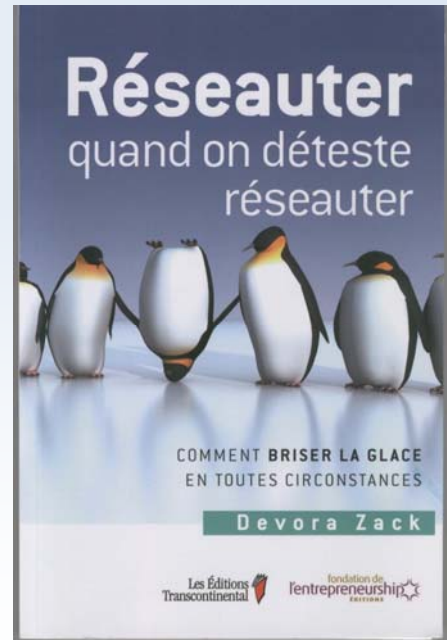


Réseauter quand on déteste réseauter

Comment briser la glace en toutes circonstances

Devora Zack, Éd. 2010

Résumé des éléments marquants



Synopsis

Beaucoup de gens aimeraient mieux subir un traitement de canal que de se mêler à une foule d'inconnus avec l'obligation de leur faire la conversation. D'où leur réaction : « Je déteste le réseautage et je suis nul pour réseauter. » Et si on leur prouvait le contraire?

En réalité, ces personnes sont des introverties : elles préfèrent établir un contact avec une seule personne plutôt qu'avec des dizaines, elles aiment mieux creuser la conversation que papillonner, elles ont un don pour l'écoute, elles savent entretenir des relations, autant de qualités qui se prêtent très bien au réseautage.

Le problème, c'est que les conseils habituels en matière de réseautage (multiplier les rencontres, se mettre constamment de l'avant, collectionner les cartes professionnelles...) s'adressent aux extravertis, qui n'en ont d'ailleurs pas besoin puisque ces réflexes correspondent justement à leur personnalité. D'où l'idée centrale de ce livre : proposer des stratégies différentes, qui misent sur la qualité et la sincérité de préférence à la quantité et la superficialité. De quoi ravir les introvertis et surprendre les extravertis.

Contenu

Chapitre

1 à 4 : Quelques distinctions	2
5 et 6 : Les nouvelles règles et trucs de survie en activité réseautage	3
7 : Adieu règle d'or	4
8 : Réseauter sans filet	4
9 : Chercher un emploi	4
10 : Les voyages d'affaires	4
11 : Organiser des activités qui conviennent à tous	5

1 à 4 : Quelques distinctions

Introvers :

Réfléchis :

- Pensent avant de parler. Il leur faut mûrir leur pensée avant de donner une réponse, de sorte qu'ils adhèrent aux idées qu'ils formulent plus fermement.
- Ont besoin de temps pour planifier leurs faits et gestes.
- Ils gagnent à établir une stratégie, à étudier les choix qui s'offrent à eux et à clarifier leurs objectifs avant de se lancer dans l'action.
- Se concentrent sur l'écoute.

Déterminés :

- Se concentrent sur leurs objectifs, de sorte que leur esprit est souvent absorbé.
- Ne s'intéressent pas à n'importe qui ou n'importe quoi, ils se montrent très sélectifs. Ils se concentrent davantage sur un nombre restreint d'individus, de sujets et de centres d'intérêt.
- En raison de leur propension à creuser des sujets et à s'absorber dans leur travail, ils tolèrent mal les interruptions; elles diminuent leur efficacité.
- Lorsqu'ils se concentrent sur une tâche, ils deviennent cette tâche.
- Ne se confient guère ou pas aux autres. Ceux qui les interrogent sur des sujets personnels sont vu comme indiscrets, inquisiteurs ou impolis.
- Ils ont une soif de profondeur. À une conférence, on ne les verra pas papillonner avec n'importe qui.

Autonomes :

- Puisent leur énergie dans la solitude ou auprès d'un intime. Grand besoin de solitude ou de « temps à soi ». Sans temps à soi, ils risquent de souffrir d'un manque de concentration, de déséquilibre, d'épuisement et d'irritabilité.
- ✓ Les menus propos et le papotage les épuisent.
- ✓ Tendance à écrire avec une grande clarté car ils peuvent bien réfléchir à ce qu'ils souhaitent dire.
- ✓ La quantité est un critère de réussite épuisant et inauthentique. Ils préfèrent la qualité.
- ✓ Poursuivre plusieurs objectifs ou relations à la fois les fait se sentir débordés.

- ✓ Ils auront beau être en rapport avec des centaines de gens, ils ne les qualifieront pas tous d'amis. Voilà un terme qu'ils emploient parcimonieusement pour désigner quelques privilégiés.

- ✓ Il leur est plus difficile d'entretenir des relations car :
 - Ils investissent beaucoup d'énergie dans leurs rapports avec les autres, quels qu'ils soient,
 - Ils définissent ces rapports de façon différente des extravertis, en mettant l'accent sur la profondeur et la personnalisation, donc ils déploient plus d'effort.

Extravertis :

Verbomoteurs :

- Parlent pour penser. Ils éclaircissent leurs idées en les formulant; c'est pourquoi ils peuvent émettre des opinions qu'ils désavouent quelques instants plus tard.
- Aucune difficulté à tenir de menus propos, ils préfèrent presque toujours la discussion au silence.
- Se concentrent sur la parole.

Expansifs :

- Cultivent la variété, sur le plan des expériences et des centres d'intérêt. Ils ratissent large.
- S'intéresse sincèrement, quoique brièvement, à une panoplie de sujets.
- Sautent sur l'occasion d'élargir leur réseau, privilégiant la quantité de contacts au détriment de la profondeur des relations.

Sociables :

- Puisent leur énergie en faisant du social. Ils trouvent les menus propos stimulants.
- ✓ Ils ne gardent pas rancune et digèrent les affronts. Ils désamorcent facilement les conflits et ne se sentent pas personnellement visés.
- ✓ Propension à fournir une foule de renseignements, tendent à faire des discours à n'en plus finir ou à fournir des détails superflus.

Centrovertis :

- ✓ Être un peu des deux avec un penchant pour l'un ou l'autre.

5 et 6 : Les nouvelles règles et trucs de survie en activité réseautage

Tenez compte de votre degré d'énergie. Viser moins d'occasions de réseautage, mais de meilleure qualité.

Une coordination soignée des éléments de votre mise est particulièrement importante si vous avez l'air jeune et si vous souhaitez projeter une image assurée et professionnelle.

Règle #1 : Prendre le temps de réfléchir (au lieu de « Foncer »).

- Réviser ses stratégies et prendre le temps de préparer ses réactions. Ceci permet de communiquer ses idées avec clarté et précision.

Trucs :

Déjeuner seul tranquillement,

Cessez le travail plus tôt et prévoyez un « coussin » entre le travail et la soirée, du temps pour vous,

Allez-y avec un ami,

Arrivez tôt plutôt que dans une salle bondée,

Offrez vos services aux organisateurs.

Règle #2 : Assimiler (au lieu de « Se mettre en avant »).

- Assimiler l'information sur les contacts à rencontrer pour bâtir des relations plus profondes et durables en passant moins de temps à se faire valoir. On peut se préparer en se montant des fiches informatives sur nos nouveaux contacts.
- Poser des questions plutôt que de révéler des renseignements personnels. Orienter vers des questions ouvertes commençant par « Comment » ou « Quoi » plutôt que par « Pourquoi », qui tend à mettre la personne interrogée sur la défensive.

Trucs :

Observez la table des portes-noms pour savoir qui sera là qu'on connaît ou qu'on veut rencontrer,

Examinez la salle en vous positionnant en angle pour repérer les gens,

Joignez-vous à une file d'attente pour engager la conversation avec les voisins,

Regardez les gens dans les yeux,

Soyez accessible : souriez. Installez-vous à une table où l'on mange debout ou joignez-vous à une personne seule.

Remarquez l'insolite; des accessoires singuliers ou des styles vestimentaires unique constituent une invitation à la conversation. Les gens ont tendance à acheter et à porter des éléments particuliers afin de prendre position.

Règle #3 : Suivre son propre rythme (plutôt que « Passer autant de temps que possible avec les autres »).

- Les introvertis se montrent habiles quand il s'agit de participer à des conversations intelligentes, des activités structurées et des travaux bien ciblés. Mener ces activités à son rythme permet de se ménager du temps pour recharger ses batteries dans la solitude.

Trucs :

Songez aux autres; vous n'êtes pas obligé d'alimenter la conversation! Les gens aiment qu'on leur pose des questions judicieuses et qu'on leur accorde de l'attention.

Songez à vous-mêmes; donnez quelques renseignements à votre sujet. Décidez à l'avance des sujets que vous êtes disposés à partager.

Prévoyez des pauses pour recharger vos batteries; prenez garde à la saturation sensorielle. Sortez pour respirer ou aller vous « rafraîchir »,

Visitez la table de documentation; pour se renseigner sur vos hôtes, trouver des sujets de conversation ou ajuster votre rythme,

Prenez des notes; permet d'échapper un temps à une interaction sociale ininterrompue. Notez sur les cartes professionnelles reçues des détails de nature personnelle (famille, fête, voyage, intérêt...), un bref sommaire de la conversation, le suivi projeté, etc.

Partir :

- Mettre fin à une conversation poliment :
 - ✓ Pourrais-je avoir votre carte professionnelle? J'ai beaucoup aimé faire votre connaissance.
 - ✓ J'ai aimé notre conversation. Merci.
 - ✓ Je me ferai un plaisir de poursuivre notre dialogue.
 - ✓ J'ai besoin d'aller prendre un peu d'air frais.
 - ✓ Vous voulez sans doute parler à d'autres invités; je ne voudrais pas vous accaparer.
- Sachez quand partir; quittez avant d'être vidé. Partez quand vous avez atteint vos objectifs.
- Planifiez votre sortie; si vous êtes lié à l'horaire d'autres personnes, trouver un endroit où vous pouvez les attendre pendant qu'elles se libèrent.

Après :

- Assurez un suivi personnel; envoyé dans les 48h.
- Rendez service; songez à envoyer à votre nouvelle connaissance un article ou un lien hypertexte qui se rapporte à votre conversation. Si vous ne recevez pas de réponse dans les deux semaines, envoyez un message de relance, bref et allègre. Une seule fois.
- Récompensez-vous; promettez-vous une récompense si vous assistez à une activité ou si vous atteignez vos objectifs.

7 : Adieu règle d'or

Ne traitez pas les autres comme vous voudriez être traité, traitez les comme ils veulent être traités.

Deux compétences nécessaires :

- Évaluer rapidement les préférences naturelles d'autrui (introverti ou extraverti?)
- Capacité à faire preuve de souplesse, de façon à pouvoir moduler son style interpersonnel.

8 : Réseauter sans filet

Les actes sont plus éloquentes que la parole. Soyez prévenant à l'égard des autres, cela vous distinguera.

- Si vous faites la queue au buffet, offrez une assiette à la personne derrière vous.
- Offrez aux autres de leur rapporter un verre si vous allez au bar.
- Offrez de faire parvenir des informations qui pourraient intéresser votre interlocuteur.
- Offrez votre assistance aux organisateurs à l'ouverture et à la clôture de l'événement.
- Présenter l'une à l'autre des personnes susceptibles de s'entendre.

9 : Chercher un emploi

L'effet de halo : Si une chose me plaît chez vous, mon inconscient se saisit de cette information et l'amplifie. Je décide donc que tout me plaît chez vous. Laissez donc une première impression favorable.

« Baratin d'ascenseur » :

- ✓ Appuyez sur les points forts et rédigez une très brève publicité de vous. Un discours passe-partout de 30 secondes (environ 10 phrases) que vos mémoriserez.
- ✓ Selon l'objectif visé, mettez l'accent sur divers points. Vous pouvez rédiger plusieurs versions de ce discours selon les situations (réseautage, voyage d'affaires, entrevues, etc.).

- ✓ Introduction familière ou cérémonieuse? Que faites-vous dans la vie? La façon de l'aborder changera la perception de l'interlocuteur. Entrez dans les détails seulement si on vous le demande.

- ✓ Faites dans le « tape-à-l'oreille » dès le début, la passion est contagieuse.

- ✓ Exemples de questions à se poser pour rédiger le discours :

Que faites-vous dans la vie?

Que voulez-vous dans la vie?

De quelles réalisations êtes-vous le plus fier?

Qu'est-ce qui vous distingue des autres?

- ✓ Éveillez la curiosité plutôt de d'épuiser votre sujet.

10 : Les voyages d'affaires

Assimiler :

- Définissez votre emploi du temps avant d'entreprendre un voyage. Dressez une liste d'occasions éventuelles de réseautage (repas, activités prévues, temps libre, etc). Amputez votre liste de moitié et conservez l'autre moitié pour du temps libre qui vous sera réservé.
- Établissez un calendrier des activités sociales plutôt que de vous fier à l'inspiration du moment. Décidez quand, où, avec qui et pourquoi vous allez établir des relations.
- Préparez une liste de renseignements professionnels utiles sur vous, ainsi que des informations personnelles que vous êtes disposé à divulguer. Assurez-vous qu'ils soient :

Courts
Favorables
Passe-partout
Faciles à communiquer
Susceptibles d'intéresser, mais sans vantardise
Adaptés à la situation (avoir des points communs avec votre interlocuteur)

Exemples de questions :

Mon emploi actuel et mon lieu de travail
Ce qui me motive dans mon travail
Une de mes réalisations professionnelles
Un emploi intéressant que j'ai occupé dans le passé
Une de mes citations préférées
Un de mes objectifs professionnels
Mes passe-temps et centres d'intérêt
Je viens de...
Je suis fier de...
Mes vacances récentes ou préférées
Un de mes objectifs personnels

Suivre son propre rythme :

- Quand vous êtes intéressé, vous êtes intéressant. Soyez en forme lors des activités, ne vous épuisez pas à toutes les faire. Choisissez les activités qui vous parlent le plus.
- Après quelques 10 minutes de conversation, offrez à votre interlocuteur la possibilité de vous quitter, surtout si l'activité ne fait que commencer.

Ex : Voulez-vous reprendre vos rencontres avec d'autres personnes? Je serai heureuse de poursuivre notre entretien plus tard.

Passer à l'action :

- Conversations « starters » :
 - ✓ Que savez-vous du conférencier principal?
 - ✓ Vivez-vous loin d'ici?
 - ✓ Quand êtes-vous arrivé?
 - ✓ Avez-vous des tuyaux sur ce qu'on peut faire d'intéressant ici?
 - ✓ Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce secteur?
 - ✓ Avez-vous déjà assisté à une telle conférence?
 - ✓ Je viens de faire une belle promenade à l'extérieur – le temps est magnifique.
 - ✓ Ce programme est bien conçu. Il n'est pas facile d'organiser une conférence!
- Faites des commentaires positifs plutôt que plaintifs.
- Recadrage : Au lieu de vous dire que vous ne parlez peut-être pas à la bonne personne, dites-vous que tout un chacun est la bonne personne, même si ce n'est que le temps de la rencontre en question. Cela change notre paradigme d'intraverti et améliore notre réceptivité.
- Le meilleur moment pour faire l'essai de nouveaux comportements, c'est quand on est en voyage.

11 : Organiser des activités qui conviennent à tous

Prendre le temps de réfléchir :

- Pour susciter la participation des introvertis au « brainstorming »:
 - ✓ Informez à l'avance le groupe du sujet.
 - ✓ Distribuez de quoi écrire.
 - ✓ Prendre un moment pour réfléchir à des solutions possibles et les écrire; 2 minutes suffisent.
 - ✓ Invitez les gens à exposer leurs idées en petits groupes ou individuellement.
-