

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

(EXTRAIT GRATUIT)
LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »*
DE DAVE KERPEN

Ce résumé détaillé est produit par TOUTEP
Pour la version complète de ce résumé détaillé, abonne-toi à EDP
sur TOUTEP.COM/EDP. EDP est SANS ENGAGEMENT.

*L'art de savoir s'y prendre avec les autres

TOUTEP.COM

Copyright © 2020 TOUTEP CONSULTING. Tous droits réservés.
Aucun passage de ce livre ne peut être reproduit, vendu ou utilisé
d'une quelconque façon sans une autorisation écrite et explicite de
l'auteur.

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

À PROPOS DE...

CE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ.

Ce résumé détaillé est divisé en 3 parties :

Dans la première partie, tu vas apprendre des techniques de conversation pour ne plus avoir peur qu'on ne te trouve pas intéressant et pour ne plus avoir peur de ne pas savoir quoi dire.

Dans la seconde partie, tu vas apprendre des techniques de networking pour élargir ton réseau, ton cercle d'amis et un plan concret pour te créer plus d'opportunités professionnelles.

Dans la 3^{ème} partie, tu vas apprendre des techniques pour savoir gérer les conflits (ça te sera surtout utile si tu es une personne qui a peur d'aller au conflit).

Plus spécifiquement, en lisant le résumé détaillé de ce livre, tu vas apprendre entre autres :

- Comment faire pour que les autres te trouvent intéressant ?
- Les clés pour réussir ton networking, élargir ton réseau et aborder des gens intéressants et influents sans paraître ridicule ?
- Comment gérer les conflits (surtout si tu as peur de rentrer en conflit) ?
- Comment persuader les autres par tes idées (surtout si tu as toujours le sentiment que les autres ne vont pas trouver intéressant ce que tu as à dire) ?

- Comment créer instantanément « le feeling » entre toi et les gens que tu rencontres afin d'être plus à l'aise dans la suite de vos échanges ?
- Comment faire des critiques aux autres sans les blesser et sans que ça détériore vos relations à venir ?
- Comment faire en sorte que les autres aient envie de t'avoir dans leur cercle ?
- Comment améliorer tes « social skills » et arrêter d'être cette personne qui ne sait pas quoi dire quand elle rencontre des gens ?
- Comment ne plus être cette personne qui reste en retrait dans les conversations de groupe ou qui a du mal à aller vers les autres ?
- En plus des conseils dans ce résumé détaillé, **j'ai rajouté plusieurs scripts** que tu pourras utiliser tout de suite et personnaliser à ta guise.

Voici quelques conseils pour tirer profit de ce résumé détaillé :

- Tout comme tous les résumés détaillés que je produis, lis ce résumé détaillé avec du recul et essaie d'adapter les stratégies et conseils à ta situation. Prends les idées qui te vont. Laisse celles qui ne te vont pas après les avoir testés.
- Certaines idées vont aller contre certains de tes préjugés ou certaines de tes croyances. Reste donc ouvert. Teste ce que tu apprends avant de les rejeter en bloc.
- Une version audio est disponible pour chaque résumé détaillé. Réécoute les passages que tu as aimé régulièrement afin qu'ils s'ancrent dans ta mentalité si tel est ton souhait. La répétition c'est ce qui finit par modifier notre mentalité.

Bonne lecture.

TOUTEP

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

CHAPITRE 1

- Je ne connais personne sur cette terre qui n'aspire pas à réussir et à être épanouie. Que ce soit dans ses projets pros, sa vie sociale, sa vie amoureuse et sa vie professionnelle.
- Mais quand il s'agit de réussir, les clés sont souvent résumées au talent, au travail, au courage et la persévérance.
- Selon Dave, ces clés sont importantes, mais il existe une clé qu'on oublie : **notre capacité à s'y prendre avec les autres** (ce qu'il appelle « **The Art of People** »).
- Ce sont ceux qui savent s'y prendre avec les autres qui gravissent les échelons dans la société et qui finissent plus épanouis selon Dave.
- Ce sont ceux qui savent inspirer, persuader et ranger les autres de leur côté qui finissent par construire de grandes organisations et devenir des leaders.
- On a tendance à croire que pour réussir on a besoin seulement de croire en soi et d'être un bourreau de travail. Mais la réalité est tout autre selon Dave.
- Réfléchis à ça quelques secondes : **personne ne peut réussir tout seul**. Même en créant le meilleur produit du monde tu dois être capable de convaincre des personnes de l'utiliser.
- Même en ayant la meilleure idée d'entreprise du monde, tu dois être capable d'inspirer tes équipes à te prendre au sérieux, à se surpasser et à suivre ton leadership.

- Même pour évoluer au sein de ton entreprise, tu dois être capable de savoir t'y prendre avec tes collègues, ta hiérarchie et tes clients.
- Même pour réussir ta vie de couple tu dois savoir t'y prendre pour régler les conflits et savoir comment prendre ton ou ta partenaire.
- Pour être pleinement épanoui, tu dois avoir aussi une vie sociale intéressante, des amis avec qui tu partageras tes bonnes nouvelles et ta réussite.
- Peu importe ton talent, tes capacités, son intelligence, personne ne peut absolument réussir et s'épanouir sur cette terre tout seul. On a tous besoin de la participation d'autres personnes.
- Les autres donc comptent.
- Et c'est là qu'intervient l'importance de savoir s'y prendre avec les autres.
- Dave a identifié ce qu'il faut savoir-faire pour maîtriser **l'art de savoir s'y prendre avec les autres**. Et c'est ce qu'on va voir tout au long de ce résumé détaillé.

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

CHAPITRE 2

- En matière de « social skills », l'une des grandes erreurs que la plupart des gens commettent quand vient le moment d'interagir avec les autres selon Dave c'est de vouloir à tout prix se comporter avec leur interlocuteur comme ils se comportent avec tout le monde.
- Très souvent, les gens se cachent derrière cette idée de ne pas être FAKE.
- Mais voici la réalité, tout le monde n'est pas pareil. Chacun a sa personnalité et sa façon de voir le monde. (Et on va voir dans quelques instants les 8 types de personnalité).
- Voici pourquoi la 1^{ère} étape pour améliorer tes interactions avec les autres est de comprendre dans un 1^{er} temps quelle est ta personnalité et quelle est la personnalité de la personne avec qui tu interagis.
- Le célèbre psychologue Brad Kerschensteiner a mis en place un test de personnalité. Ci-dessous, tu trouveras le descriptif de ces 9 types de personnalité.
- Ce descriptif te permettra dans un premier temps de savoir où tu te situes, mais plus important, ça te permettra de savoir où se situe les personnes avec qui tu seras amené à interagir.
- Et une fois que tu sauras à quelle personnalité, ils correspondent, tu sauras comment mieux agir et communiquer avec elles.
 - **Personnalité 1** : Ces personnes veulent paraître absolument parfaites aux yeux des autres. Elles aiment suivre les règles et procédures et veulent toujours s'assurer

qu'elles font toujours les choses comme il faut. Ces personnes sont assez strictes et assez réticentes au changement. De ce fait, elles ne sont pas enclin à prendre des risques. Elles n'aiment pas trop s'amuser, car ça leur donne le sentiment d'être irresponsables.

- **Personnalité 2** : Ces personnes aiment être connectées aux autres. Très souvent, elles laissent passer en premier l'intérêt des autres. Elles ont tendance à vouloir aider beaucoup les autres. En général, elles n'ont pas de mal à établir des relations avec les autres. Le souci, c'est que parfois elles s'oublient au détriment de ces derniers et finissent par devenir dépendantes émotionnellement des autres. Leur plus grande peur c'est de se retrouver seules et isolées.
- **Personnalité 3** : Ces personnes veulent à tout prix se faire remarquer. Elles bossent très dur pour réussir dans tout ce qu'elles font, car ça les mettra sous les projecteurs. En règle générale, elles sont beaucoup portées sur la productivité et projettent l'image d'être des winners. Le souci c'est que leur désir de vouloir être remarqué et admiré à tout prix peut les pousser à rechercher sans cesse l'attention et la validation des autres. Et très souvent, ça peut les pousser à être juste dans le paraître au lieu d'être réellement. Leur grande peur c'est d'être vu comme quelqu'un de médiocre.
- **Personnalité 4** : Ces personnes recherchent avant tout à être uniques. Elles sont assez créatives et vivent selon leurs propres termes. Elles aiment tout ce qui est raffiné, élégant et inhabituel. Le souci, c'est qu'en général elles sont mal comprises. Et de ce fait, elles préfèrent s'isoler loin des autres. Leur plus grande peur c'est de perdre ce qui les rend uniques. Elles ressentent le besoin d'être différent et de ne pas rentrer dans le moule.

- **Personnalité 5** : Ces personnes sont très détachées. En général, elles préfèrent rester en retrait et observer. Ce sont des personnes plutôt logiques. Elles pensent beaucoup (parfois un peu trop). Elles ont de bonnes capacités à résoudre des problèmes et à traiter bien les informations. Elles se soucient très peu de développer des relations avec les autres. Le souci c'est qu'aux yeux des autres elles paraissent désintéressées par ce qui se passe, car elles montrent très peu d'émotions. Leur plus grande peur c'est de s'impliquer trop émotionnellement dans quelque chose, car elles risquent de perdre le contrôle.
- **Personnalité 6** : Ces personnes privilégient avant tout la sécurité. Elles veulent appartenir à un groupe et s'attachent beaucoup aux traditions. Elles sont en général assez suspicieuses et pessimistes. Elles n'aiment pas prendre de risques quitte à se contenter de la médiocrité. Elles ont peur d'être vulnérables.
- **Personnalité 7** : Ces personnes sont très enthousiastes et optimistes en général. Elles parlent beaucoup. Elles se concentrent naturellement sur les possibilités et aiment divertir les autres. Le souci, c'est qu'elles ont du mal à aller au bout de ce qu'elles commencent, car elles sont distraites assez facilement et elles n'ont pas un grand sens des responsabilités. Leur plus grande peur est de passer à côté de quelque chose, voici pourquoi elles ne se ferment à aucune possibilité.
- **Personnalité 8** : Ces personnes aiment démontrer leur puissance et autorité. En général, elles sont portées sur l'action et adorent avoir le contrôle. Le souci c'est que cette attitude peut faire d'elles des brutes pour les autres et les pousser à avoir toujours raison. Par contre, cette attitude les rend capables d'accomplir beaucoup de choses et de surmonter tous les obstacles sur leur chemin. En général,

elles ont tendance à ne pas respecter les règles et sont difficiles à contrôler. Leur plus grande peur c'est de dépendre émotionnellement des autres. Voici pourquoi elles ne veulent pas trop être connectées à ces derniers.

- **Personnalité 9** : Ces personnes sont assez paisibles. On les apprécie facilement. Elles tiennent à maintenir la cohésion des groupes auxquels elles appartiennent quitte à faire passer les besoins des autres avant les siens. Le souci c'est qu'elles sont passives et comptent sur les autres pour prendre des décisions à leur place. Elles ont peur d'être le centre de l'attention. Elles cherchent à éviter à tout prix les conflits.
- **Attention** : il est possible que tu te reconnaises dans plusieurs personnalités. C'est normal.
- Maintenant, sache aussi que rien n'est figé. Le résultat de ce test est ce que tu es maintenant.
- Par contre, note quelque part les points que tu souhaites améliorer. C'est sur ça que tu vas travailler avec tous les outils que tu vas apprendre par la suite.

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)

CHAPITRE 3

- Dans un monde idéal, on travaillerait tous avec des gens qui sont sur la même fréquence que nous.
- On côtoierait que des gens qui partagent les mêmes opinions et les mêmes passions que nous.
- Mais force est de constater que ce monde idéal n'existe pas.
- Parfois on tombera sur des personnes avec qui on est sur la même longueur d'onde quasiment sur tout et des fois on sera amené à côtoyer ou collaborer avec des personnes qui sont totalement différentes de nous.
- Cela peut-être un supérieur hiérarchique, un client, un partenaire, un collègue, l'ami d'un ami, un beau-frère, etc.
- Dans ce genre de cas, on n'a pas le choix, il faut bien trouver un moyen de s'entendre avec cette personne ou du moins de « lubrifier » un peu vos interactions.
- Et selon Dave, la première des choses à faire, c'est de ne pas se braquer en se disant que tu n'arriveras jamais à comprendre ou t'entendre avec cette personne.
- L'idée ici n'est pas d'aimer forcément cette personne, mais de **faire de vrais efforts pour la comprendre et in fine améliorer vos rapports.**
- Très souvent, on ne trouve pas cette approche « naturelle », car nous les humains, on est des partisans du moindre effort.

- On aime quand tout coule de source et on marche beaucoup au feeling (surtout au niveau des relations sociales).
- Ou on peut laisser parfois notre ego et notre fierté nous empêcher de faire le 1^{er} pas.
- L'une des meilleures façons de comprendre quelqu'un avec qui il n'y a pas d'atomes crochus naturellement, c'est de l'inviter à déjeuner ou à prendre un verre seul à seul avec lui selon Dave.
- Il faut voir ça comme une expérience. Car très souvent la plupart des gens agissent d'une certaine façon à cause de certaines choses qu'ils ont vécu dans le passé ou ce qu'ils ont vu d'autres vivre. Ça les a conditionnés à être, à agir et à penser comme ils sont.
- Par exemple, certaines personnes se montrent hostiles et sur la défensive, car quelqu'un à qui ils ont fait confiance a abusé de leur confiance ou s'est foutu d'eux par le passé.
- Lorsque vous êtes seul à seul pour le café ou le déjeuner, il faut se mettre dans une attitude d'écoute active selon Dave. Tu n'es pas là pour monopoliser la parole. Mais plutôt pour laisser cette personne parler d'elle. C'est comme ça qu'on établit une connexion avec les gens. (Pas de panique, dans les chapitres suivants, tu vas voir ce que tu peux dire pour que la conversation soit agréable).
- En discutant seul à seul avec cette personne, tu vas être en mesure de comprendre les raisons qui expliquent son attitude et sa façon de penser. Vous vous surprendrez même à trouver des certains points communs peut-être.
- Les gens sont très différents quand on discute seul à seul que lorsqu'ils sont en groupe.

- Encore une fois, le but de cette démarche n'est pas que vous deveniez les meilleurs copains du monde ou que vous alliez en week-end ensemble, mais d'arriver à comprendre cette personne et de faciliter vos interactions futures.
- En règle générale selon Dave, après cette expérience, cette personne agira mieux vis-à-vis de toi, sera plus avenante envers toi et fera plus preuve d'esprit de collaboration dans vos rapports à venir.
- Dans le chapitre suivant, nous allons voir quoi dire et comment lancer des discussions intéressantes et naturelles avec une personne que tu rencontres pour la première fois.
- Cela va te permettre de ne plus te demander quoi dire quand tu rencontres quelqu'un pour la première fois et va t'éviter de passer pour quelqu'un d'inintéressant.

Rendez-vous sur **TOUTEP.COM/EDP** pour t'abonner
Et accéder ainsi à la version complète (audio et texte)
de ce résumé détaillé.

EDP est SANS engagement.

LE RÉSUMÉ DÉTAILLÉ DE « THE ART OF PEOPLE »
DE DAVE KERPEN (EXTRAIT GRATUIT)