

# 1<sup>er</sup> LUNCH ROOM FBM | l'art de réseauter

23 JUIN 2016 | CHUV | BUGNON 21

*Keep it with you*

**Les 4 points cardinaux de votre réseau** : Un réseau se cultive comme un jardin, sa beauté provient de la profusion. Imaginez-vous découvrir un jardin. Vous êtes alors tenté de l'inventorier pour en découvrir la forme et les contours, le qualifier pour mieux comprendre la nature de chaque plante, le développer pour faire pousser de nouvelles espèces ou laisser d'autres en friche, et, finalement, le cultiver, le soigner, l'arroser. La récolte est le fruit de cette attention. Votre réseau est potentiellement un jardin d'abondance. La bonne nouvelle est que nous avons tous un réseau. Il suffit de le conscientiser. Et on peut le faire en prenant le temps de trouver les actions justes pour vous à mettre en place pour renforcer ces 4 points cardinaux :



## À une conférence ou un cocktail: 7 règles d'or pour s'inspirer

1. Offrez une poignée de main ferme
2. Présentez-vous de façon mémorable en 15 mots
3. Ayez vos cartes professionnelles à portée de main
4. Rencontrez au moins 5 nouvelles personnes
5. Posez des questions et écoutez les réponses
6. Notez et tenez les promesses faites
7. Effectuez un suivi avec les contacts amorcés

**Les 10 clés du réseautage**: Aujourd'hui, votre réseau est votre terre d'abondance, votre capital le plus précieux. Voici 10 clés pour réussir votre réseau.

### 1. Savoir demander

Avez-vous déjà suivi un cours sur comment demander ? Un tel cours n'existe pas et pourtant c'est une des choses les plus utiles à connaître. La question magique est « **Connaitrais-tu quelqu'un qui ?** ». En formulant votre question de cette façon, vous ne vous adressez pas seulement à une personne, mais aux 150 à 250 contacts que toute personne active professionnellement connaît et est prête à partager. Vous élargissez le champ des possibles.

### 2. Oser exprimer un besoin

Au loto, 100% des gagnants ont acheté un ticket. En réseautage, votre ticket gagnant est le fait d'oser exprimer votre besoin. Il n'y a que dans les romans que l'on sait ce qui se passe dans la tête du héros. Dans la vie réelle, si vous n'exprimez pas ce que vous ressentez, votre besoin, votre inconfort, il y a zéro chance pour que la personne en face de vous le devine. Et cela vaut autant sur le plan personnel que professionnel.

### 3. Poser des questions

Toute question est bonne à dire. La seule question stupide est celle que l'on n'a pas posée. Les plus naïves sont souvent les meilleures car elles viennent alors questionner des croyances, des





schémas que l'habitude a fait prendre pour acquis. En posant des questions, il est rare d'importuner son interlocuteur. Au contraire, vous le faites progresser.

#### *4. Donner avant de recevoir*

Il vaut mieux donner sans attente de recevoir en retour, car on ne sait jamais de qui on recevra. Si quelqu'un vient dans un réseau dans le but uniquement de prendre et d'y faire des affaires, ce n'est pas la bonne attitude. Pour éviter les comportements opportunistes, pas besoin de règlement. Les gens se discriminent et s'excluent d'eux-mêmes.

#### *5. S'ouvrir aux liens faibles*

Dans un réseau, on a 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).

#### *6. Choisir vos réseaux en fonction d'un objectif*

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 vos capacités relationnelles. Si vous vous engagez, il est important de s'impliquer dans le comité à un moment donné. Payer sa cotisation et participer une fois par an à l'assemblée générale ne peut que créer de la frustration.

#### *7. Être systématique*

Pour éviter l'épuisement, mettre en place une systématique dans le suivi de vos contacts est le plus sûr moyen d'atteindre le point de bascule. Être organisé, faire preuve d'une certaine discipline ou donner du rythme à vos interactions : par exemple tous les 10 du mois, tous les jeudis, etc. Là encore la bonne pratique est celle avec laquelle vous êtes confortable.

#### *8. Comprendre qu'un NON est le début d'un OUI*

Connaissez-vous la règle des 85/5 ? Dans 85% des cas, il faut 5 rencontres avant qu'un projet, une embauche, une action commune se concrétise entre deux personnes ou un groupe de personnes. Surtout ne pas se décourager après un NON, et continuer à être en lien.

#### *9. Ecouter et encore écouter*

On n'écoute jamais assez. Qui n'a pas souvenir de réunions où fleurissent les discours d'autorité, où la parole péremptoire est accaparée par les supérieurs hiérarchiques ou les verbomoteurs. Si vous animez un groupe, posez une question et demandez aux participants d'y répondre à tour de rôle, en s'écoutant les uns les autres, sans commenter, juger ou répliquer. Effet garanti.

#### *10. Se connaître soi-même*

Autrefois ce qui était important c'était ce QUE tu connais (diplôme), ensuite QUI tu connais (carnet d'adresse), puis qui TE connaît (être visible dans le réseau aussi bien physique que virtuel), et aujourd'hui, on ne peut plus faire l'impasse sur : te connais-tu TOI-MÊME. Se connaître soi-même et reconnaître l'autre dans son ressenti ici et maintenant, ses talents, sa mission ou sa quête, tel est aussi le défi.

**Bon réseautage et pour toutes vos questions, je suis à disposition**

[genevieve.morand@gmail.com](mailto:genevieve.morand@gmail.com)

08.2016

