

RÉSEAU: L'égobésité

L'art de réseauter efficacement ou comment éveiller chez nos contacts le désir de nous aider avec plaisir à atteindre nos objectifs. Comment s'y prendre ?



C'est quand-même drôle. J'ai compris ce mot immédiatement quand je l'ai «croisé» pour la première fois. Ce qui n'était nullement le cas quand, à mes 41 ans, j'ai découvert le mot humilité. J'ai mis quelques temps pour apprécier sa signification... Quant à son intégration, j'y travaille encore.

Pourquoi parler de l'ego ici ?

Quand je me suis penché sur le réseautage, le fait de constater que m'intéresser davantage à l'autre qu'à moi-même allait m'être bénéfique à tous les niveaux, m'a profondément affecté.

Oui, tout vendeur sait qu'il faut s'intéresser aux besoins d'un prospect ou client. Mais de là à véritablement s'intéresser à l'autre est un long chemin...

Souvenez-vous, réseauter n'est pas vendre!

Réseauter consiste à créer et entretenir des relations avec des êtres humains où il y a échange, partage, estime et respect.

Croyez-moi, si vous savez vraiment communiquer sur «Comment on peut vous aider» et sur «Ce que vous faites différemment des

autres, réellement, concrètement et précisément», alors les affaires suivront!

La meilleure manière d'obtenir des affaires reste à faire en sorte que les autres obtiennent du business. Dans le contexte de la négociation, j'adore souligner que le but ne doit pas être d'obtenir le plus grand morceau du gâteau, mais de faire qu'ensemble ce gâteau soit beaucoup plus grand!

Visons l'équilibre

Le plus difficile à trouver, dans la vie est l'équilibre. Le «juste» gris. Noir ou blanc, c'est facile. Mais quel gris faut-il exactement?

L'égoïsme est sain et absolument nécessaire. Tout comme l'intérêt pour l'autre.

J'ai eu une phase dans ma vie où le gain matériel était ma priorité. Aujourd'hui, c'est le bien-être de tous les jours: il m'incombe de trouver cet équilibre qui fera que j'ai assez d'argent en étant pleinement heureux! Un élément du bonheur est de profiter des choses auxquelles on a contribué.

J'ai accompli de belles choses dans ma vie, donc mon ego est en bonne santé. Heureu-

sément, car un ego malade, c'est triste. On évoquera ici le Calimero du monde, les «Je n'y arriverai jamais», «Ce n'est pas pour moi», «Je ne le mérite pas»...

A l'opposé, celui qui pense être le seul responsable de ses succès est égobèse. Dans toutes mes réussites, j'y étais certes pour quelque chose et surtout il y avait les gens autour de moi, le contexte... la vie quoi!

J'ai eu un début de compréhension du mot «humilité» quand je me suis senti mal à l'aise la première fois que l'on m'a félicité pour l'une des grandes réussites de ma vie... le fait «d'avoir posé le verre» (c'est la formule de l'alcoolique qui réussit à ne plus consommer). En fait, j'avais fait mes 10%... Jamais je n'aurais été capable d'accomplir toutes ces choses seul: ne pas craquer, tenir bon, trouver la motivation dans toutes les situations et savoir comment résister aux nombreux pièges. Alors, un grand MERCI à vous tous pour vos 90%.

En conclusion

Vous comptez. Ce que vous faites est important. Plus que jamais, vous n'accomplissez seul que très peu de choses. Les grandes

réalisations de tous les temps - et de nos jours en particulier - sont des réussites collectives.

C'est pour cela que je réseaute. C'est pour faire partie de ces collectifs qui peuvent réussir tant de choses.

Faites vos 10%, tous les jours et au mieux de vos possibilités! Le réseau vous fournira les autres 90%.



Rudolf Klaus

L'Incontournable
du Réseautage Productif
rudolf.klaus@rkls.ch
www.rkls.ch