

Gagner en assurance pour mieux réseauter



Prendre son téléphone, demander des mises en relation, oser se mettre en avant dans une soirée networking... Et là c'est le blocage ! Vous vous sentez paralysé. Sortez de votre zone de confort. Découvrez comment faire sauter ces verrous...



• **Fadhila Brahimi**, fondatrice du cabinet RH FB-Associés et coach certifié ACC de l'International Coach Federation



• **Gilles Forestier**, coach spécialisé en valorisation des talents, auteur de "Ce que coaching veut dire".



• **Arnaud de Staël**, hypnothérapeute, spécialiste de l'hypnose ericksonienne, fondateur de Capom.

Pourquoi n'ose-t-on pas et qu'est-ce qui bloque ?

« Nous sommes le produit de notre éducation et de notre environnement socioculturel explique **Fadhila Brahimi**, et ceux-ci génèrent des préjugés, des principes et des interdits très ancrés. » On se souvient tous de notre maman qui nous disait quand nous étions petits : « surtout, tu ne parles pas à des gens que tu ne connais pas ! ».

Ces injonctions s'installent profondément et déterminent nos comportements en société. Nous agissons alors dans un périmètre donné, notre « zone de confort » dans laquelle nous nous installons. La zone de confort, « c'est notre camp de base » rappelle **Gilles Forestier**. La position dans laquelle nous utilisons entre 60 et 70 % de nos logiques d'adaptation et de réussite. Un cadre de comportement structurant mais qui nous limite dès qu'il s'agit de progresser.

Mais, enchaîne **Arnaud de Staël**, « quand il s'agit de transgresser une croyance ou un interdit, il n'y a plus de réponse toute prête. Même si nous sommes persuadés de l'utilité de cette transgression, rien à faire : la barrière paraît infranchissable. D'où un mal-être, la sensation de poids sur les épaules et au final le recours à des stratégies d'évitement. » Sortir de sa zone de confort.

Découvrez comment les coachs remettent en questions nos idées reçues pour lever les blocages.

**Sortir de sa zone de confort.
Comment remettre en question nos idées reçues et lever les blocages ?**

Blocage n° 1 :

> ... J'ai peur de ne pas plaire.

La remise en question du coach : « Peut-on plaire à tout le monde ? » Effectivement c'est impossible. Le reconnaître, c'est adopter une posture modeste qui ne peut qu'être bénéfique. Et puis, inversez la proposition, si vous ne pouvez pas plaire à tout le monde, c'est que vous pouvez plaire à certains !

Blocage n° 2 :

> ... on n'adresse pas la parole à des inconnus.

La remise en question du coach : « Dans une soirée, lorsqu'un invité vient échanger spontanément avec vous, lui en voulez-vous ? »

Qui n'aime pas rencontrer de nouveaux contacts, d'autant plus quand ceux-ci s'intéressent sincèrement à son activité ? Le tout est de ne pas s'imposer, commencer par s'intéresser à l'autre est un bon point de départ pour initier la relation.

Blocage n° 3 :

> ... se mettre en avant c'est mal.

La question du coach : « Qui a dit que networker c'est se vanter ? »

Dans les rencontres professionnelles, les participants viennent rarement pour parler cuisine (même si les petits-fours peuvent servir d'entrée en matière).

Blocage n° 4 :

> ... demander, c'est se mettre en position d'infériorité.

La question du coach : « Lorsque vous demandez des soutiens pour une bonne cause, ressentez-vous la même gêne ? »

Votre entreprise, vos projets ne constituent-ils pas une bonne cause suffisante ? Vous participez à votre échelle au développement de votre marché, vous rendez service par vos prestations, peut-être même faites-vous vivre des salariés...

... élémentaire mon cher coach ! Mais comment passer à l'action ?

5 exercices pratiques pour s'entraîner à sortir de sa zone de confort.

5 Exercices pratiques pour s'entraîner à sortir de sa zone de confort

1. Associez une situation difficile à une autre comparable, mais qui vous a été simple à résoudre

Situation de blocage : Prospector au téléphone vous paralyse. Vous remettez toujours à demain dès qu'il faut appeler un ancien client.

Situation similaire : Vous souhaitez rejouer avec un partenaire de tennis perdu de vue depuis quelques mois. Vous l'appellez sans aucune difficulté parce que vous savez que vous partagez la même passion et qu'il aime jouer avec vous. De toute façon, l'issue de l'entretien sera forcément positive, même si ne prévoyez pas un match dans l'immédiat.

Lors de votre prochaine vague de coups de fils, avant de décrocher, associez mentalement ces deux situations. Dites-vous, « ce matin, tous mes prospects sont d'anciens partenaires de tennis ! ».

Cette technique de visualisation précise Arnaud de Staël, adoptée par les sportifs de haut niveau, « nous permet de nous programmer, d'adopter une posture positive qui lève la barrière. ».

2. Sollicitez un ami pour éclairer vos comportements dans le feu de l'action

Invitez un proche à vous accompagner dans une soirée networking. Il participera normalement aux échanges, mais il aura aussi pour mission de garder un œil sur vous. Règle du jeu : après la séance, il partage avec vous ses observations sur votre comportement, votre manière de réseauter et tout ce qui vous a échappé au cours des rencontres.

« Nous ne nous ressentons jamais tels que nous sommes » rappelle Gilles Forestier. Nous ne nous voyons pas et nous ne nous entendons pas vraiment. Résultat, nous avons une conscience limitée de l'effet produit sur les autres. Ce qui provoque souvent chez nous des incompréhensions face à leurs réactions. Parfois même des attitudes de repli qui peuvent devenir inhibantes.

3. Sachez vous analyser

Par exemple, travaillez votre présentation dans un miroir. Ou mieux, enregistrez-vous.

Puis analysez votre comportement à froid. Que peut retenir de votre présentation :

- Quelqu'un qui vous apprécie.
- Un contact qui a pour vous une totale confiance et de l'affection ?
- Un observateur neutre ?

« Jouer différents personnages permet de mieux régler ses comportements, explique Fadhila Brahimi. » Rien de tel pour trouver de nouvelles idées, de nouvelles formulations, mieux maîtriser ses attitudes, et identifier ce qui ne marche pas.

4. Entraînez-vous à de nouvelles habitudes relationnelles

Partez à la rencontre des autres dans des situations sans enjeu. Tentez régulièrement d'échanger quelques mots avec des inconnus. Par exemple avec vos voisins, les commerçants, les livreurs ou le facteur, ceux qui attendent le bus avec vous, etc.

L'idée est de parvenir à échanger quelques mots, sans réinventer le monde, simplement pour apprécier la convivialité que vous êtes capable de générer et que vous pourrez reproduire dans des conditions plus impliquantes et plus difficiles.

Ces situations réussies vous permettront, comme dans l'exercice 1, de vous programmer pour les rencontres plus conséquentes.

5. Cassez la routine

Notre quotidien est fait de multiples gestes habituels. Sans les révolutionner, testez de nouvelles postures. Un changement léger de perspectives suffit pour voir les choses autrement.

> Programmez-vous des séances de travail dans des lieux inhabituels, dans un café ou comme Fadhila Brahimi, créez dans votre bureau différentes ambiances de travail.

> Rejoignez votre club de sport à une heure où vous n'y allez jamais d'habitude.

> Expérimentez de nouveaux modes de contact. Invitez par exemple un client à une exposition plutôt qu'au traditionnel déjeuner au restaurant.

Testez ! Ces exercices peu impliquant et faciles à réaliser au quotidien ne vont pas vous changer radicalement. Il ne s'agit pas de supprimer votre zone de confort, vous en avez besoin, mais peu à peu d'en assouplir les limites pour vous permettre de gagner en assurance et de pouvoir plus facilement effectuer des « sorties » profitables en adoptant de nouveaux comportements.