

# 1

## ENTRER DANS LE RÉSEAU

La réussite n'est jamais solitaire. Personne ne parvient et ne reste au sommet seul. L'omnipotence n'existe pas.

**Vous n'avez jamais conscience, en temps réel, du nombre de personnes qui parlent de vous. Plus que vous ne pouvez l'imaginer. Elles contribuent largement à votre « notoriété », elles nourrissent votre image et participent donc à vos succès et vos échecs.**

Posez-vous la question : que peuvent-elles dire de vous en temps réel ?

Un exemple : dans un avion qui me ramenait de Shanghai à Paris, je me suis retrouvé assis à côté d'un ancien collègue dont je connaissais le nom mais que je n'avais jamais rencontré lorsque je travaillais pour un autre employeur.

Un document avec le logo de l'entreprise posé sur l'accoudoir a attiré mon attention et un rapide coup d'œil (coupable...) m'a appris que la personne travaillait en ressources humaines et donné son nom.

J'ai donc engagé la conversation et lui ai demandé s'il connaissait l'un de mes amis, qui avait récemment intégré le groupe. Il l'a confirmé et m'a expliqué que cet ami avait réussi son intégration et était désormais perçu comme très innovant : « Il a donné un grand coup de pied dans la fourmilière et remet en cause nos habitudes, c'est très stimulant ».

J'ai trouvé intéressant de constater que nous étions en train de parler de cette personne, donc de renforcer sa notoriété, sans qu'elle sache et d'ailleurs sans certitude qu'elle l'apprenne un jour.



### Exercice

Faites un point régulier sur votre carnet d'adresses. N'hésitez pas à prendre des nouvelles, réactiver régulièrement vos contacts.

Dans ma jeune vie de chef produit, j'avais débuté par faire « un stage sur la route ». Et à ce titre, j'accompagnais plusieurs attachés commerciaux pour « apprendre leur métier » (ou plus modestement, prendre conscience de leur réalité quotidienne).

Ma mission consistait à devenir un attaché commercial « volant », qui remplaçait les « titulaires » pendant leurs congés ou leurs absences.

Les missions de ses attachés commerciaux consistaient notamment à visiter les différents hypermarchés et supermarchés de la région pour réapprovisionner, implanter les nouveautés, négocier les conditions commerciales, installer le merchandising et s'assurer que les rayons soient au complet, visuellement attirants.

Les deux meilleurs commerciaux de la région réalisaient le même chiffre d'affaires, mais avec deux méthodes radicalement différentes. Le 1<sup>er</sup> était extrêmement perfectionniste, capable de faire 50 kilomètres simplement pour changer une broche cassée dans un rayon. Il passait ses déjeuners avec moi à lister les étiquettes à changer, les magasins à visiter avec un planning précis, à la minute près ou presque, il passait son temps à sauter d'un magasin à l'autre, « même pour dire bonjour au chef de rayon », il travaillait 12 heures par jour. Il était stressé et stressant (mais très sympa ceci dit!) et son relationnel n'était donc pas vraiment engageant.

Le 2<sup>e</sup> attaché commercial était une personnalité inverse : très détendu, chaleureux, il limitait ses déplacements au maximum, n'avait pas besoin de visiter tous les magasins une fois par jour. Il s'appuyait sur les chefs de rayon, qui réapprovisionnaient eux-mêmes et le contactaient en cas de problème. Il s'attachait néanmoins à répondre à leurs moindres préoccupations, à leur faciliter la vie et avait visiblement établi un rapport personnel avec eux. Un coup de fil suffisait pour régler une difficulté ou passer une commande. « Tu verras me dit-il, ils se géreront bien tout seuls en mon absence ! Passe le voir de temps en temps, cela suffira. »

Toute l'efficacité d'un réseau bien construit.

Le rapport aux autres est fondé sur le besoin que nous avons de nous construire à travers les autres. Nous sommes des êtres inclus dans un réseau de relations, qui nous façonnent.

**Notre réseau de connaissances a sa propre vie, que nous ne maîtrisons pas mais dans laquelle nous avons une place.** La capacité à créer le contact et donc un réseau est responsable à 90 % de la réussite professionnelle. La différence est là. C'est dommage pour les asociaux, car « les autres » sont incontournables. Tant mieux au contraire pour les humanistes...

Personne ne réussit seul. **Même la chance s'appelle « Les autres ».**

Je ne connais personne capable de s'épanouir dans sa vie professionnelle comme dans sa vie privée sans le soutien des autres. C'est le jeu. Un jeu efficace est un jeu qui fonctionne à partir du réseau. Mettre son carnet d'adresses au service des autres et de soi-même est une véritable compétence et une vraie valeur ajoutée : qui approcher pour m'aider à résoudre telle question ? Et comment s'assurer que l'on peut vraiment l'approcher ?

Constituer ce réseau nécessite de s'intéresser **réellement** aux autres. Le carnet d'adresses pour le carnet d'adresses ne sert à rien. Il est nécessaire d'établir une relation de confiance, qui se bâtit à partir de l'intérêt porté aux autres.

Je me souviens d'un collègue avec lequel nous cherchions à savoir comment approcher tel décideur public. Il m'avait alors soumis le nom d'un contact dont la compétence était très éloignée du sujet à traiter. À mon étonnement, sa réponse avait été : « Cela n'a pas d'importance, ils se connaissent. »

La « connaissance », c'est la confiance.

Le sens du réseau n'est pas simplement utile, il est vital. En diplomatie en particulier, combien de fois l'avenir du monde ou d'une partie du monde se joue-t-il sur la relation entre des **personnes**, sur leur capacité à se comprendre, sur leur volonté de travailler ensemble ?

Le pouvoir isole et plus le niveau de responsabilités augmente, moins la compétence technique devient importante. Au contraire, la capacité à interagir de manière qualitative devient essentielle car **le monde est réellement petit**. Cette notion de réseau est tellement présente qu'elle constitue la principale activité de certains consultants, dont le rôle consiste à exploiter leur carnet d'adresses pour mettre des dirigeants en relation.

Nous n'avons pas tous les mêmes qualifications, les mêmes souhaits, les mêmes talents, mais je suis intimement convaincu que chacun a le talent

de devenir ce qu'il souhaite, à condition de s'en donner les (bons) moyens **en comprenant et respectant** le fonctionnement en réseau. Concrètement, le développement de carrière passe nécessairement par notre capacité à développer des relations constructives **avec des personnalités différentes, avec le plus grand nombre de personnalités.**

« **Caméléons** », « **Tout terrain** », « **Adaptables** », « **Ouverts** », « **Toujours à l'écoute et accessibles** », « **Facilitateurs** » : ces qualificatifs renvoient en fait à la même réalité. Celles de personnalités montrant l'envie de travailler avec les autres.

#### **Ce qui fait la différence**

Comprendre que le paradis, ce sont les autres. La reconnaissance passe inévitablement par la capacité à construire une image professionnelle à travers son réseau.

## 2

## SE CONNAÎTRE ET S'ÉCOUTER

**Bien connaître les autres pour nouer des contacts efficaces suppose d'abord de bien se connaître. Car bien se connaître, c'est mieux se maîtriser, devenir davantage confiant en ses propres capacités et aborder positivement chaque nouvelle relation.**

Bien se connaître, c'est nuancer les réflexes « reptiliens » de méfiance, fuite, attaque, qui influencent inconsciemment nos premiers contacts.

On ne peut se connaître complètement soi-même, sans le miroir des Autres, *sans être en situation*. Nous avons besoin des autres pour nous connaître car ce qui importe, ce n'est pas la vision que l'on porte sur soi mais la perception que les Autres ont de nous à **un moment donné**. C'est la perception des autres qui va constituer notre réalité. Le reflet de notre image dans les yeux des Autres va nous influencer. Travailler sur sa propre connaissance de soi en amont est donc essentiel pour maîtriser cette image et correctement interpréter ce reflet.

À ce titre, tous les retours d'information sont bons à prendre, *quelle que soit la source* ! Partez toujours du principe que tout est bon à écouter, même si vous n'appréciez pas soit le retour, soit la personne qui le formule. Prendre de la distance est salutaire mais prendre en compte les commentaires donnés sur soi l'est tout autant. Il n'y a pas de « mauvais » conseil.

Questionnez vos proches ! Ils auront souvent tendance à vous « ménager » donc posez leur directement la question : « Qu'est-ce que tu apprécies et que tu n'apprécies pas chez moi ? ». Il existe de fortes chances que les réponses puissent être exploitées dans votre cadre professionnel.



## Exercice

Demandez à chacune des connaissances que vous souhaitez solliciter de remplir un petit questionnaire: vos 5 forces, vos 5 faiblesses, 5 images/personnages/films ou autres qui leur font penser à vous, 5 conseils qu'ils vous donneraient pour vous améliorer.

Ce soutien de proches, ou même de collègues, va vous permettre de cerner la perception que vous donnez. Vous aurez donc à l'issue de vos sollicitations une vision plus claire et plus objective de vos forces et faiblesses. Car vos forces et vos faiblesses ne sont parfois pas celles que vous imaginez. La vérité, et avant tout celle qui vous intéresse, n'existe que dans le regard des autres. C'est par les autres que vous existez professionnellement et ce sont les autres qui vont vous aider ou non à vous construire et vous améliorer, en fonction de l'attitude que vous aurez vis-à-vis d'eux d'une part, et de la perception qu'ils auront de votre attitude d'autre part. Il m'est régulièrement apparu que certains d'entre nous n'étaient **simplement pas conscients de l'image qu'ils renvoyaient alors que cette image était aux antipodes de leur intention.**

Ma propre épouse m'avait dit: « la première fois que je t'ai rencontré, tu donnais l'impression d'être trop sérieux, d'être soucieux, on n'osait pas trop t'approcher. Mais en fait, tu es super-sympa! ». Elle a éclaté de rire...

En confrontant votre auto-analyse à celle des autres, vous pourrez ainsi corriger et enrichir la première à l'aide de la seconde et partir de fondations solides **lorsque vous vous présenterez**. Prendre conscience de soi, « se voir faire », d'une manière ou d'une autre permet de mieux comprendre d'où l'on part et ce que l'on peut améliorer.

Avoir conscience de l'image que l'on renvoie passe par le retour des autres mais également par un petit travail d'introspection. S'il est nécessaire d'être à l'écoute de l'autre pour mieux se connaître et pouvoir maîtriser son image professionnelle, il est tout aussi important d'être à l'écoute de soi, **de sa « petite musique intérieure ».**

Études, expérience professionnelle, forces/faiblesses, projets, centre d'intérêt, parcours familial, autant de domaines à questionner pour rationaliser ce qui participe à la construction de votre identité, de votre différence. Vous êtes unique et c'est cette singularité qui va intéresser les autres. À vous d'objectiver pourquoi.



### Exercice

Prenez le temps de répondre aux questions suivantes (liste non exhaustive bien sûr!)

- *Qu'est-ce qui me définit, qui fait ma différence ?*
- *Quels sont mes principaux traits de caractère ?*
- *Quelle image de moi est-ce que je cherche à donner ? Pourquoi ?*
- *Quelle influence les autres ont-ils eue sur moi ?*
- *Qu'est-ce que je souhaite devenir, professionnellement et personnellement ? Quels sont mes principaux centres d'intérêt ?*
- *Quelles sont mes priorités, mes valeurs de vie ?*
- *Dans quels types d'environnement est-ce que je me sens le plus à l'aise ? Pourquoi ?*
- *Quelles sont au contraire les environnements ou les situations qui me mettent mal à l'aise ? Pourquoi ?*

Répondre à ces questions, c'est avoir une connaissance de soi davantage formalisée, dans laquelle vous pouvez puiser pour vous présenter aux autres de manière efficace.

### Ce qui fait la différence

Être en mesure de travailler sur la perception que l'on donne aux autres implique d'écouter leur appréciation de soi, de travailler sur soi, et de s'accepter comme tel.

# 3

## PARLER DE SOI

Pas de complexe...

Je recevais récemment une jeune candidate qui cherchait à améliorer sa capacité de conviction pour mieux réussir ses entretiens de recrutement. Elle visait un poste dans un service financier.

Nous nous sommes mis en situation d'entretien et je lui ai demandé de se présenter. Elle a fini sa présentation en 5 phrases (diplômes, stages) et m'a regardé, silencieuse.

Je lui ai proposé de refaire l'exercice mais en oubliant le cadre de l'entretien et en imaginant qu'elle était avec un ami. Elle devait raconter à cet ami son parcours, en insistant sur ce qui lui avait plu, **en partageant ses souvenirs, ses anecdotes**. Elle devait insister sur ce qui l'inciterait à retourner travailler pour ses précédents employeurs, parler de ses responsables hiérarchiques.

Elle s'est immédiatement détendue, est devenue plus souriante et a **raconté son histoire. Elle m'a parlé d'elle**. Elle a expliqué ce qu'elle avait retenu, elle a partagé des tranches de vie. Elle en devenait plus crédible, plus accessible, elle « s'incarnait ». Elle acceptait au fond de **se présenter réellement, de se découvrir, en se mettant en scène**.

Je lui ai demandé si elle percevait la différence avec son premier discours et la première impression qu'elle m'avait donnée, ce qui était le cas : lorsque l'on accepte de parler de soi, de se livrer, on invite les autres à entrer dans son propre cercle et à se livrer également dans la relation. **Personne n'a envie de socialiser avec un mur**.

« Se présenter », c'est accepter de parler **vraiment** de soi.

Parler de soi, c'est aussi savoir se présenter : nous devrions tous savoir résumer en une phrase quelle est notre activité professionnelle, et plus précisément quelle est notre valeur ajoutée. C'est cela qui suscite l'intérêt des autres. Lorsque mon épouse, qui est responsable ressources humaines, est interrogée sur ce qu'elle fait dans la vie, elle répond « je suis facilitatrice ». Lorsqu'on lui