

SE FAIRE DES AMIS

GILLES
PROD'HOMME

CHANTAL
SIEBENFOERCHER

© Groupe Eyrolles, 2010

ISBN : 978-2-212-54444-2

ISSN : 2103-5865

EYROLLES

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

8

DOUZE PRINCIPES POUR SE FAIRE DES AMIS FACILEMENT

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'écouté, 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 taire 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	