

Comment bien faire du réseau ?

Clip audio : Le lecteur Adobe Flash (version 9 ou plus) est nécessaire pour la lecture de ce clip audio. Téléchargez la dernière version [ici](#). Vous devez aussi avoir JavaScript activé dans votre navigateur.

Pour écouter la conférence, cliquez sur la fleche de droite

Synthèse de la conférence faite le 10 mars 2009 dans le cadre des Mardis des Managers de Transition, agrémentée de notes personnelles ? Philippe Buschini

Outil par excellence pour dénicher son prochain job, consolider sa carrière professionnelle ou développer son business, le réseau est devenu incontournable (à titre d'exemple, pour un cadre confirmé le réseau représente 75% des chances pour trouver un nouveau job).

Et par temps de crise c'est encore plus vrai ! Mais encore faut-il savoir bien réseauter ... Que ce soit dans le virtuel ([LinkedIn](#), [Viadeo](#), [Xing](#), etc ...) ou dans le réel, bien faire du réseau c'est assimiler un certain nombre de clefs fondamentales :

Connaître et comprendre les règles du jeu

- **Confiance.** Si l'on ne devait en retenir qu'une ce serait celle-ci, la confiance que l'on inspire et celle qu'on vous accorde ! Tant que l'image du "réseuteur" est bonne, son réseau fonctionne le jour où elle se détériore (manquement à ses devoirs, à son éthique, à l'étiquette, ...) le réseau s'arrêtera irrémédiablement.
- **Professionnel / Professionnel.** Il est important de faire la part des choses et de ne pas mélanger les sphères "professionnelle", "amicale / intime" et "familiale". Sinon les relations entre les divers nœuds du réseau risquent de s'apparenter à du "piston" et deviennent alors très compliquées à gérer (pas simple de demander quelque chose à son frère, cousin, ...).
- **Gagnant / Gagnant.** Une très bonne définition de ce concept est donné dans le livre "Comment réussir dans un monde d'égoïstes :

Théorie du comportement coopératif" de Robert Axelrod (Traduction de Michèle Garène) aux éditions Poches Odile Jacob. Où l'on décrit le très classique "dilemme du prisonnier", jeu qui modélise une catégorie de situations où les intérêts personnels de chacun conduisent à un équilibre économique sous-optimal - chacun y gagnerait si tout le monde "coopérait". Le sociologue américain démontre que la meilleure interaction à long terme entre deux individus est la réciprocité. En édictant la "théorie du comportement coopératif", il a apporté la preuve que la collaboration constructive était plus productive que l'affrontement, les critiques ou le mépris. Parmi tous les programmes testés, le programme "Donnant-Donnant / Gagnant-Gagnant" obtenait toujours le meilleur résultat. Il en concluait que : "Les principaux résultats de la théorie de la coopération montrent que, pour déclencher le processus de coopération, il suffit d'un petit groupe d'individus prêts à rendre la pareille en cas de coopération. Même dans un groupe où personne d'autre n'est disposé à suivre leur exemple." Il suffit donc qu'un petit nombre commence à jouer le jeu pour que le système fonctionne et contamine positivement un nombre croissant de participants.

Savoir ce que l'on veut !

- **L'Objectif.** "Réseauter" juste pour "réseauter" est complètement contre productif, non seulement cela n'apporte rien à celui qui pratique ainsi mais en plus il y a un très fort risque de donner une très mauvaise image de soi (dilettante) et donc de compromettre gravement la règle n°1. Il est donc très important de se fixer un objectif réaliste et atteignable (et non une myriade d'objectifs) et de s'y tenir. Par exemple chercher un job de Directeur Technique, trouver de nouveaux partenaires pour développer son business, faire du lobbying, etc ...
- **La / Les Cibles.** Tout comme il est indispensable d'avoir un objectif, il faut aussi déterminer les cibles qui sont intéressante pour atteindre cet objectif.

La force des liens faibles

Dans un réseau, il existe deux types de liens :

- **Les liens dits forts.** Composé par la famille, les amis proches et les collègues réguliers avec qui vous avez des rapports directs.
- **Les liens dits faibles.** Ce sont des liens de court terme, très contextuels, avec lesquels vous avez eu très peu d'échanges, ou que vous avez rencontré dans le cadre d'un projet spécifique ou que vous n'avez pas vu depuis très longtemps.

L'erreur consiste à activer uniquement ses liens forts. Un très célèbre article du sociologue américain Mark Granovetter (Strength of weak ties) met en évidence que par leur diversité et leur éloignement, la "force des liens faibles" est très nettement supérieure à celle des "liens dits forts" (voir l'article original en anglais au format PDF de Mark Granovetter [ici](#) ou [en local ici](#))

Pour activer les liens faibles, il faut :

- **Savoir demander.** A l'inverse des profiteurs décrits ci-avant, il existe encore beaucoup de gens qui n'osent pas demander ! Demander un conseil, un contact, une connexion, etc ... utiliser le réseau dans sa fonction première. Mais attention à ne pas demander n'importe quoi ! En recherche d'emploi par exemple, on peut tout à fait demander des conseils, un avis, des contacts mais en aucun cas directement un job !
- **La recommandation.** Etre recommandé, c'est le meilleur moyen de rencontrer qui on veut

Sortir la tête du guidon ...

Un très mauvais réflexe en temps de crise consiste à se regarder le nombril et ne plus être attentif à ce qui se passe autour de soi, ne plus sortir si l'on est plus en poste, ou se surcharger de travail au-delà du raisonnable. Cette attitude de retraite et de repli est dangereuse.

Les erreurs grossières de "réseautage"

- **Kleenex.** Utilise ses relations pour un but précis et les jette une fois celui-ci atteint.

- **Virtuel.** Pense qu'en dehors d'Internet le réseau n'existe pas. Il collectionne les comptes et s'inscrit sur tous les réseaux existants, mais refuse de rencontrer physiquement les gens.
- **John Wayne.** On le rencontre particulièrement chez les self-made-men qui veulent bien rendre service mais ne veulent surtout pas qu'on les aide et qui se disent à quoi sert-il de perdre du temps à rencontrer des personnes pour vous conseiller sur une situation que l'on peut très bien régler seul ? Freinage de carrière assuré !
- **Cloneur.** Ne cherche le contact qu'avec des gens qui sont strictement identique à lui. Surtout, ne pas faire dans la diversité ...
- **Salon de thé.** Papillonne d'un interlocuteur à un autre sans but précis ... comme ça ... pour passer le temps.
Toxique. Le pire de tous, à fuir comme la peste. Spécialiste du cassage de moral quelque soit le sujet, il a des avis sur tout et toujours négatif.