécieront cette marque d'ouverture.

EXPLOITEZ LES RESSOURCES DU MONDE ASSOCIATIF

Pour développer un tissu relationnel de premier ordre, le monde associatif représente un atout décisif. Les possibilités sont quasiment illimitées (en France, les « assos » se comptent par milliers), Internet permet d'accéder en quelques clics aux structures implantées dans votre région, ville ou village.

Astuce

Vous recherchez des personnes dotées de qualités d'altruisme ? Regardez du côté des associations de bénévoles au sein desquelles tant de gens se dévouent.

Le web regorge de guides en ligne et autres répertoires qui recensent les associations, organismes, groupements, etc. Si vous souhaitez trouver des partenaires sportifs (des

camarades et/ou futurs amis), le premier réflexe doit être de vous adresser à la fédération officielle en charge de votre discipline. Idem concernant les échecs, les mots croisés, les randonnées en forêt ou en haute montagne. Si l'aventure du bénévolat à caractère social et humanitaire vous tente, la marche à suivre reste identique.

Procédure à suivre :

1. Dans votre cahier prévu à cet effet ou votre fichier, consignez les coordonnées complètes et précises des organismes en rapport avec vos centres d'intérêt.
2. Contactez les responsables et informez-vous des activités existantes.
3. Avant de vous inscrire ou de vous abonner, prenez donc la peine d'aller voir « sur le terrain ». Surtout : ne foncez pas tête baissée.
4. Une fois prise votre décision de vous affilier à telle ou telle organisation, mettez-vous en phase d'observation. Concrètement, avant de vous forger une opinion, sachez écouter. Parallèlement, repérez les personnes avec qui vous ressentez une affinité. L'avenir vous dira si ces appréciations étaient justifiées ou infondées. L'objectif à ne jamais perdre de vue : créer des occasions de contacts. Le cahier servira à reporter expériences, anecdotes, erreurs, réussites. Rédiger un journal de bord des actions conduites se révèle fort utile. En le consultant régulièrement, vous saurez intuitivement si vous êtes à votre place. Ou pas encore.

Conseil à méditer fondé sur notre expérience : la nouvelle recrue d'une association à caractère social ou humanitaire rejoint une micro-société

dont plusieurs membres se fréquentent parfois depuis des années. Des amitiés solides se sont bâties, des inimitiés développées. Il arrive que les querelles de personnalités prennent le pas sur le but commun, au point d'inhiber les bonnes volontés, voire de faire fuir les membres les plus sensibles. Les conflits (souvent puérils), les rivalités (quasiment inévitables), les divergences (parfois porteuses de solutions nouvelles) doivent être accueillis de votre part avec une relative bienveillance (sans pour autant tout accepter) et humour (cette faculté aide à désamorcer les conflits à condition de ne pas dégénérer en ironie). D'un point de vue affectif, les enjeux d'une association d'assistance aux plus démunis ou d'un club de squash sont évidemment différents. Prenez conscience de cet aspect avant de vous engager. Dans le champ social, attendez-vous à côtoyer des individualités aux opinions tranchées et aux émotions puissantes. Étudiez soigneusement les réactions des uns et des autres face aux différentes péripéties rencontrées : elles dévoilent caractères et tempéraments. Ces leçons de vie vous aideront à découvrir les personnes correspondant le mieux à vos attentes légitimes.

EN RÉSUMÉ

- Si vous déployez une stratégie d'envergure, remanier votre fichier au moins une fois par mois sera nécessaire, faute de quoi, beaucoup d'informations risquent l'obsolescence.
- Visez la qualité plus que la quantité. Évitez de lancer trop d'actions à la fois en croyant ainsi gagner du temps.
- Classez avec soin les individus par « statut » et songez à déterminer dans quelle catégorie les autres vous situent, consciemment ou non.

- Souvenez-vous que les imprévus de la vie bouleverseront parfois votre grille de statuts.
- Silence complet sur votre fichier relationnel. Nul ne doit en soupçonner l'existence : malgré vos justifications, une telle démarche ne saurait être comprise d'autrui. Agissez avec tact et discrétion.

i Astuce

Parfois, prendre du recul nous permet de relativiser, voire de dédramatiser une conversation légèrement tendue ou un conflit mineur. Cela peut représenter une opportunité de trouver une perspective appropriée pour comprendre l'autre et revoir notre position.

S'il n'existe pas, fort heureusement, de recette infaillible pour réussir en amitié (et à plus forte raison en amour), on peut toutefois distinguer plusieurs principes qui favorisent grandement le développement de relations chaleureuses et enrichissantes. En d'autres termes : statistiquement parlant, ceux qui observent ces principes accroissent leurs chances de succès davantage que ceux qui les ignorent. Prenez soin de relire régulièrement ce chapitre au moins une fois par mois, au cours du prochain semestre, jusqu'à ce que ses idées vous soient devenues familières. En effet, plus vite vous comprendrez les mécanismes sur lesquels reposent les relations humaines et plus vos actions seront efficaces sur le « terrain ». En conclusion de chaque principe (douze au total) vous trouverez un tableau de travail sur un an. Chaque mois, fixez-vous comme objectif de mener une action prioritaire pour augmenter, par exemple, vos qualités d'empathie, d'ouverture, et ainsi de suite. À l'issue de chacun des mois, examinez vos progrès (pensez à vous féliciter et vous récompenser en vous accordant, éventuellement, un spectacle ou en cuisinant votre plat préféré). Observez également les points à améliorer (sans vous dénigrer ni culpabiliser, aspect sur lequel nous insistons en permanence, vous l'aurez probablement déjà noté). Remarque : par souci de clarté l'année civile a été retenue comme base de travail, mais rien ne vous empêche de privilégier comme point de départ une période de l'année qui a une signification particulière à vos yeux : anniversaire, début de votre programme de travail, événement marquant...

PRINCIPE 1 : RÉCIPROCITÉ

Si vous ne devez retenir et choisir de pratiquer qu'un seul principe, que ce soit celui-ci. La réciprocité consiste à accepter de donner et de recevoir, avec mesure et équilibre (le mot clé à garder en mémoire). Il ne s'agit aucunement d'un système de donnant-donnant (sauf dans le cadre des relations/connaissances ou éventuellement de la camaraderie) mais d'une dynamique d'échange et d'interaction : tu te préoccupes de moi, je me préoccupe de toi, je suis là pour toi, tu es là pour moi. Car l'amitié, au sens large, constitue bel et bien une dynamique. Tour à tour, au gré des péripéties de la vie, nous sommes l'écouter et l'écouter, l'aidant et l'aidé, tantôt la personne qui offre, tantôt celle qui reçoit. Tel est le mécanisme sur lequel reposent les relations amicales réussies. Ainsi, que penser d'une situation où Patrick demanderait régulièrement des services à Marc qui, de son côté, n'exprimerait jamais aucun besoin en retour, ou très peu ? Une telle relation serait complètement déséquilibrée et virtuellement condamnée. Il serait donc souhaitable que Marc sollicite de temps en temps l'aide de son ami.

À l'inverse, quand on rencontre des personnes calculatrices, celles-ci comptent et recomptent mentalement tout ce qu'elles font et tout ce qu'elles donnent. Et gare à vous si vous faites preuve du moindre manque. Elles donnent pour recevoir exclusivement et n'envisagent pas la gratuité des actes. La vigilance s'impose dans ce cas.

Focus

Être aimé pour soi-même, être accepté tel que l'on est, tout le monde désire cela, n'est-ce pas ? Cependant, être soi-même n'exclut nullement d'aspirer à développer ses qualités et à atténuer certains de ses défauts.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Réciprocité	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 2 : SOLLICITUDE LUCIDE

Ce principe découle directement du précédent. Une relation digne de ce nom fonctionne sur l'échange. Il ne s'agit pas, nous l'avons vu, de comptabiliser le nombre de dîners ou de petits cadeaux mais de veiller à ce que chacun puisse à la fois donner et recevoir. Or nous attendons toutes et tous un minimum de sollicitude de la part de nos amis. La sollicitude est une attitude subtile (et tellement agréable pour qui en est l'objet) nourrie d'ouverture, de bienveillance, d'écoute. Pourquoi lucide ? La sollicitude bien comprise c'est une présence qui n'étouffe pas, un intérêt qui ne dégénère pas en tentative de prise de contrôle de l'un par l'autre. Tel est d'ailleurs le risque permanent des amitiés dites fusionnelles, lesquelles peuvent tendre à exiger énormément l'une de l'autre et à exclure progressivement l'entourage. Pour votre part, veillez plutôt à conserver un équilibre sain dans les relations humaines en général. L'attitude à observer est la suivante : indiquez explicitement à vos proches que vous « êtes là » en cas de besoin, prenez l'initiative de contacts mais sans sombrer dans les excès. Ne négligez pas les petits cadeaux qui, chacun le sait, entretiennent l'amitié. Garantir à autrui une présence s'exprimant par une possibilité de contact si le besoin s'en fait sentir, représente – qui en douterait – un puissant vecteur pour fortifier les bonnes relations et l'amitié.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Sollicitude lucide	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 3 : ESTIME DE SOI, ESTIME DES AUTRES

Ce thème très à la mode car médiatisé à outrance donne pourtant lieu à de nombreuses confusions. Y compris parmi ceux qui se considèrent – à tort – bien versés dans les arcanes de la psychologie. La plupart des théories du développement personnel posent comme principe qu'un individu sans estime de soi ne peut pas réussir, spécialement dans le domaine des échanges humains et donc de l'amitié. Sans doute faut-il un minimum d'intérêt envers soi-même pour simplement avoir envie de progresser et de retirer des satisfactions de la vie. Mais l'expérience prouve que des personnalités à l'estime de soi défaillante parviennent à se frayer un chemin dans l'existence et exercer une incontestable attraction sur autrui. Nous pensons ici aux artistes, notamment. D'où cette utile recommandation : n'attendez pas d'avoir une estime personnelle complètement en place pour agir, mais multipliez les essais et tous les petits succès remportés sur le terrain vous aideront à bâtir une *self esteem* solide. Nul n'a besoin d'être pourvu de toutes les qualités pour attirer l'amitié. De toute façon, à la longue, les contacts avec autrui modifient progressivement la psychologie. Comment ? En incitant l'individu à atténuer ses traits négatifs et à cultiver ses bons côtés. Dans le même ordre d'idées, estimez les autres pour ce qu'ils sont : des êtres en progrès, infiniment perfectibles, bref, des gens comme nous tous. Or c'est justement cette dynamique d'évolution qui les rend dignes d'intérêt ! Là encore, ne visez pas un idéal immaculé aussi illusoire que puéril, mais construisez, jour après jour, des amitiés qui ont du sens. Envisagez l'estime de soi et des autres comme une trajectoire à long terme validée par des réalisations concrètes, par exemple : plus de collaboration

positive avec les collègues, surmonter sa timidité pour entrer en contact avec autrui, possibilité d'aborder des explications franches sans causer des ruptures irréparables avec des proches...

Astuce

Perte de confiance en soi ? Dressez une liste rapide de vos qualités personnelles et de ce que vous avez à donner (écoute, attention, gentillesse, disponibilité...). Cet exercice simple vous mettra du baume au cœur.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Estime de soi, estime des autres	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 4 :

COMMUNICATION

Les gestes et les actions jouent un rôle capital dans les relations interpersonnelles. Mais souvent, une simple parole prononcée « sans y penser » peut avoir des conséquences imprévues, parfois positives, parfois fâcheuses. Face aux personnes choisies, on tourne sept fois la langue dans sa bouche avant de parler. Pas par dissimulation mais par égard pour leurs sentiments. Une des bases pour une bonne communication est de prendre un certain recul dans nos réactions émotionnelles, souvent exprimées verbalement. Lorsque mon ami Yannick ne répond pas assez rapidement à mon SMS, et que je sens la colère monter en moi, j'essaie de la laisser passer, évitant ainsi un coup de fil rageur aux effets néfastes. En revanche, lorsque Yasmina et Sandrine font du shopping ensemble, Yasmina songe toujours explicitement à remercier son amie de l'avoir invitée à déjeuner entre deux achats. C'est sans doute évident, mais trop souvent nous omettons de remercier verbalement (« Merci de ton invitation, cela me fait très plaisir... ») ou par des actes (« Samedi soir, viens dîner à la maison... ») les attentions des autres à notre égard. La communication ne se limite pas à votre manière de décrire ce que vous pensez et ressentez. Votre comportement est également une forme d'expression.

Exemples : quand vous êtes invité, évitez de passer des coups de fil chez vos hôtes mais mettez-vous en messagerie. Cette marque d'attention sera appréciée. Par ailleurs, prévenez avant de vous rendre chez les autres à l'improviste, autrement cette attitude pourrait être interprétée comme un manque évident de courtoisie. Bien communiquer, c'est également apprendre à doser les contacts : trop espacés, ils nuisent à la qualité des échanges ; trop rapprochés, ils multiplient les risques de querelles ou de lassitude. En effet, peut-on se vanter d'avoir chaque jour des aventures

palpitantes à partager ? En outre, l'interprétation des messages dépend beaucoup de la façon dont ils sont formulés : une plaisanterie peut être prise pour de l'ironie, un propos catégorique pour de l'agressivité. En pratique : soignez votre communication, veillez aux termes employés, conservez une attitude d'ouverture et de bienveillance.

Astuce

Petit conseil pour garder le moral : vous avez raté une bonne occasion de vous faire ou au contraire vous n'avez pas su vous exprimer ? Qu'à cela ne tienne ! Vous ferez mieux la prochaine fois.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Communication	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 5 : CLARTÉ DES OBJECTIFS

Travailler sur une formulation précise de vos objectifs s'avère d'autant plus nécessaire que ceux-ci vont évoluer dans le temps. C'est parfaitement normal et d'ailleurs inévitable. Vos aspirations et vos désirs se transforment au gré des expériences vécues, de vos choix ou tout simplement de votre âge. Par exemple, vous avez élargi votre cercle de relations pour des raisons professionnelles ou autre. Aujourd'hui, votre carnet d'adresses est rempli de relations, de connaissances et de bons copains avec qui vous appréciez de passer de sympathiques moments. Et ils sont nombreux ! Mais insensiblement une aspiration nouvelle mûrit en vous : rencontrer celui ou celle qui deviendra votre meilleur ami. Ces différentes étapes sur le chemin de la vie ne se contredisent nullement. Toutefois, dans la pratique, vous devrez apprendre à gérer vos contacts, autrement dit à dégager des priorités. Indépendamment du domaine considéré, il est impossible d'agir sur tous les fronts simultanément. Dans les relations humaines, c'est exactement la même chose. Si vous voulez étoffer votre carnet d'adresses (quelles que soient vos raisons), concentrez votre attention sur cette phase puis, une fois l'objectif atteint, prenez le temps de la réflexion et abordez une autre étape. En un mot : formalisez des buts clairs et progressifs correspondant à vos aspirations profondes.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Clarté des objectifs	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 6 : CONVERGENCE DE L'ATTITUDE ET DES COMPORTEMENTS

Assurez-vous que votre attitude et vos comportements convergent. L'attitude, c'est une disposition profonde, durable et d'intensité variable à produire un comportement donné. Elle induit donc le comportement qui est la manière de se conduire d'un individu, spécialement en société. L'attitude d'une personne est fondée sur sa psychologie et elle donne lieu, vous l'avez compris, à différents comportements.

Les autres la perçoivent : c'est la tonalité générale qui émane de vous. Si l'amitié est votre but, une stratégie de mise en cohérence de l'attitude et des comportements s'impose. Ainsi, paroles, actions et réactions doivent être combinées. Pas question de dire une chose pour en faire une autre, de revendiquer une attitude pour la nier par des comportements opposés.

Exemple : sous le coup de l'émotion, Christine, femme d'une grande probité, laisse Géraldine lui arracher une promesse qui va à l'encontre de son éthique. Pourtant, Christine sait qu'un tel engagement sera pénible à honorer car il contredit en partie sa personnalité profonde, son attitude dans la vie. Conséquence : Christine s'en veut d'avoir parlé à la légère et cédé à la demande pressante de Géraldine.

Autre exemple : Jordan, personnalité chaleureuse, insiste dans son discours sur l'importance des services rendus. Mais il rechigne à prêter sa voiture à Stéphane dont le véhicule est accidenté. Et pourtant, ce petit service aurait renforcé l'amitié entre les deux hommes. Conséquence : Stéphane perçoit le hiatus entre la réaction de Jordan, ses propos, et son attitude.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Convergence de l'attitude et des comportements	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 7 : EMPATHIE

Rappelons juste les principes concernant l'empathie évoqués au chapitre 4. Nous l'avons vu, ce terme, aujourd'hui passé dans le langage courant, consiste à se mettre à la place de l'autre en essayant d'adopter son point de vue et ses sentiments. C'est une attitude de départ plus qu'une finalité. En effet, on se met à la place de l'autre avec un objectif déterminé en tête : améliorer la qualité de la communication, créer un climat propice aux confidences afin que l'interlocuteur puisse « vider son sac » en toute confiance et repartir du bon pied, éventuellement régler un conflit latent ou avéré... L'empathie s'applique à des degrés divers, selon qu'il s'agit d'amis intimes ou de connaissances. Mais attention : que cette belle qualité ne dégénère jamais en complaisance. Éprouver de l'empathie et la manifester ne revient pas à tout excuser et encore moins à passer sous silence torts et erreurs. Cas concret : Jean-Marc et Catherine ont divorcé récemment. Meurtri par le chagrin et la rancœur, Jean-Marc vous demande de témoigner contre Catherine dans le cadre d'un contentieux qui s'annonce houleux (partage des biens, garde d'enfants...). Logique de son point de vue, puisque vous êtes son ami : il attend votre appui dans une épreuve car n'est-ce pas dans l'adversité qu'on voit ses vrais amis ? De votre côté, vous savez que Jean-Marc ne s'est pas toujours bien comporté avec Catherine qui, avec le temps, est également devenue une de vos proches. Vous avez la désagréable sensation de vous retrouver pris entre le marteau et l'enclume. Dans ce cas précis – et très actuel – l'empathie consiste à comprendre les sentiments de Jean-Marc, à ressentir ce qu'il ressent en adoptant son point de vue. Cette procédure vous garantit en principe une grande qualité de communication avec votre interlocuteur. Parallèlement, vous lui indiquez de manière à la fois douce et ferme que ses torts sont réels et qu'il n'est pas question pour vous de nuire à Catherine. Nul doute qu'une telle attitude risque de décevoir Jean-Marc, voire de provoquer sa colère (« Au moment

où j'ai besoin de toi tu m'abandonnes... »). Mais une fois passé l'orage des émotions, Jean-Marc aura peut-être modifié sa perspective. Concrètement, pas de contresens sur l'empathie : cette faculté psychologique joue un rôle considérable dans la communication mais ne peut, à elle seule, constituer une ligne de conduite. Quitte à vous bousculer un peu, soulignons que les policiers spécialisés dans le « profilage » pratiquent l'empathie pour tenter de comprendre le fonctionnement psychique d'individus dangereux pour la société. Or, fort heureusement, l'empathie n'est pas, pour les forces de l'ordre, une finalité, mais une clé pour agir.

Astuce

Parfois, écouter son instinct s'avère primordial et permet soit de faire confiance spontanément, soit de garder une prudente réserve. L'intuition est une grande vertu.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Empathie	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 8 : GESTION MENTALE

Dans le chapitre 5 consacré à la technique des affirmations, nous avons expliqué qu'un travail sur la pensée contribue à entretenir sur le long terme une trajectoire d'action. Orienter consciemment la pensée vers le but à atteindre tend à organiser l'action en conséquence. Ainsi, effectuez cet exercice simple pendant quatre semaines d'affilée pour vous convaincre de l'intérêt de gérer votre « mental » pour employer une expression dans l'air du temps, bien qu'assez impropre : répétez ou écrivez vingt fois par jour (le matin ou le soir, ou mieux, le matin et le soir) le mot *amitié*. Insensiblement, au cours de cette période, vous allez constater que votre pensée se polarise sur le sujet en question : par exemple, votre attention sera attirée par un article de journal, une conversation, un livre. Des idées et des intuitions surgiront dans votre esprit en rapport avec l'amitié et à tout ce qui s'y rattache. Vous remarquerez également que vous avez tendance à prendre des initiatives allant dans le sens de votre travail mental : coups de téléphone, rencontres, invitations... Le principe de l'intervention consciente sur les pensées est employé dans les thérapies cognitives et comportementales depuis plusieurs décennies. Une sorte de boucle positive (la pensée modifiant le comportement et le comportement modifiant la pensée) s'enclenche à votre avantage.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Gestion mentale	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 9 : INTERVENTION SUR LE « LOOK »

Inutile de perdre du temps à vitupérer contre la société de l'image. Elle a ses dérives indéniables mais aussi ses bons côtés : chacun de nous peut améliorer, même partiellement, son apparence et renforcer ses capacités attractives ou son charme. Pour concrétiser des rencontres, l'allure générale ne fait pas tout, loin s'en faut, mais contribue au succès. Alors, priorité au pragmatisme : des changements vestimentaires, une coiffure différente ou de nouvelles lunettes peuvent concourir à créer une apparence plus agréable ou avenante. Pourquoi se priver d'atouts lorsqu'on veut rencontrer des gens ? Souvent, des modifications assez modestes dégagent une impression de renouveau que les autres perçoivent.

Évitez toutefois deux erreurs relativement courantes : ne rien vouloir changer (« On m'accepte comme je suis, c'est à prendre ou à laisser ») ou sombrer dans l'obsession de l'image (« Je suis trop gros, maigre, petit pour intéresser les autres », « Je dois absolument modifier telle ou telle chose dans mon apparence, avant d'espérer attirer l'attention »). Adaptez votre look à votre personnalité et à l'image que vous souhaitez véhiculer auprès des autres. Il existe aujourd'hui toute une littérature sur le sujet. Si vous avez la chance d'avoir des amis proches, profitez-en : ils vous conseilleront avec profit. Évaluez avec soin leur degré d'implication dans votre projet de « relooking ». Ce sera pour vous un signe très révélateur de l'intérêt qu'ils vous portent réellement.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Intervention sur le « look »	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 10 : ENTRAÎNEMENT CONTINU

À première vue ce principe peut paraître superflu. Et pourtant, curieusement, nous avons tendance à interrompre l'entraînement dès qu'apparaissent les premiers résultats. Une manifestation subtile de la fameuse résistance au changement qui, parfois, nous incite à préférer des situations désagréables mais connues, à des modifications sans doute positives mais porteuses d'inconnu. Nous réclamons le changement tout en le redoutant, surtout lorsque nous le jugeons trop rapide. D'où cette recommandation que nous souhaitons réitérer : évitez de vous précipiter, n'en faites pas trop, ni trop vite, au contraire : hâtez-vous lentement. Dans la pratique, mieux vaut un entraînement modeste – et continu – que de spectaculaires « coups de collier » suivis de périodes d'inertie. Au fur et à mesure de vos expériences, échecs, erreurs (tout le monde en commet, alors dédramatisez la situation et repartez de plus belle), adaptez simplement vos exercices à la réalité que vous désirez manifester.

Par exemple, vous voulez accroître le cercle de vos connaissances ? Concentrez-vous sur le développement de votre fichier relationnel dédié aux connaissances.

Vous souhaitez améliorer la qualité de vos échanges avec vos collègues ? Mettez à profit les leçons de communication contenues dans ce livre en vous fixant des buts à la fois réalistes et progressifs. En un mot comme en cent : maintenez une dynamique de réflexion et d'action. Les résultats sont à ce prix. Un prix somme toute assez abordable car il est inutile d'exiger trop de soi-même.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Entraînement continu	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 11 : COHÉRENCE

Avec le principe de réciprocité, ce onzième principe est le plus important. Exprimons-le avec humour pour faire ressortir l'idée directrice : vouloir des amis, désirer rencontrer de nouvelles personnes tout en allant se réfugier dans un monastère pour prier et méditer à longueur de journée sans aucun moyen de communiquer avec le monde extérieur est une stratégie plutôt incohérente. Deux aspirations aussi directement contradictoires s'annulent inévitablement. Vous souriez bien sûr. Sauf que très souvent, comme nous l'avons indiqué, nous sommes traversés par des aspirations différentes ou franchement opposées. Il en résulte une dispersion des forces et une perte d'efficacité des actions engagées. En pratique, pour exploiter avec profit les conseils contenus dans ce livre, définissez une stratégie (par exemple, des amis d'abord, des copains ensuite) puis une tactique (fichier relationnel, création d'un budget pour les sorties...). Mettez de la cohérence entre vos désirs, pensées et actions. Faute de quoi, vous risquez fort de perdre beaucoup de temps pour des résultats décevants. Régulièrement, faites le point pour vous assurer que vos objectifs et vos actes respectent bien l'indispensable principe de cohérence. Cette démarche vous garantit une évolution, au moins relative, dans la bonne direction.

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Cohérence	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

PRINCIPE 12 : OUVERTURE À LA VIE

Nul doute que l'intitulé de ce principe a un petit parfum de poésie, de philosophie, voire de spiritualité. L'existence est pleine de surprises, certaines peu agréables, reconnaissons-le, mais beaucoup apportent joie, énergie et enthousiasme. S'ouvrir aux autres et aux opportunités qu'offre la vie, c'est quasiment la même chose. Car fréquemment la réalisation de nos désirs les plus intimes passe par l'intervention directe des autres ou leur concours, volontaire ou non.

Par exemple, devenir l'ami de Patrick ou de Sandra conduira Jessica à rencontrer Jean-Luc qui recherche depuis des mois une personne ayant ses compétences professionnelles. Ainsi va le hasard des rencontres, des rapprochements, des convergences d'intérêts, du partage des sentiments. Pratiquez l'ouverture optimale à tout ce que la vie peut apporter (contacts, relations, amis...) mais sans jamais vous départir d'une prudence de bon aloi. Un proverbe arabe enseigne « Fais confiance à Dieu mais attache ton chameau. » Alors ? Ouvrez-vous pleinement aux expériences de la vie et gardez intact votre pouvoir de discernement.

Focus

L'amitié n'est pas possessivité. Ainsi peut-elle subir une baisse d'intensité parce que votre ami est follement amoureux et que ses sentiments l'accaparent totalement. A-t-il cessé pour autant de s'intéresser à vous ? D'ailleurs, ne serait-il pas heureux si la même chose vous arrivait ?

MES ACTIONS PRIORITAIRES SUR LES DOUZE PROCHAINS MOIS

Ouverture à la vie	
Janvier	
Février	
Mars	
Avril	
Mai	
Juin	
Juillet	
Août	
Septembre	
Octobre	
Novembre	
Décembre	
Points positifs	
Points à améliorer	

CONCLUSION

Au terme de ce petit livre, conçu comme un guide pratique qui, nous l'espérons, vous donnera envie de passer à l'action, nous souhaitons derechef souligner le principe majeur que nous avons érigé en fil conducteur tout au long de ces pages. Nous désirons également vous fournir quelques ultimes conseils... pour la route. Votre route. Le principe vous le connaissez déjà mais insister une dernière fois n'est pas superflu : **soyez pour autrui l'ami que vous recherchez pour vous-même**. Il s'agit là d'un objectif à long terme et d'une attitude générale dans l'existence induisant un comportement spécifique : l'ouverture aux autres, l'écoute, la disponibilité pour les échanges, le goût de communiquer. Nous avons signalé qu'un tel comportement n'exclut en rien les phases d'isolement (temporaire) et d'introspection, au contraire. Voici le principe de toute stratégie : analyser le problème à résoudre et préparer l'action dans la réflexion et le calme.

Il va sans dire qu'humainement, il est impossible d'avoir un grand nombre d'amis. En effet, pour un ami, au sens fort du terme, on bouscule un agenda, on se met en frais, en un mot comme en cent, on se rend disponible. En revanche, il est parfaitement concevable de nouer beaucoup de relations. L'essentiel étant que les parties concernées sachent dans quel registre elles se trouvent. Répétons-le une dernière fois : ne faites pas croire à une personne que vous la considérez comme une amie, si pour vous elle n'est qu'une relation.

Principes en tête et exercices à portée de main, vous disposez maintenant de votre boîte à outils « Spécial Amitié ». Accumulez les expériences, notez-les et régulièrement revenez à l'étude des fondamentaux, exposés dans le premier chapitre. « Et si je m'y prends mal... Et si je commets des erreurs... Et si je heurte quelqu'un sans l'avoir voulu... Et si les autres me déçoivent et que je suis tenté par le repli... Et si... Et si... »

Ces questions sont légitimes, et même nécessaires. Mais acceptez le risque des erreurs, avec la ferme intention de les réparer au plus vite du mieux que vous pouvez. N'oubliez pas que, comme vous, les autres sont chaque jour dans l'essai. Sachez que sur la route de l'amitié, il y aura également de belles surprises et des moments vraiment gratifiants.

Vos suggestions, remarques et critiques sont les bienvenues. Elles nous permettront d'améliorer les futures éditions de ce petit ouvrage dont nous souhaitons sincèrement qu'il devienne un de vos... amis fidèles.

Et maintenant, à vous de jouer !

ANNEXES

PETITE BIBLIOGRAPHIE À CONSOMMER SANS MODÉRATION

Cette liste, bien que très sélective (douze titres) a néanmoins pour but d'élargir votre information et vos perspectives sur les relations humaines en général et l'amitié en particulier. Tous les livres indiqués sont facilement disponibles et d'une lecture accessible, moyennant un petit effort d'attention et de concentration. Grâce à eux, au cours des mois à venir, vous allez enrichir vos connaissances mais surtout approfondir votre compréhension de ce qui fait le sel de la vie : la rencontre avec autrui.

Conseil : munissez-vous d'un carnet pour noter les idées qui vous intéressent et ont le pouvoir de développer votre motivation. Lire est une excellente chose – ce ne sont pas les auteurs de ce petit ouvrage qui soutiendront le contraire ! – mais dans un second temps, il convient de passer à l'action afin de tester l'efficacité des connaissances nouvellement acquises. Réfléchir, analyser, expérimenter, telle est la boucle vertueuse qui mène à la réussite. En amitié comme ailleurs.

Remarque : certains titres ont une portée générale sur les relations humaines, d'autres concernent plus particulièrement une méthode de développement personnel (et interpersonnel). C'est le cas de ceux de

Richard Bandler et John Grinder, Catherine Cudicio, Marc Dovero (PNL, programmation neuro-linguistique), Eric Berne, Gysa Jaoui, René de Lassus (AT, Analyse Transactionnelle).

BANDLER Richard et GRINDER John, *Les secrets de la communication*, Le Jour Éditeur, 2002.

BERNE Eric, *Que dites-vous après avoir dit bonjour ?* Sand, 2009.

CARNEGIE Dale, *Comment se faire des amis*, LGF, 1990.

DESTREZ Thierry, *Demain, je parle en public*, Dunod, 2007.

DOVERO Marc et GREBOT Elisabeth, *Enseigner, former, conseiller avec la PNL*, ESF, 1998.

JAOUI Gysa, *Le triple moi*, Robert Laffont, 2003.

LASSUS (DE) René, *L'analyse transactionnelle*, Marabout, 2007.

LACROIX Michel, *Le développement personnel, du potentiel humain à la pensée positive*, Marabout, 2009.

PAUL-CAVALIER François J., *Visualisation, des images pour des actes*, InterÉditions, 2003.

PROD'HOMME Gilles, *S'affirmer sans s'imposer*, Dunod, 2009.

PROD'HOMME Gilles, *Maîtrisez votre timidité*, LPM, 1997.

ROGERS Carl Ransom, *Le développement de la personne*, InterÉditions, 2005.

TISSEZ VOTRE RÉSEAU INTERNET

Vous avez la chance de vivre à une époque et dans un pays où l'accès aux NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) est à la portée du plus grand nombre, ou presque. Progressivement, l'ultra haut débit est accessible dans toutes les régions de France, y compris les zones rurales. Profitez pleinement de cette opportunité.

Pour rompre l'isolement et multiplier les possibilités de contacts, le couple ordinateur personnel et connexion Internet est un atout décisif dans votre stratégie. Sous certaines conditions de clairvoyance et de prudence, comme nous l'avons signalé précédemment, le Net vous rendra d'éminents services.

À titre indicatif, voici plusieurs sites à examiner pour y dénicher des idées et créer des contacts. Certains sont très connus, d'autres beaucoup moins. Directement ou non, ils peuvent jouer un rôle dans votre stratégie personnelle :

<http://fr.msn.com>

<http://fr-fr.facebook.com>

<http://copainsdavant.linternaute.com>

<http://fr.myspace.com>

www.twitter.com

www.viadeo.com

www.linkedin.com

www.youtube.com

www.dailymotion.com

www.unerencontre.com

www.onvasortir.com

www.amiez.org

www.nidami.com

www.se-faire-des-amis.com