

Accueil » Tout sur CGA-Canada » CGA Magazine » 2004 » Mai-Juin » La force des réseaux

# La force des réseaux

Savoir-être

La force des réseaux

*Maîtrisez le réseautage et tirez profit de la théorie des six degrés de séparation.*

TIRÉ DU NUMÉRO : MAI-JUIN 2004 | PAR MERGE GUPTA-SUNDERJI

Sasha Jones, une étudiante inscrite au programme d'études des CGA, dégustait un cappuccino sur la terrasse d'un café en Italie lorsqu'un homme âgé l'a abordé. « D'après le drapeau sur votre sac à dos, je vois que vous êtes canadienne », lui dit-il. Sasha sourit et lui dit qu'elle habite Regina. « C'est peut-être une question idiote, mais l'un de mes amis de longue date est propriétaire d'un supermarché à Saskatoon, il s'appelle Vittorio Rossi. Vous ne le connaissez pas, par hasard? », lui demande-t-il. Surprise, Sasha s'exclame : « C'est le père de mon meilleur! » Le vieil homme sourit en hochant la tête.

Bien que surprenante, une telle situation n'est pas exceptionnelle. En fait, il vous est probablement déjà arrivé de constater que vous avez, contre toute vraisemblance, des relations communes avec une autre personne. On appelle ce phénomène le « modèle des petits mondes », sur lequel s'est penché le psychologue Stanley Milgram. Dans sa célèbre étude publiée en 1967, ce dernier a démontré la force des réseaux entre les individus, ce qui constitue aujourd'hui le fondement du concept de réseautage.

## Qu'est-ce que le réseautage?

Pour beaucoup, le réseautage consiste tout simplement à rencontrer des gens à l'occasion de congrès ou de réceptions. Pour d'autres, il ne s'agit que d'un échange de cartes professionnelles. Mais le concept de réseautage est en fait beaucoup plus large. Il s'agit d'établir des *relations à long terme*, et ce, au profit des deux parties, avec des gens qui peuvent contribuer à votre avancement professionnel, des gens qui peuvent vous donner de l'information, des conseils, des idées, ou encore vous mettre en contact avec d'autres personnes. Vous tirez profit de cette relation, mais vous cherchez également à aider les autres.

Quel que soit le domaine dans lequel vous évoluez, le réseautage peut être la clé de votre réussite. Que vous cherchiez un nouvel emploi, de nouveaux clients ou de l'information sur un sujet hors de votre spécialité, un bon réseau de contacts vous simplifiera la tâche.

## Le modèle des petits mondes

Mais revenons à l'étude de M. Milgram afin de savoir pourquoi le réseautage est synonyme de succès. Dans une expérience dont il a présenté les résultats pour la première fois en mai 1967, M. Milgram a formulé l'hypothèse qu'une personne pouvait rejoindre qui que ce soit, simplement par l'intermédiaire de son réseau de connaissances. Il a mis sa théorie à l'épreuve en demandant à 150 personnes choisies au hasard (initiateurs) à Omaha, au Nebraska, et à Wichita, au Kansas, d'acheminer, par l'intermédiaire de leur réseau de connaissances, un colis à une personne déterminée (destinataire) à Cambridge, au Massachusetts. Il a fallu en moyenne cinq ou six échanges pour livrer le colis au destinataire; l'acheminement le plus direct s'est fait en

deux échanges, le moins direct, en 10. En fait, l'expression « six degrés de séparation » a été créée à partir des résultats de cette étude.

## **Améliorer vos aptitudes au réseautage**

L'un des principes fondamentaux du réseautage est de chercher à offrir son aide *avant* de chercher à tirer profit de la relation. Pour ce faire, vous devez maîtriser l'art de poser des questions ouvertes et l'art d'écouter. Une question ouverte est une question à laquelle on ne peut pas répondre seulement par oui ou non. Et lorsque vous écoutez de façon active, vous êtes bien placé pour déterminer la façon dont vous pourriez aider la personne. En plus de poser de bonnes questions et d'écouter activement, il est important de développer une expertise dans au moins un domaine afin de devenir une source de renseignements pour les autres.

## **Élargir votre réseau**

En privé comme au travail, vous devrez souvent recourir à votre réseau pour obtenir de l'information, des connaissances ou toute autre ressource. Voici trois stratégies possibles :

1. Faites appel à votre réseau directement.
2. Misez sur votre réseau actuel.
3. Étendez votre réseau à l'occasion de réunions et de congrès.

Voici un exemple. Des clients me demandent parfois d'élaborer un programme sur un sujet qui n'est pas ma spécialité. La dernière fois que cela s'est produit, j'ai fait appel à mon réseau en communiquant avec un confrère qui élabore des programmes sur le sujet. Il n'était pas libre au moment voulu. J'ai donc misé sur ce contact en lui demandant de me donner le nom d'autres personnes dans son réseau. Puisque ses contacts n'étaient pas libres, je me suis tourné vers la troisième option.

En tant que membre de la Canadian Association of Professional Speakers, je prends part chaque mois à des réunions. Récemment, à l'une d'elles, j'ai posé plusieurs questions ouvertes et écouté activement afin de trouver quelqu'un qui pourrait fournir le programme demandé avant l'échéance du client. J'ai finalement trouvé la perle rare et mis un conférencier compétent en contact avec mon client. Même si je n'ai pas tiré profit immédiatement de la situation, je sais que je bénéficierai un jour du réseau établi avec ces gens.

## **Chercher la diversité**

Lorsque vous cherchez à étendre votre réseau, songez également à la diversité en ciblant les quatre types de personnalité suivants :

- **Modèles** — des gens que vous imitez consciemment ou non parce que vous admirez leurs qualités, leur style ou leurs habiletés.
- **Mentors** — des gens qui vous conseillent, vous supervisent et vous font apprendre.
- **Parrains** — des gens qui font vos relations publiques, qui vous ouvrent des portes et qui exercent leur pouvoir et leur influence en parlant en bien de vous à d'autres personnes.
- **Challengers** — des gens énervants, mais dont le contact en vaut la peine, car ils vous amènent à réexaminer vos idées et vos points de vue. Même s'ils vous prennent à rebrousse-poil, ils stimulent votre réflexion.

En matière de réseautage, rappelez-vous que les résultats sont tributaires de votre volonté de faire des efforts et d'apprendre. Investissez de l'énergie dans votre réseau; vous en bénéficierez en obtenant de nouveaux

emplois, de nouveaux clients, de nouveaux renseignements et de nouvelles idées. Et gardez à l'esprit que le réseautage, ce n'est pas seulement des conversations sans but précis au cours d'une réception, et son succès n'est pas question de chance.

[ Haut de la page ]

**Merge Gupta-Sunderji, M.B.A., CGA**, contribue à faire des gestionnaires des leaders. Pour la joindre, consultez son site Web ([www.mergespeaks.com](http://www.mergespeaks.com)) ou composez le 403 605-4756.

---

© 2014 CGA-Canada

- PROTECTION DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS
- EMPLOIS
- CONTACTEZ-NOUS
- PLAN DU SITE
- RSS