

LES BONNES PRATIQUES DU NETWORKING



Six clés pour réseauter efficacement

- Donner et recevoir
- Cultiver sa communication personnelle
- Soigner son image pour être différente sans être décalée
- Ecouter
- Acquérir les bons outils
- Etablir sa stratégie de réseautage

Les valeurs du Networking

Dans le Réseautage, il convient de respecter des valeurs bien précises : la bienveillance, la solidarité, l'entraide, la confiance, le respect et la fiabilité. Le Networking ne se résume pas à une simple collection de contacts dans votre téléphone ou sur LinkedIn. Il s'agit de construire des relations authentiques et durables avec les autres. Pour cela, prenez le temps d'écouter et d'aider ceux qui vous entourent, d'encourager les uns et les autres dans leurs projets et de célébrer leurs succès. Soyez conscient que vous ne pouvez pas aider tout le monde, il faut donc être sélectif. Choisissez d'aider en priorité ceux qui s'aident eux-mêmes. Evitez les toxiques et les individus qui vous tirent vers le bas. Soyez généreux, bienveillant mais lucide. Votre réputation en sortira grandie. Et votre parcours professionnel, quel qu'il soit, en sera facilité.

Donner avant de recevoir

Une autre règle essentielle du networking consiste à donner avant de recevoir. Il ne s'agit pas de remplacer le Père Noël, mais plutôt d'être généreux avec votre temps, votre expertise et vos contacts. Partagez vos conseils, vos astuces et vos contacts avec ceux qui en ont besoin. En faisant preuve d'entraide, vous créez un cercle vertueux où chacun pourra bénéficier de l'aide des autres. Et qui sait, peut-être que cette personne que vous avez aidée aujourd'hui vous offrira une opportunité en or demain. Le premier réflexe consiste donc à donner mais si vous tombez sur une personne au comportement que vous jugez inapproprié ou insistant, sachez arrêter l'échange avant que ce dernier ne devienne nuisible pour vous.

Savoir-vivre et Réseau

Dans le vaste monde du Networking, il existe des règles de savoir-vivre à respecter. Soyez à l'heure aux rendez-vous que l'on vous donne. Ne parlez pas trop, écoutez attentivement les gens qui vous accordent du temps. Préparez vos entretiens. Et surtout remerciez toujours par écrit votre hôte le lendemain du rendez-vous ! Et tenez-le au courant de la suite de votre démarche avec les contacts obtenus grâce à lui. Votre objectif est de devenir mémorable. Une bonne façon de se démarquer dans le Réseau consiste à être poli, courtois et digne de confiance. Aussi respecter scrupuleusement les règles de politesse. Et évitez les plaisanteries douteuses, les blagues vaseuses et les gestes déplacés. La politesse, la courtoisie et le respect des autres constituent les règles du jeu à intégrer pour évoluer avec succès et plaisir dans le monde du Networking.

Intéressez-vous aux autres pour qu'ils s'intéressent à vous

Un des facteurs clés de succès du Networking consiste à s'intéresser aux autres et à ce qu'ils font. Sans cet intérêt, il peut être difficile de recevoir des recommandations, des informations ou des conseils. Les liens sociaux sont la base du Réseautage, ce qui signifie qu'il faut prendre le temps d'apprendre à connaître quelqu'un au début d'une relation, que ce soit en présentiel ou en ligne. Une communication régulière peut alors s'ensuivre même si la relation ne devient pas forcément un ami ou une amie. La force de la relation dépendra de vos affinités et de vos parcours professionnels, et un lien faible efficace est toujours précieux. En d'autres termes intéressez-vous aux personnes de votre réseau pour que celles-ci s'intéressent à vous.

Quel est votre persona de réseuteur

Chaque individu possède un tempérament relationnel différent et doit adapter ses activités de Réseautage en conséquence. Les extravertis, par exemple, trouvent leur énergie dans les relations sociales, la participation à des événements et des rencontres en face à face. Ils sont à l'aise dans la démarche Networking mais ils peuvent faire des erreurs en allant trop vite et en n'appliquant pas sérieusement les règles du jeu et les techniques du Réseau.

De l'autre côté du spectre, les introvertis préfèrent la solitude et entrent en zone d'effort lorsqu'il faut aller de façon proactive rencontrer des personnes connues et surtout inconnues. Ils préfèrent les actions murement réfléchies et préparées et, de ce fait, ils peuvent pêcher par prudence. En comprenant et en acceptant votre profil relationnel, vous pouvez adapter votre approche Réseau et votre style de communication aux circonstances et aux personnes avec lesquelles vous interagissez.

Travaillez votre pitch et étudiez attentivement votre écosystème

Il n'est pas simple d'exprimer clairement qui vous êtes, ce que vous faites et ce que vous représentez. En la matière, moins, c'est plus. Bien que le Réseautage implique intrinsèquement de parler de vous, beaucoup d'entre vous ont du mal à le faire avec confiance et efficacité. Vous vous sentez mal à l'aise pour vous « vendre ». De même, vous ne voulez pas passer pour une personne insistante et donc, parfois, lourde. Quelle qu'en soit la raison, il est important que vous preniez le temps de rédiger un pitch concis et convaincant. Ce dernier doit synthétiser en quelques phrases ciselées votre identité professionnelle et trouver ainsi un écho auprès de vos cibles. Il est important de tester votre pitch auprès de plusieurs personnes pour l'optimiser. Enfin, le fait de revoir et d'affiner régulièrement votre présentation personnelle en moins de deux minutes est nécessaire pour vous aider à vous sentir plus confiant, plus authentique et donc plus efficace.

Ne déjeunez jamais seul

Si vous êtes en poste ou indépendant, une des règles d'or du Networking est de ne jamais déjeuner seul. Selon Keith Ferrazzi, l'auteur de « Never Eat Alone », le déjeuner est un moment privilégié pour rencontrer de nouvelles personnes, échanger des idées et nouer des relations. Alors, oubliez votre sandwich solitaire dans le coin dans votre bureau ou dans le square d'à côté et lancez-vous à la conquête de nouvelles amitiés professionnelles autour d'une table au calme. Qui sait, peut-être que votre futur associé ou votre prochain client se cache derrière ce plat de pâtes al dente ? Attention, ne jamais déjeuner seul commande de ne pas toujours déjeuner avec les mêmes !

Ne donnez pas de leçons, ne critiquez pas et ne jouez pas à Don Quichotte

Le Réseautage efficace et constructif consiste à interagir avec des personnes dans un esprit positif et constructif. N'entamez pas une démarche Réseau pour régler vos comptes, pour critiquer la société, pour étaler vos états d'âme, pour démontrer à vos interlocuteurs que vous êtes plus intelligent qu'eux, ou pour baver sur votre ex-patron ou sur vos insupportables clients perdus. Pour bien comprendre ce conseil, lisez ou relisez « Les lois fondamentales de la stupidité humaine » de Marco Cipolla. Pour que le Réseau accepte de vous aider, il faut que la relation soit gagnante-gagnante. Si vous demandez des conseils à un contact Réseau, il sera ravi de vous les donner et en cela il sera gagnant. Mais si vous commencez à lui donner des leçons sur ce qu'il ne fait pas bien et ce qu'il devrait faire, l'entretien sera rapidement écourté et la personne qui vous a recommandé recevra un appel de votre hôte lui disant : « *Qu'est-ce que c'est que cette insupportable enclume que tu m'as envoyée ?* »

En somme, le Réseau pour booster votre carrière est un atout dans votre manche. A vous de l'utiliser ou non. Mais si vous décidez de le jouer, faites-le de façon professionnelle et de manière élégante, bienveillante et...lucide.

Source : Article rédigé par Hervé Bommelaer qui partage également des ressources de qualité pour aller plus loin.

<https://www.herve-bommelaer.fr/les-bonnes-pratiques-et-les-erreurs-a-eviter-dans-lutilisation-du-networking-pour-booster-votre-carriere/>