

Comment maîtriser l'art délicat du networking

Networker, ce n'est pas accumuler les cartes de visite sur son bureau et en tirer une lorsque vous en avez besoin. Le networking, c'est avant tout soigner ses relations avec les autres et évaluer au mieux ce que chacun peut apporter à l'autre. Petit précis de networking à l'usage des indéliçats par Arnaud Chaigneau, ex-NUMA, co-fondateur d'Intuiti et CMO de Schoolab & MoHo.

Temps de lecture : minute

2 mars 2020

Article initialement paru sur [Medium](#) et publié sur Maddynews en février 2018

Ce sont des soft skills. Et ce n'est pas vraiment le chemin vers la notoriété. Le networking est une expression râpeuse et froide. Le terme français n'est pas mieux : "réseautage" qui laisse à l'esprit l'arrière-goût d'une succession de connexions ratées. Pourtant, dans sa définition, on y perçoit une démarche travaillée et sincère : la création intentionnelle et stratégique de liens utiles et durables entre des personnes qui trouvent un intérêt à coopérer et à s'entraider, dans le cadre d'objectifs clairement définis.

Car le monde n'est pas une foule éparse. Il ressemble davantage à un mille-feuilles de communautés (que l'on peut parfois parcourir de hashtag en hashtag sur Twitter jusqu'au point Godwin) et plus encore à une succession de cercles réunissant ses croyances, ses codes, sa culture, ses convictions. Celui qui décide de sortir d'un cercle pour s'aventurer vers un autre apporte avec lui ces morceaux de culture et de codes. Et il est là, alors, l'art du networking.

Je crois que trois ingrédients en font la sauce :

- Rester focus. Se fixer un objectif vous autorise quelques excentricités. Dès lors, vous pouvez choisir des chemins différents et accepter pleinement l'aventure des rencontres. À défaut, la sérendipité est une matière dangereuse qui pourrait vous perdre.
- Être constant. Chaque interaction humaine est une graine que l'on plante. Elle peut mourir, elle peut faire naître une mauvaise plante, elle peut aussi faire grandir un séquoia ou un baobab. La constance dans la curiosité, le rapport à l'autre est une condition clef.
- Provoquer la synchronicité : "*dans la psychologie analytique développée par le psychiatre suisse Carl Gustav Jung, la synchronicité est l'occurrence simultanée d'au moins deux événements qui ne présentent pas de lien de causalité, mais dont l'association prend un sens pour la personne qui les perçoit*", explique Wikipedia. Nos vies sont rythmées de ces moments. Lorsque l'on pousse l'analyse jusqu'à la source du pourquoi et du comment, il apparaît pourtant de la matière commune... encore faut-il garder l'esprit ouvert.

Le reste est dans la présentation ci-dessous. Elle ne se veut pas exhaustive et ne représente qu'une synthèse, à cet instant, de ce qui m'a semblé important de rappeler pour construire ou fédérer une communauté pro. J'y ai ajouté, avec autorisations, quelques situations vécues et aussi un kit de survie événementiel.

[VOIR LA PRÉSENTATION](#)

