

# Career Design Center

## trucs et astuces

### COMMENT RÉUSSIR À CRÉER MON RÉSEAU DE CONTACTS AVEC DES PERSONNES ?

Le réseautage fait partie des étapes cruciales et peut vous ouvrir des portes tout au long de votre carrière professionnelle. Par le biais de cette fiche, nous vous proposons des points clés vous permettant d'avoir plus de chance de réussir à créer votre propre réseau de contacts.

#### SAVOIR DEMANDER

Faites attention à la manière dont vous formulez vos questions.

Exemple : « Peux-tu, pendant les vacances, venir relever le courrier ? ». La personne à laquelle vous adressez cette demande se trouve en face d'un choix cornélien, répondre pour OUI ou par NON. De plus, vous la mettez dans l'embarras de ne pas vous décevoir.

La question magique, peut-être la chose la plus importante à retenir de ce livre, c'est « **Connais-tu quelqu'un qui ?** ». Vous ne vous adressez pas seulement à une personne, mais aux cent cinquante et deux cent cinquante contacts que toute personne active professionnellement connaît. Vous élargissez le champ des possibles.

#### OSER EXPRIMER UN BESOIN

Lisa Fecteau, première femme à être devenue présidente du Groupement des chefs d'entreprise du Québec, définit l'entraide comme ceci : « C'est d'abord et avant tout ressentir un besoin, être capable de l'exprimer, de le partager et d'avoir un retour là-dessus, pour ensuite être capable d'agir. **Il n'y a pas d'entraide si tu n'exprimes pas un besoin. Et cela fonctionne dans tous les sens. En écoutant les problématiques des autres, tu peux aussi avoir des réponses à tes questions.** »

#### BON À SAVOIR

On peut rappeler *Les quatre Accords toltèques*, un livre de Don Miguel Ruiz, aussi édité aux éditions Jouvence :

##### 1. QUE VOTRE PAROLE SOIT IMPECCABLE

Parlez avec intégrité. Ne dites que ce que vous pensez. N'utilisez pas la parole contre vous-même, ni pour médire sur autrui.

##### 2. NE REAGISSEZ A RIEN DE FACON PERSONNELLE

Ce que les autres disent et font n'est qu'une projection de leur propre réalité, de leur rêve. Lorsque vous êtes immunisé.e contre cela, vous n'êtes plus victime de souffrances inutiles.

# Career Design Center

## trucs et astuces

### 3. NE FAITES AUCUNE SUPPOSITION

Ayez le courage de poser des questions et d'exprimer vos vrais désirs. Communiquez clairement avec les autres pour éviter tristesse, malentendus et drames. À lui seul, cet accord peut transformer une vie.

### 4. FAITES TOUJOURS DE VOTRE MIEUX

Votre mieux change d'instant en instant. Quelles que soient les circonstances, faites simplement de votre mieux et vous éviterez de vous juger, de vous culpabiliser et d'avoir des regrets.

#### *POSER DES QUESTIONS*

Toute question est bonne à dire. Évitez les sujets tels que le sport ou le temps qu'il fait.

Posez des questions sur le parcours professionnel de la personne et sur son secteur d'activité. Par exemple : « Pourquoi vous êtes-vous lancé.e dans ce secteur ? », « Comment êtes-vous devenu entrepreneur.euse, fonctionnaire, ... ? »

Lors d'un cocktail ou à la pause d'un séminaire, vous devez considérer le contact éphémère que vous avez avec une personne susceptible de vous intéresser comme une occasion de prendre un rendez-vous futur et surtout pas comme un rendez-vous en live.

#### *DONNER AVANT DE RECEVOIR*

Si quelqu'un vient dans un réseau dans le but uniquement de prendre et d'y faire des affaires, il perd son temps et le vôtre.

Autre point important : lorsque l'on donne, il est important de ne rien attendre en retour.

#### *S'OUVRIRE AUX LIENS FAIBLES*

Nous avons tendance à surestimer les liens dits « forts », soit la famille et les amis (relations soutenues et fréquentes). Pourtant, de nombreuses choses nous arrivent dans la vie par des liens dits « faibles », soit par des gens rencontrés brièvement ou avec lesquels nous ne sommes que sporadiquement en contact (simples connaissances). Les liens faibles sont dits « forts » dans la mesure où, s'ils sont diversifiés, ils permettent de pénétrer d'autres réseaux sociaux que ceux constitués par les liens forts. »

Lors d'un entretien avec un R1 (un proche avec qui nous avons un lien fort), il ne faut pas se dire qu'avec lui, on ne peut pas se vendre car il nous connaît déjà trop bien. Considérez-le comme un Rn (quelqu'un que l'on ne connaît pas) avec des phrases comme « Nous nous

# Career Design Center

## trucs et astuces

connaissons très bien car [...], mais nous ne nous connaissons pas ou peu sous l'aspect professionnel, permettez-moi de me présenter en quelques minutes. »

### *CHOISIR SES RÉSEAUX EN FONCTION D'UN OBJECTIF, D'UNE STRATÉGIE PERSONNELLE*

Votre réseau est constitué de toutes les personnes que vous connaissez. Vous pouvez augmenter la voilure en rejoignant des réseaux déjà existants. La Suisse est un pays où il existe un nombre impressionnant d'associations, comme autant d'occasions d'y exercer ses capacités relationnelles.

Lorsque vous inventoriez votre réseau, faites aussi la liste de toutes les associations dont vous faites déjà partie. Ensuite, mettez par écrit vos objectifs à court, moyen et long terme. Finalement, faites le bilan de vos participations actuelles et potentielles et décidez d'adhérer ou de vous retirer. Ces réseaux peuvent être de toute sorte : professionnels, sociaux, ...

Comme vous l'aurez compris, toute réflexion est à faire dans le cadre du réseautage. C'est pourquoi il peut s'avérer essentiel de définir en amont votre stratégie personnelle (le réseau est un outil au service de notre stratégie), connaissez vos objectifs, ayez identifié vos cibles (secteur d'activité, sociétés, interlocuteurs, rices, ...). Il faut régulièrement mesurer notre progression et nous poser des questions comme :

- ☞ « Où en suis-je par rapport à mes objectifs ? Quelle est l'étape suivante ? Que puis-je améliorer dans ma démarche ? Dois-je opérer un recalage dans ma recherche ? Suis-je bien sur la bonne trajectoire ? »

Pour vous donner quelques pistes lors de la construction de votre stratégie personnelle, nous vous invitons à consulter l'exercice « **Comment définir ma stratégie de marque personnelle** » disponible sous la rubrique **4.5 Personal branding et mon profil LinkedIn**, dans le dossier **Exercices, tests**.

### *ÊTRE SYSTÉMATIQUE*

Donnez du rythme à vos interactions : par exemple tous les 10 du mois, tous les jeudis, etc.

### *COMPRENDRE QUE LE NON EST LE DÉBUT D'UN OUI*

Connaissez-vous la règle des 85/5 ? Dans 85% des cas, il faut cinq rencontres avant qu'un projet, une embauche, une action commune se concrétise entre deux personnes ou un groupe de personnes.

Trop de gens se découragent après avoir reçu un NON. On peut apprendre beaucoup d'un NON. Par exemple appeler les ressources humaines de l'entreprise pour comprendre pourquoi on n'a pas été retenu, etc.

# Career Design Center

## trucs et astuces

L'important aujourd'hui est d'être visible dans le réseau aussi bien physique que virtuel. Il ne faut jamais oublier que l'on achète d'abord la personne, ensuite le produit ou le service.

### ÉCOUTER ET ENCORE ÉCOUTER

On n'écoute jamais assez. L'écoute « active » est une notion galvaudée. Il ne suffit pas d'écouter en silence les propos dit par son interlocuteur en hochant de la tête de temps en temps en murmurant « Hum, hum » en signe d'encouragement à poursuivre. Il manque la portion « active » de l'exercice. Celle-ci consiste à effectivement écouter en démontrant des signes concrets d'intérêt, de regarder son interlocuteur, de prendre intérêt à son propos de manière à être capable de le résumer succinctement dans ses propres mots.

### DÉVELOPPER SA RÉCEPTIVITÉ

Le cerveau est émissif quand nous émettons des pensées, des raisonnements, bref quand il produit de l'activité. Cette compétence est largement développée par le système d'apprentissage scolaire. L'autre facette est la réceptivité, c'est la faculté de notre cerveau de se mettre en écoute de son environnement intérieur et extérieur. J'entends ce qui remue au fond de moi, mes émotions, mes états d'âme et j'entends aussi la pluie qui tombe, le bruit de mes pas dans la neige, ... Cet état nous a rarement été enseigné dans notre jeunesse sauf à prendre des cours de méditation, d'accueil de soi comme le zen ou le yoga.

La question est : « Comment j'équilibre ma vie quotidienne, mon émissivité et ma réceptivité ? »

### Sources utilisées

- ☞ Sintès, M., & Morand G. (2014). *L'art de développer son réseau relationnel*. Saint-Julien-en-Genevois : Editions Jouvence
- ☞ Ruiz D. M.. (2016). *Les quatre accords toltèques. La voie de la liberté personnelle*. Saint-Julien-en-Genevois : Editions Jouvence
- ☞ Protassieff, S., Bladier, C., Fauche, J.-P., Meyfret, S., Sexton, C. (2014). *Le marketing de soi*. Paris Cedex, France : Eyrolles.

### Trucs et astuces liés à cette fiche

- ☞ Cyberlearn : 4.5 Personal Branding – mon profil LinkedIn / Bonnes pratiques / « Pourquoi le marketing de soi est-il si important ? »
- ☞ Cyberlearn : 4.5 Personal branding et mon profil LinkedIn / Exercices, tests / « Comment définir ma stratégie de marque personnelle ? »