

YVES MAIRE DU POSET

2 MINUTES POUR FAIRE BONNE IMPRESSION



Ce qu'il faut dire (ou pas)
pour **réussir** sa vie personnelle
et professionnelle

QUOTIDIEN **MALIN**
ÉDITIONS

2 MINUTES POUR FAIRE BONNE IMPRESSION

**Apprenez à faire une bonne première impression
au travail et dans la vie de tous les jours
(mais sans en faire trop !)**

Que ce soit avec vos proches, vos collègues ou un recruteur, parler de vous – raconter votre parcours, votre personnalité, vos passions... – est un exercice difficile mais qui peut rapporter gros. Gare aux discours confus, trop longs ou ennuyeux ! Même vos enfants doivent comprendre facilement !

Au programme :

- **Comment parler de vous avec clarté, en quelques secondes ou en deux minutes maximum**
- **Comment bien démarrer un entretien formel**
- **Comment inspirer confiance et enthousiasme à vos interlocuteurs**
- **Comment improviser un discours construit**

*« Peu de théorie et beaucoup de pratique
dans cet ouvrage vite indispensable. » 20 minutes*

*« Une bible qui vous permettra, exercices à l'appui, d'être à l'aise
quelles que soient les circonstances. » Le Parisien emploi*

Yves Maire du Poset est consultant et dirige sa société de conseil, Piloter ma carrière, qui accompagne des cadres dans le pilotage de leur carrière et dans leur retour à l'emploi. Il est aussi l'auteur de plusieurs livres dont *Réussir votre entretien de recrutement*.

ISBN 979-10-285-0007-8

illustration : valérie lancaster

design : bernard amiard



9

791028 500078

12 euros
Prix TTC France

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

RAYON : DÉVELOPPEMENT PERSONNEL

DU MÊME AUTEUR

Décrochez le job de vos rêves, 2013.

Réussir votre entretien de recrutement, avec Olivier de Clermont-Tonnerre, 2013.

Toutes les clés du savoir-vivre en entreprise, avec Olivier de Clermont-Tonnerre, 2010.

REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ DES LECTEURS MALINS !

Inscrivez-vous à notre newsletter et recevez chaque mois :

- des conseils inédits pour vous sentir bien ;
- des interviews et des vidéos exclusives ;
- des avant-premières, des bonus et des jeux !

Rendez-vous sur la page :

ou scannez ce code :

<http://leduc.force.com/lecteur>



Découvrez aussi notre catalogue complet en ligne sur notre site :
www.editionsleduc.com

Enfin, retrouvez toujours plus d'astuces et de bons conseils malins sur notre blog : www.quotidienmalin.com
sur notre page Facebook : www.facebook.com/QuotidienMalin

Si vous voulez réagir après avoir lu ce livre ou apporter votre témoignage, rendez-vous sur le site :
www.pilotermacarriere.com

Maquette : Facompo

© 2014 Quotidien Malin,
une marque des éditions Leduc.s
17, rue du Regard
75006 Paris – France
E-mail : info@editionsleduc.com
ISBN : 979-10-285-0007-8

YVES MAIRE DU POSET

2 MINUTES
POUR FAIRE
BONNE
IMPRESSION

***RDV
à la dernière
page pour un
supplément !***

QUOTIDIEN MALIN
ÉDITIONS

Aux miens et à tous ceux que j'ai accompagnés
à qui je dois ce livre.

Sommaire

Avant-propos.....	7
Introduction	9
Partie I : Parler de soi pour faire bonne impression, indispensable... mais si difficile !	15
1. Parler de soi, pour quoi faire ?.....	17
2. Parler de soi, un exercice difficile : les obstacles	31
Partie II : Parler de soi, bonne nouvelle, ça s'apprend !	39
3. Adopter une démarche organisée	41
4. Les 12 clés pour enrichir vos discours	51
5. Le travail de synthèse pour préparer l'avenir	109
6. Comment être un bon communicant ?.....	127
Partie III : Parler de soi, « <i>story telling</i> », mode d'emploi.....	145
7. Les différentes formes de présentation de soi	147
8. Comment bien démarrer un entretien ?	151
9. Comment parler de soi en 2 minutes ?	161
10. Comment poursuivre l'entretien après les 2 minutes ?.....	205

6 / 2 minutes pour faire bonne impression

11. Comment parler de soi en quelques secondes (ou comment réussir son « <i>elevator pitch</i> »)	225
12. Comment parler de soi au téléphone ?	235
13. Comment parler de soi à l'écrit ?	253
14. Comment parler de soi avec son CV ?	271
Conclusion	277
Annexes	281
Table des matières	291

Avant-propos

En écrivant ce livre, paru pour la première fois en mars 2008 sous le titre *2 minutes pour bien se vendre*, je ne me doutais pas de la dureté des années qui suivraient et qui rendraient **la maîtrise de cet art de parler de soi** plus indispensable que jamais.

Comme la goutte d'eau qui fait déborder le vase, les crises économiques récentes se sont ajoutées aux grandes transformations du monde professionnel de ces trente dernières années.

Des transformations, dont l'envahissement et l'hypertrophie technique, ont produit un profond déséquilibre marqué par le **recul du relationnel** dans l'entreprise.

Ce qui a entraîné chez les salariés perte de confiance et perte de sens, démotivation et stress ; avec pour conséquence **un formidable besoin de reconnaissance** de plus en plus mal satisfait.

Une situation perturbatrice qui devrait inciter l'entreprise à **réactiver le relationnel** en son sein et chacun d'entre nous à **obtenir par lui-même une partie de cette reconnaissance perdue**. C'est le cœur du sujet du livre et c'est pourquoi cette nouvelle édition s'est imposée.

Ce livre invite en effet les salariés à développer une double compétence :

- celle de « posséder » leur offre professionnelle et de savoir en parler,
- celle de posséder un réseau actif et de savoir « aller vers les autres ».

Car savoir « **se situer** » clairement dans le monde du travail et pouvoir faire son « **propre marketing de soi** » auprès des autres renforcent le confort de chacun et, par là même, son implication dans la marche de l'entreprise. Une autre manière,

8 / 2 minutes pour faire bonne impression

en somme, d'aider chacun à prendre activement le chemin d'une meilleure **réalisation de soi !**

Cette nouvelle édition a été enrichie de nouveaux outils, de méthodes et d'exemples nouveaux pour aider le lecteur à réussir en toute circonstance cet exercice difficile : **emporter l'adhésion de ses interlocuteurs.**

Yves Maire du Poset

Introduction

« *Tu as compris ce qu'il a dit sur son métier ?*

– ... *Non, et toi ?*

– *Moi non plus, je n'ai pas bien compris. Et lui, tu crois qu'il a compris ce que tu fais dans la vie ?*

– ... *Je ne pense pas. Quand je lui ai parlé de moi, il ne m'a posé aucune question... »*

Ce bref dialogue illustre ce qui arrive fréquemment. Une rencontre fortuite se fait, chacun essaie de parler de lui sans vraiment parvenir à se faire comprendre. Ce qui aurait pu déboucher sur une relation nouvelle, peut-être une formidable idée commercialement exploitable, une ouverture sur le plan professionnel, un emploi nouveau, peut-être un partenariat, que sais-je... se termine, hélas, en eau de boudin, laissant les protagonistes sur un sentiment d'incompréhension et de frustration également partagé.

Un vrai gâchis que cette situation dont l'extrême banalité force à s'interroger : d'où vient que de telles occasions profitables et nombreuses se terminent ainsi ? Il convient sans doute de commencer par prendre conscience d'une réalité cruelle : sur de nombreux sujets parmi les plus simples, nous ne sommes guère préparés ! Comme celui de la rencontre de deux êtres par exemple mais aussi comme sur la plupart des choses essentielles de la vie : se nourrir, réfléchir, écouter, gérer son temps, travailler de ses mains... Ces savoir-faire ne nous étant pas enseignés, le peu de maîtrise que nous en avons nous met dans l'embarras.

Savoir **parler de soi** est à ranger dans le même ordre d'idées. La plupart du temps, non seulement nous ne savons pas nous y prendre mais nous improvisons, en « servant » à ceux qui

nous écoutent un vrai plat de nouilles... ! Quand il ne s'agit pas d'une simple nouille sèche et sans saveur !

Quand quelqu'un s'adresse à nous, il arrive même qu'on ne comprenne rien. Au point que, une heure après, on ne s'en souviene quasiment pas. Et la confusion peut être telle qu'on est bien plus embarrassé après la présentation qu'avant. Face à ce qui devait appeler des questions de notre part ayant rapport avec de ce qui vient d'être dit, on se trouve soudain un peu gourde dans l'échange : on cherche à relancer la conversation en ne sachant pas précisément comment et avec quelle question. Faute de propos clairs, nos questions ont du mal à surgir !

Avez-vous remarqué, devant une présentation de soi confuse, combien votre attention se met à diminuer rapidement ? Vous pouvez faire tous les efforts pour la maintenir, l'ennui vous envahit avec l'irrésistible envie de changer d'air... !

Mais ce que l'on constate chez les autres est évidemment du même acabit chez nous : pour parler de nous, nous ne savons pas mieux nous y prendre ! La bouche à peine ouverte, on se sent embarrassé et emprunté face à nos propres propos. L'exercice achevé, les autocritiques fusent : a-t-on vraiment réussi à dire ce que l'on voulait dire, est-on parvenu à faire passer tel ou tel message sur soi, n'a-t-on pas oublié l'essentiel... ? A-t-on été suffisamment clair et pas trop long ? Les premiers mots n'ont-ils pas été bafouillés ? Fallait-il commencer ainsi ? Et l'on s'interroge sur ce que notre interlocuteur a réellement retenu de nos propos... d'ailleurs a-t-il seulement retenu quelque chose... ?

Et quand on s'est pris les pieds dans le tapis sans savoir précisément pourquoi, on se retrouve bien seul avec soi-même. On se dit que l'on aurait pu être meilleur, qu'il faudra être mieux préparé la prochaine fois... ! Mais cette prochaine fois, cette chance nouvelle, quand se présentera-t-elle ? Et, à ce moment-là, sera-t-on mieux préparé... ?

L'épreuve peut d'ailleurs être vécue comme une vraie douleur. Avant, parce qu'on panique faute d'être préparé ; pendant, car on se bat contre soi-même sans savoir précisément comment faire ; et enfin après, parce que le souvenir qui en reste nous revient comme un mauvais plat resté sur l'estomac... !

« *On ne sait jamais ce que l'on donne de soi, ni le bon ni le mauvais**. » La remarque s'impose quand on parle de soi, a fortiori si l'on n'est pas préparé à un tel exercice.

Et c'est parce que rater ce « passage obligé » fait courir bien des risques que ce livre a été conçu. Son objectif : vous aider à réussir le démarrage de toute relation en sachant parler de soi. En vous donnant les clés d'une bonne préparation dans cet art difficile afin de vous permettre de franchir un à un les obstacles (nombreux) à une telle maîtrise de ce sujet et en vous mettant dans les meilleures conditions pour être à l'aise dans toutes les situations.

Car que cherchons-nous à dire dans un tel exercice ? Des choses fort simples mais qui sont toujours lourdes de conséquences. Avec toutefois un double objectif :

- il faut que ce que nous disions sur nous soit **retenu par les autres**,
- il faut que notre discours les entraîne à **agir en notre faveur**.

Bref, il faut que ce que nous allons dire sur nous serve nos intérêts. Or on ne peut le faire qu'en étant à l'aise avec cet exercice qui, seul, va nous donner du pouvoir !

Mais bien parler de soi donne davantage : il permet de satisfaire ce besoin naturel de rompre sa solitude (professionnelle comme personnelle) et de créer des liens nouveaux. Il fait comprendre aux autres nos passions, nos techniques et nos projets et permet aussi dans un deuxième temps de comprendre les leurs.

* Françoise Giroud, *Leçons particulières*, Fayard, 1990, page 15.

Quand on sait bien **parler de soi**, on peut prétendre à un vrai confort dans les échanges, qu'ils soient professionnels ou personnels. Un confort fait d'une confiance en soi retrouvée, d'une liberté dans le discours vis-à-vis de soi-même comme vis-à-vis des autres. Savoir parler de soi avec professionnalisme libère !

Cette libération permet en outre une écoute de l'autre accrue et procure ainsi un fort sentiment de vivre pleinement l'échange et de n'en pas perdre une miette ! Ce n'est qu'ainsi que l'on peut toucher de près ce bonheur véritable de la bonne expression de soi et de la conviction qui en résultera chez l'autre. À sa façon, il participe à la satisfaction de cet immense besoin de se réaliser au travail.

« *Une vie sans examen ne vaut pas d'être vécue**. »

Objectif n° 1 : faire la clarté sur soi !

Mais pour parvenir à cette aisance dans l'art de parler de soi, il va vous falloir préalablement travailler sur vous-même et sur votre passé afin de retrouver de la matière exploitable : les éléments forts de votre parcours, de votre expérience, de vos talents et de votre personnalité. Ce travail va vous donner la mesure de votre potentiel.

C'est la première partie. Elle va vous permettre en effet de prendre cette distance vis-à-vis de soi qui seule, peut garantir un examen objectif de ce que vous pouvez offrir à l'oreille des autres. Dans cet esprit, ce livre va vous offrir une formidable occasion de dialogue avec vous-même ; exercice que vous devez prendre comme une nécessité. En vous invitant à vous confronter aux réalités, à vous prendre en mains avec bonheur et à agir, il sera l'aide dont vous avez besoin pour être plus lucide sur vous-même, plus clair et plus fort.

Objectif n° 2 : construire un discours !

Nous examinerons ensuite les différentes formes de la présentation de soi : les formes orales et écrites dont vous aurez besoin

* Socrate cité dans *La philosophie comme manière de vivre* de Pierre Hadot, Livre de Poche, 2003, page 229.

quelles que soient les circonstances. Nous étudierons précisément chaque construction possible avec méthode. Vous disposerez aussi d'une boîte à outils (ou plutôt d'une boîte à modèles) qui vous permettra en toutes circonstances de réussir cet exercice par vous-même, de n'être jamais « pris de court » et ainsi d'être plus efficace quelles que soient les voies de communication choisies (orales, écrites, téléphoniques...).

Tous les exemples, toutes les recettes et les modèles que je vous propose dans ce livre sont tirés de ma double expérience de développeur de business et d'accompagnateur de personnes en transition professionnelle. C'est la raison pour laquelle il m'arrive souvent d'aller loin dans le détail. Car l'expérience m'a montré que ces détails, quand ils sont mal traités, peuvent hélas « tuer » celui qui parle de soi !

En revanche, quand ils sont maîtrisés, après une solide préparation et de l'entraînement, ces détails permettent à celui qui s'exprime de marquer des points. En disant l'essentiel clairement, directement, avec les mots les plus appropriés et l'enchaînement le plus logique, celui qui parle de lui-même suscite l'intérêt de son interlocuteur et l'envie d'en savoir davantage.

Partie 1

Parler de soi pour
faire bonne impression,
indispensable...
mais si difficile !



Parler de soi, pour quoi faire ?

Quand a-t-on besoin de parler de soi ?

Dans la vie professionnelle

Bien parler de soi est plus utile et important qu'il n'y paraît. D'abord parce que la vie ne cesse de nous confronter à cet exercice. Les occasions sont en effet plus nombreuses qu'on ne le croie et aussi parce que nous sommes tous concernés.

Sur le plan professionnel, cela va de soi. Sans une bonne maîtrise de cet art, comment parler de nos talents, de notre expérience ou de nos projets ?

Or que voit-on dans l'entreprise ? Dans neuf cas sur dix, des gens mal préparés sur ce sujet, improvisant de pâles présentations d'eux-mêmes, le plus souvent confuses ou incomplètes. Elles sont parfois même si pauvres que le résultat produit s'avère médiocre quand il n'aboutit pas à l'inverse de son objectif. Il arrive même assez souvent que lors d'une rencontre, il n'y ait pas de présentation de soi, comme si cela n'avait pas vraiment d'importance !

Nous sommes
tous concernés !

Voici quelques-uns des cas les plus fréquents où l'on devrait être capable de parler aussi de soi sagement :

- **l'étudiant** qui, malgré son peu d'expérience et l'on pourrait dire en raison même de son peu d'expérience, doit donner le meilleur de ses motivations scolaires ou personnelles, ainsi que de ses réussites (participation à une association, engagement de toute sorte...).
- **le manager** qui prend en mains sa nouvelle équipe lors d'une première réunion et qui a besoin de donner tout de suite une image claire de son projet, de son ambition, de produire des interrogations positives chez ses collaborateurs, de créer les conditions d'un bon démarrage...
- **le nouvel arrivé dans une entreprise** qui doit imposer immédiatement sa présence, son expertise en s'appuyant sur son expérience passée ; il doit aussi montrer son esprit d'ouverture, sa souplesse, créer les conditions de relations de sympathie...
- **un commercial** qui, face à ses clients ou ses prospects, doit immédiatement faire apparaître avec clarté la personne de confiance qu'il est, meilleur garant de la qualité de ce qu'il est en train de vendre...
- **un chef d'entreprise** qui, à maintes occasions, doit séduire et convaincre ses actionnaires, ses partenaires et ses clients de la force de son projet, de l'ambition de sa stratégie mais aussi de sa propre détermination et de ce qui la motive...
- **un demandeur d'emploi** qui doit trouver les bons arguments concernant son offre pour convaincre son interlocuteur de ses capacités et de son envie d'obtenir ce poste...
- **une femme qui, après plusieurs maternités**, souhaite reprendre une activité en trouvant les arguments qui réussiront à convaincre l'entreprise de sa capacité à assumer des responsabilités malgré son éloignement du marché du travail...

- **un cadre qui veut évoluer au sein de son entreprise** en donnant une impulsion nouvelle à sa carrière. Qu'il s'agisse d'une évolution verticale ou latérale, celui-ci doit convaincre qu'il peut réussir à tenir cette nouvelle responsabilité en produisant le discours le plus adapté sur ce qu'il a à offrir...
- **un recruteur** dans l'entreprise dont la réussite se mesure au nombre et à la qualité des collaborateurs recrutés. Au-delà des attraits de son entreprise, celui-ci doit savoir que c'est lui qu'il cherche à vendre et qu'il a donc tout intérêt à savoir parler de lui...
- etc.

Aucune situation professionnelle n'y échappe ! Du haut en bas de la hiérarchie et quelle que soit la nature de la fonction que l'on occupe, nous sommes tous appelés, à un moment donné, à parler de nous. Ceci pour une raison simple : le plus important dans toute forme de transaction, c'est la personne humaine, quel que soit son objet. Si vous êtes franchement antipathique et si vous ne savez pas parler de vous de manière attrayante, vous aurez beau commercialiser le meilleur produit du monde, vous n'en vendrez pas un !

Dans la vie de tous les jours

Nous l'avons annoncé, il n'y a pas que le monde du travail qui soit concerné. Dans les activités personnelles, familiales et amicales aussi, il faut savoir parler de soi : dire où nous en sommes, dire ce qui s'est passé depuis la dernière rencontre ; tantôt attirer l'attention de nos interlocuteurs sur ce que nous sommes en train de projeter, tantôt dire ce que nous aimons faire, ce que nous sommes fiers d'avoir réalisé, ce qui provoque notre enthousiasme, etc.

Toutes les circonstances nous amènent, à un moment ou à un autre, à parler de nous : dans une réunion de famille, chez des amis, dans un cadre associatif, dans un dîner, en allant chercher nos enfants à l'école, en croisant un ami sur le quai

d'une gare, en expliquant à nos enfants quel est notre métier, à un voisin, à notre concierge, etc.

Dans la vie de tous les jours, les occasions de parler de soi sont si nombreuses que l'on aurait tort de penser qu'il est inutile d'y être préparé !

Ce d'autant plus qu'un autre constat consternant est à faire sur lequel il convient d'agir de manière urgente : **vos proches ignorent tout de ce que vous faites, de votre métier et de vos passions !** Que vous soyez

Vos proches ignorent tout de vous !

à la tête d'une entreprise, en quête d'un emploi, salarié en désir de mobilité dans un grand groupe ou bien dans une très petite entreprise, ceux qui vous entourent de la manière la plus proche ont une représentation floue (c'est le moins que l'on puisse dire) de votre fonction, de votre spécialité. A fortiori, l'obscurité est totale pour eux sur ce qu'est votre caractère distinctif sur le plan professionnel.

Or ce constat doit nous inviter à faire un effort sur nous-même car les opportunités dans ce cadre plus personnel ne sont pas moins nombreuses à saisir ! **Ne pas savoir parler de soi dans la vie de tous les jours nous prive de formidables opportunités et d'aides dont nous pourrions profiter.** Comment en effet apporter quelque aide que ce soit à un proche dont je ne connais rien ?

Dans mon métier, je suis toujours étonné de constater que ceux qui se disent isolés, sans réseau, en vase clos... possèdent comme tout le monde des liens naturels, de proximité, amicaux, etc. qu'ils négligent le plus souvent dans leur réflexion sur leur propre réseau. Eux aussi, ils ont un beau-père, des cousins, un frère, des amis, un médecin, un plombier, un maire, des voisins... à qui ils n'osent pas dire quel est leur projet professionnel, leur souci de retrouver un emploi, de développer leur affaire. Ils n'osent tout simplement pas exprimer ce qui les anime dans l'instant ! De telle sorte que, se privant de ce ressort relationnel puissant, ils s'enfoncent

dans leur état de solitaire, pensant sans doute que cela ne servirait à rien de remédier à une telle situation.

En agissant ainsi ils se privent doublement de la joie de s'exprimer, mais aussi de l'enrichissement que pourrait leur apporter le réseau de ces gens rencontrés !

Si vous n'êtes pas convaincu de ce que je dis, faites le test. Vous verrez, il sera édifiant. Sollicitez deux ou trois de vos proches (conjoint, ami...) et cherchez à vérifier ce qu'ils savent de vous sur le plan professionnel. Profitant d'un moment de disponibilité, posez-leur cette question simple : « *Que dirais-tu en quelques mots sur moi, sur le métier que j'exerce... à quelqu'un qui souhaiterait en savoir davantage sur moi ?* »

Vous constaterez vite leur embarras, leur difficulté à cerner la question, leur imprécision, leur manque de synthèse, de concret ou bien encore leur difficulté à manier les plus simples concepts de votre métier. Bref vous aurez une image sans doute caricaturale mais, en fait, pas si éloignée que cela de ce que vous êtes vous-même capable de faire, à votre propos, dans ce genre de circonstances !

Or si tel est le cas, dites-vous bien que ce n'est pas leur faute mais plutôt la vôtre ! Sans doute n'avez-vous pas fait ce qu'il faut pour qu'ils sachent s'exprimer clairement et simplement sur ce que vous êtes réellement sur le plan professionnel et personnel.

D'ailleurs l'inverse est vrai aussi : êtes-vous capable de parler avec justesse et concision du métier de votre frère, de votre cousin, de votre ami le plus cher... ?

Souvent la première difficulté provient de la complexité du métier. Prenons un exemple : si vous êtes boulanger, tout le monde pourra dire : « Pierre est boulanger » et chacun comprendra à peu près ce que ceci veut dire parce que nous avons tous une représentation claire de cette fonction connue quand bien même nous en ignorons les secrets. Dire qu'on est boulanger est plus facile en effet que de dire qu'on est consultant dans une SSII ou bien chargé de la conformité dans une banque...

Mais pourquoi, en dehors des métiers traditionnels bénéficiant d'une représentation claire pour tout un chacun, cet exercice est-il plus compliqué avec la plupart des autres métiers ?

Parce que ces métiers sont plus abstraits et constitués de réalités difficiles à caractériser si l'on n'a pas d'expérience sur le sujet et si l'on ne dispose pas du langage adapté à ce métier. Les productions de ces métiers ne sont pas facilement identifiables comme l'est la confection d'un pain pour un boulanger ou celle d'un mur pour un maçon...

Mais alors, est-il impossible de parler de soi ?

Non ! Bien au contraire. Si l'on s'y prend bien, on peut expliquer à un enfant n'importe quel métier, quel que soit son degré de complexité ou d'abstraction. Ceci devra d'ailleurs constituer un bon moyen de vérifier que vous

Dis papa,
c'est quoi
ton métier ?

êtes parvenu à atteindre votre objectif de bien parler de vous : **arriver à faire comprendre à un enfant de 10 ans quel est votre métier !** Quand vous serez à l'aise avec un tel interlocuteur, vous pourrez prétendre l'être avec un adulte.

Toutefois, pour y arriver, il faut travailler d'autant plus que ce métier ne bénéficie pas d'une image claire dans le grand public.

Autre avantage d'être à l'aise sur ce sujet : la présentation de votre activité est un bon témoin du recul que vous avez sur votre métier et de votre capacité à l'expliquer, à en transmettre aux autres les connaissances. C'est d'ailleurs pour cette raison que se transformer en formateur, le temps d'une action de formation, est un excellent moyen d'améliorer la maîtrise de son métier. La formation oblige en effet à structurer, formaliser, clarifier, rendre logique mais aussi à simplifier son sujet !

À qui parler de soi ? : la question du réseau

Notre parcours est jalonné de rencontres qui constituent un vrai tas d'or sur lequel nous sommes assis et dont nous ne

Nous sommes
assis sur un
tas d'or !

sommes pas toujours conscients : les gens que nous avons rencontrés professionnellement, ceux de notre entourage proche mais aussi plus lointain, les gens que nous côtoyons dans des cadres divers (l'école de nos enfants, l'activité sportive, les cercles plus institutionnels comme ceux de la commune, etc.). Si nous faisons le compte de manière sérieuse, notre réseau est riche de plusieurs dizaines de personnes auxquelles on peut aisément s'adresser !

Et ce réseau est, sans conteste, l'un des bons moyens d'**aller vers le marché** : qu'il s'agisse de trouver de nouveaux clients, de retrouver un nouvel emploi, des partenaires nouveaux, d'enrichir la connaissance que nous avons de notre domaine par de nouvelles informations, etc. On peut évidemment trouver d'autres moyens d'atteindre ce marché mais le réseau est le plus simple, le plus rapide et le moins coûteux.

Or si nous ne sommes pas conscients de l'intérêt de ce réseau, c'est parce que, lorsqu'il s'agit de faire le point sur lui, nous trouvons toujours de bonnes raisons de penser que nous ne pouvons sérieusement compter sur telle ou telle personne pour nous apporter une aide quelle qu'elle soit ! « *Non, celui-ci est décidément trop proche, je ne peux m'ouvrir à lui de ma préoccupation...* » ou bien « *Non, celui-là a sûrement oublié mon existence depuis le temps...* » Ou bien encore « *Non, cet autre est vraiment dans un domaine si éloigné du mien que je ne vois décidément pas comment il pourrait s'intéresser à mon cas spécifique...* » Ce qui est sûr, c'est que tous les prétextes sont bons pour renoncer à retrouver ce réseau pour le faire revivre !

Mais le fait le plus drôle à constater consiste en ceci : demandez à quelqu'un quels sont les gens ayant un peu de notoriété qu'il a côtoyés de près ou même de très loin. Vous verrez, il en connaît des wagons... Mais si vous lui demandez quels sont les gens sans notoriété qu'il a aussi côtoyés et sur qui il pourrait compter, alors là, il n'y a plus personne ! En effet, on ne se souvient vraiment que des gens qui ont su susciter notre intérêt.

Autre fait à noter : vos proches ne savent pas ce que vous faites ! Je pousserais même le paradoxe suivant en théorème : **le degré de connaissance que vos proches ont de ce que vous faites sur le plan professionnel est inversement proportionnel au degré de proximité !** Hé oui, vos proches en savent moins sur vous que vos fournisseurs, vos clients, vos collègues...

Un théorème
cruel !

Une seule explication à ceci : notre civilisation est si peu relationnelle qu'elle ne prédispose guère à aller vers l'autre, surtout s'il s'agit de lui demander quelque chose ! Et, avec la perte du lien social que notre société connaît, ce constat inquiétant ne risque pas de s'arranger !

Votre réseau
existe, vous
l'avez rencontré !

Votre réseau n'est donc pas uniquement constitué de vos proches. Il faut y ajouter vos amis et vos relations, ceux que vous avez croisés quel que soit le cercle (professionnel ou personnel) et dont vous vous souvenez mais pas forcément... Il s'agit de ceux que vous avez rencontrés jadis ou la semaine dernière, de ceux avec qui vous n'avez pas obligatoirement beaucoup partagé mais avec qui des liens existent. Il va s'agir de les entretenir et de les renforcer !

Et là, méfiez-vous de l'idée reçue qui consiste à penser que ceux qui vous sont le plus proches sont ceux qui vont vous rendre les meilleurs services. La réalité prouve le contraire. C'est la fameuse théorie de Mark Granovetter, professeur de sociologie à Stanford, qui a beaucoup travaillé il y a quelques années sur les liens sociaux forts et les liens sociaux faibles. Il a prouvé que les liens sociaux les plus faibles sont ceux qui peuvent vous apporter le plus ; en raison même de la différence du parcours des individus, de leur contexte et de leurs intérêts différents. « *Les individus avec qui l'on est faiblement lié ont plus de chances d'évoluer dans des cercles dif-*

Nos liens
sociaux les plus
faibles sont les
plus forts !

*férents et ont donc accès à des informations différentes de celles que l'on reçoit**. » C'est en fait la diversité qui fait le bonheur et la richesse du réseau.

Prenons un exemple : vous avez dans le passé croisé le parcours de quelqu'un avec qui vous avez eu des liens (liens hiérarchiques quel que soit le sens, liens de promotion, liens de partenariat, etc.). Ces liens ont pu être brefs, ne durer que le temps d'un projet. Mais le souvenir de ce temps passé ensemble autour d'une activité est resté ancré dans votre mémoire. Estime réciproque, plaisir d'avoir travaillé ensemble, sympathie peut-être... Ce temps est un morceau de votre histoire. Il est fait des échanges que vous avez eus avec lui, dont certains ont pu être forts... En tout état de cause, seuls le temps et la négligence de chacun ont étioilé ce lien.

Question : croyez-vous vraiment que ce qui a compté pour vous (sinon vous n'en auriez pas conservé le souvenir) a moins compté pour lui ? En vertu de quoi pourriez-vous penser une chose pareille ?

Non seulement il s'agit de prétextes faciles pour ne pas agir et tenter de les retrouver mais, en plus, il s'agit d'une attitude aussi stupide que celle de se tirer une balle dans le pied ! Voici pourquoi : en ne reprenant pas contact avec eux, vous les privez doublement. Du plaisir de vous revoir pour évoquer le temps passé. Et là, je vous demande de croire qu'évoquer des moments de bonheurs, de complicité, de succès... avec ceux avec qui nous les avons partagés, est un moment recherché par eux aussi !

Mais vous les privez également du plaisir de pouvoir contribuer d'une manière ou d'une autre à votre succès futur : et ce n'est pas parce que l'angoisse vous étreint à l'idée de solliciter votre réseau, parce que vous risquez peut-être d'y

* Tiré d'une enquête datant de 1973 à Newton, petite ville du Massachusetts, sur 300 cadres venant de changer d'emploi. Cité par Alain Lefebvre dans *Les réseaux sociaux*, MM2 Éditions, 2005.

croiser un amnésique sec, méchant et névrosé qui, peut-être ne vous aidera pas... qu'il faut éviter les neuf autres sur dix qui se feront une joie de vous apporter ce que vous êtes venu chercher chez eux ! Croyez-moi, dans la plupart des cas, ils vous aideront ! Et avant tout parce qu'« *on n'aime pas bien les gens quand on ne fait rien pour eux**. » Faites-vous aimer d'eux et ils vous aideront ! Vous-même, sollicité par eux, ne feriez-vous pas la même chose ?

À vous donc de renforcer ce réseau avec ceux qui sont le moins proches.

LE « FAIT DE GUERRE »

Songez-y, vous avez, avec eux, fait « votre guerre »... il y a plusieurs années, sans doute au début de votre carrière... Or cette guerre les a marqués autant que vous. Peut-être même les a-t-elle marqués davantage que vous ? J'irais plus loin encore : et si cette guerre avait été l'acte fondateur de leur carrière (plus que pour la vôtre) et que lors de **vos retrouvailles**, ils en réalisent toute l'importance ? Ne pensez-vous pas que vous seriez, à l'instant même où vous les retrouvez, celui par qui les choses soudain s'éclairent sur leur parcours et que, de ce fait, vous soyez perçu avec une bienveillance plus grande ?

Vous pouvez bien évidemment sourire car sans doute ma supposition vous paraît-elle un peu exagérée. Mais tout de même, réfléchissez bien à ce point : vous faites partie de leur histoire ; de quelle manière et avec quelle importance, au fond, vous n'en savez rien ! Mais une chose est certaine : il est on ne peut plus légitime d'aller vers eux !

* La Comtesse de Ségur, *Un bon petit diable*, Gallimard, « Folio junior », 2009, page 184.

Vous avez dit réseaux sociaux... ?

Les réseaux sociaux ont littéralement envahi notre vie : Facebook, Viadeo, LinkedIn... Qui n'a pas son emplacement dans l'un ou l'autre de ces outils ?

Mais que faut-il en penser vraiment ? Est-ce un lieu privilégié pour parler de soi ? Quel temps faut-il y consacrer pour promouvoir son offre professionnelle ?

Tout d'abord, je veux rappeler le paradoxe | Un mirage ?
suivant : ces réseaux sont nés dans un monde où le relationnel est lui-même en retrait. Il suffit de voir la réalité telle qu'elle existe dans l'entreprise : quand je fais le point avec ceux que j'accompagne dans leur évolution professionnelle, la plupart du temps, je m'aperçois qu'ils ne voient quasiment personne en dehors des voisins de bureau et encore... Parfois même, ils communiquent par e-mail... Et quand on leur demande quels sont ceux sur qui ils peuvent compter, on comprend vite que leur réseau relationnel est une peau de chagrin ! Le paradoxe est là : dans la modernité agitée des réseaux sociaux, il y a une virtualité mortifère ! « *Youpi, j'ai 300 copains sur Facebook !* » La belle affaire si je ne les vois jamais ! D'ailleurs, je me suis toujours demandé ce que l'on pouvait faire et comment il fallait procéder avec 300 amis... ?

Pourtant, j'invite néanmoins tout le monde à avoir une présence sur l'un ou l'autre de ces outils. Il faut y être visible, ça ne mange pas de pain... D'abord parce que leur consultation peut donner des idées de liens auxquels on n'aurait pas pensé. Je connais par exemple quelqu'un qui réussit à développer son business en allant vers des gens dont la distance de connexion n'est pas trop éloignée : elle demande à rencontrer quelqu'un que connaît une personne qu'elle connaît et cela semble marcher... | Pour trouver de nouveaux clients !

Mais surtout, ces réseaux sociaux développent une idée essentielle : vous n'êtes jamais loin de votre cible ! Hervé

Bommelaer montre bien dans ses livres sur le réseau* que nous ne sommes jamais à plus de quatre ou cinq connexions de ceux que nous visons, y compris de la reine d'Angleterre ou de Johnny Halliday... Mon réseau n'est donc pas situé dans un ordre sidéral mais, au contraire, il est presque à portée de main...

Enfin je voudrais dire ceci : un bon réseau est constitué plutôt d'un faible nombre de gens mais avec lesquels j'ai un contact privilégié. J'ai accès à eux, ils peuvent me rencontrer. De ces échanges réguliers, sortent des idées, des informations utiles pour tous et qui vont enrichir le quotidien de chacun. **Ce réseau représente du travail : il faut en effet prendre du temps pour le faire vivre !** Autre point : un bon réseau est un excellent moyen de vérifier que le discours que l'on tient sur soi est de bon niveau. Vos proches en effet n'hésiteront pas à faire les remarques qui s'imposent pour l'améliorer.

Un dernier point sur l'art de réactiver son réseau : partez de votre histoire ! C'est en effet par l'école d'abord que les liens se font (regardez le succès du site « Copains d'avant », songez ensuite à l'université et enfin à toute la vie professionnelle, si riche en rencontres !).

L'HISTOIRE DES RETROUVAILLES DE PAUL ET FRANÇOIS...

Paul est un responsable d'une activité dans un grand groupe. Un jour, en lisant un journal financier, il voit la nomination de François dont le nom de famille lui est familier. Une belle nomination certes mais surtout, pour Paul, c'est l'occasion d'un petit serrement au cœur car François est sans doute un compagnon de la même école maternelle, originaire du même village...



* *Trouver le bon job grâce au réseau*, Eyrolles, 2009 ; *Booster son business, gagner de nouveaux clients grâce au Networking*, Eyrolles, 2011.

Paul lui envoie un message tout fait de sympathie, lui rappelant ces souvenirs heureux, ces liens si précieux de copains de classe... des liens qui, avec les années, se sont hélas évanouis !

La réponse ne s'est guère fait attendre : François et Paul se retrouvent lors d'un petit déjeuner qui se passe sous de riants auspices. Depuis, Paul a retrouvé d'autres copains qui, eux, avaient gardé le lien avec François ou l'avaient reconstitué au fil des jours. Ils ont d'ailleurs créé une association de retrouvailles régionales à laquelle adhère Paul. Et, qui plus est, Paul travaille maintenant avec François sur un projet professionnel commun...

On ne dira jamais assez que ceux avec qui l'on a usé ses fonds de culotte à l'école ne doivent jamais être négligés !

Nous espérons que cet extrait
vous a plu !



2 minutes pour faire bonne impression

Yves Maire du Poset



J'achète ce livre

Pour être tenu au courant de nos parutions, inscrivez-vous
à la lettre des éditions Quotidien Malin et recevez des
bonus, invitations et autres **surprises** !

Je m'inscris

Merci de votre confiance, à bientôt !

QUOTIDIEN **MALIN**
ÉDITIONS