

## Travailler notre réseau : Les 4 croyances qui nous empêchent de progresser

*Pas de doute sur l'utilité de travailler son réseau. Mais passer à l'action reste difficile. Pourquoi préférons-nous le confort du statu quo, quitte à en pâtir, plutôt qu'une remise en question salutaire ? À l'origine de ces blocages : une éducation et des croyances solidement ancrées, parfois depuis l'enfance. Pour faire sauter les verrous, lisez vite !*

### **Pourquoi ai-je des difficultés à progresser en réseau ?**

*Je dois réussir par moi-même, profiter des autres, c'est mal, je n'ai pas le temps... N'avez-vous jamais entendu une voix intérieure vous inciter à ne pas décrocher le téléphone pour solliciter un ancien collègue ? Et parfois même, c'est inconscient, vous ne parvenez tout simplement pas à passer ce fameux coup de fil.*

Pourquoi une telle réaction ? Il ne s'agit ni de peur, ni de paresse. Votre inconscient croit que réseauter c'est mal. Celle-ci entre en contradiction avec les croyances intériorisées pendant l'enfance. Un ensemble de principes tirés de la morale judéo-chrétienne en cours dans nos sociétés. Peu importe leur pertinence. Dès lors que vous y accordez du crédit, ils vous paralysent.

Notre esprit est tiraillé entre activer son réseau et se conformer à ces injonctions morales : reste l'évitement, le blocage. On vous a toujours répété que l'argent ne fait pas le bonheur ? Vous allez certainement éprouver des difficultés à vous enrichir, ressentir de la culpabilité, un malaise qui, in fine, vous freine dans votre progression économique. Heureusement, il est possible de rationaliser nos blocages et les dépasser.

### **La démarche :**

- Identifier la ou les croyance qui nous paralysent,
- Évaluer les changements de posture ou actions susceptibles d'aider à les surmonter.

Pour développer votre réseau 4 croyances « limitantes » entrent en jeu :

- 1. Je n'ai pas le temps**
- 2. Je suis trop timide pour réseauter**
- 3. Fréquenter les autres pour leur demander quelque chose, c'est mal**
- 4. Les réseaux, c'est bon pour les pistonnés, les privilégiés**

---

### **Préjugé #1 : je n'ai pas le temps**

Il suffit de voir votre agenda : rajouter quelques heures pour travailler en réseau, c'est vouloir faire entrer un éléphant dans une boîte d'allumettes ! Et vous avez raison : vous n'avez pas le temps. Mais la vraie question, c'est : pourquoi ? Derrière ce débordement chronique se cache une croyance tenace : pour réussir, il faut travailler dur et on ne peut compter que sur soi. Bref, il faut souffrir et, seul de préférence ! 3 exercices pour sortir du marasme.

#### **Exercice#1 : pratiquez l'heure magique**

Chaque semaine, une heure rien que pour vous, sans rien prévoir, juste pour vous promener et penser à votre vie, à ce que vous voulez faire. Clarifier vos objectifs, formuler ce que vous aimez, ce que vous n'aimez pas, vos valeurs... Vous vous ferez du bien et en viendrez naturellement à redimensionner votre charge de travail et à arbitrer parmi vos priorités.

#### **Exercice #2 : déterminez un objectif de rendement et investissez votre temps en connaissance de cause**

Par exemple : dans x mois, je veux que 1 affaire sur 5 ne découle pas directement de mon effort de prospection, mais provienne de mes relations. Sur cette base, 4 heures par semaine représentent une bonne mise de départ, à répartir comme vous le souhaitez. Le temps passé ne sera plus une dépense, mais un investissement.

### **Exercice #3 : consacrez des « micro-temps » à l'activité en réseau**

Ne changez rien à vos habitudes, mais changez simplement d'attitude. Accordez par exemple une attention toute particulière à des situations qui vous permettent de réseauter. Tout rendez-vous, toute rencontre professionnelle peut fournir une opportunité. Soyez à l'écoute, intéressez-vous à la personne en face de vous, essayer d'en savoir plus sur elle. Ces « micro-temps » s'ajoutent à votre planning, mais sans rallonger votre journée. Peu à peu, ils développeront votre disponibilité à l'autre et naturellement votre démarche réseau se mettra en place.

### **Préjugé #2 : je suis trop timide pour réseauter**

C'est bien connu : vous n'êtes pas quelqu'un d'intéressant et puis il faut voir les choses en face, vous n'avez jamais rien à dire ! Et bien, même si c'était vrai, vous pourriez très bien réussir en réseau. Car vous ne pouvez pas imaginer à quel point le simple fait de s'intéresser aux autres peut vous rendre intéressant à leurs yeux.

### **Exercice #4 : entraînez-vous à poser des questions de découverte**

Si par exemple vous rencontrez un avocat, demandez-lui quelle est sa spécialité, puis ce qui lui a plu dans ce choix etc... De fil en aiguille, c'est vous qui serez amené à répondre à ses propres questions.

### **Exercice #5 : repêchez un autre timide**

Dans un rendez-vous de réseau, regardez autour de vous : il n'est pas rare de trouver une personne livrée à elle-même, embarrassée, visiblement en situation d'échec social. Allez vers elle et engagez la conversation. Succès et reconnaissance garantis ! Et fort de cette bonne action, vous-même prenez goût aux rencontres !

### **Préjugé #3 : fréquenter les autres pour leur demander quelque chose, c'est mal !**

Et voilà un bon vieux complexe judéo-chrétien ! Si les Anglo-Saxons ont su le dépasser, il reste très vivace dans les pays latins. Et bien sûr on ne peut qu'avoir des scrupules à « utiliser les gens » à des fins personnelles. Comme s'il y avait toujours en arrière-plan d'une relation, le soupçon de se « faire avoir ». Soyez plus naïf et plus généreux : cherchez plus à donner qu'à recevoir et vous n'aurez que des bonnes surprises...

### **Exercice #5 : listez toutes les relations auxquelles vous seriez heureux de rendre service**

Voilà un bon moyen de vous décomplexer en commençant par évaluer votre propre générosité ! Ceci fait, vous solliciterez ces personnes d'autant plus facilement que vous aurez réalisé ce que vous étiez prêt à faire pour elles.

### **Préjugé #4 : les réseaux, c'est bon pour les pistonnés, les privilégiés**

C'est vrai, il existe des réseaux très « select » qui fonctionnent par cooptation. Mais il s'agit d'une minorité et la plupart des réseaux professionnels sont avant tout des « méritocraties ». Ce qui fait que les membres d'un club ou d'un réseau se réunissent, ce n'est pas leur origine sociale, mais ce qu'ils font par eux-mêmes et ensemble. Alors lors d'un prochain rendez-vous, laissez la provoc sociale au vestiaire, seule la courtoisie est de rigueur.

### **Exercice #6 : faites le hit-parade de vos succès**

Sur le thème « Ce que j'ai déjà fait ». Dressez la liste de vos meilleurs succès professionnels. N'hésitez pas à manier l'humour. Exemple : « J'ai gagné mon premier client, alors que ma société n'était pas constituée ». Déterminez quelles ont été les conditions de votre réussite et de quelles qualités vous avez su faire preuve. Un aide-mémoire précieux qui vous donnera confiance en vous et plus d'aisance dans les rencontres de réseaux.