

Titre : Faites en sorte que vos premières rencontres aient un vrai impact.

SKU : 42010

Version : 22 mars 2023

David Richman : Les événements de réseautage présentent souvent deux types de moments gênants. Mais quand ils surviennent, ils peuvent être atténués par une approche stratégique. Le premier moment gênant est celui où l'on doit saluer un inconnu. Certains d'entre nous sont doués pour cela ; d'autres ne le sont pas et se sentent mal à l'aise à ce moment-là. Plutôt que de regarder le badge de quelqu'un et de dire « Bonjour, Jane, ravi de vous rencontrer », nous vous recommandons d'essayer une simple phrase : « Cela vous dérange si je me joins à vous ? » Demander à une personne si cela la dérange de se joindre à elle est tout à fait respectueux. La personne répondra probablement : « Pas du tout. Je m'appelle Jane Smith. Enchantée de vous rencontrer », puis vous pouvez lui tendre la main et vous présenter.

Maintenant que vous avez entamé un échange, vous avez la possibilité de faire connaissance avec Jane. Posez une question du type : « Qu'est-ce qui vous amène à cet événement ? » Lorsqu'elle répondra, faites de votre mieux pour adopter une écoute sans arrière-pensée plutôt qu'une écoute reposant sur un angle d'attaque. L'écoute reposant sur un angle d'attaque se produit lorsque vous pensez avec deux ou trois coups d'avance et que vous orientez la conversation vers le résultat souhaité. C'est une habitude fréquente chez de nombreux conseillers, en particulier lors d'une première rencontre avec des prospects. Les conseillers qui pratiquent l'écoute sans arrière-pensée posent des questions guidées par une authentique curiosité et continuent à poser des questions appropriées mais qui vont plus loin. Dans la plupart des conversations, l'autre personne finira par tourner son attention vers vous et vous posera une question. Notre conseil à ce moment-là ? Répondez à sa question, puis ramenez doucement l'attention sur votre interlocuteur. Rappelez-vous que vous savez déjà tout ce qu'il y a à savoir sur vous-même... Votre objectif est d'en savoir plus sur eux, chose qu'ils apprécieront.

Passons au deuxième moment gênant : le retrait, c'est-à-dire le fait de quitter une conversation. Vous êtes-vous déjà retrouvé à un événement de réseautage où vous vous étiez promis d'avoir 5 à 10 conversations et où vous n'en avez eu qu'une seule ? C'est probablement parce que ni vous ni la première personne avec laquelle vous discutez ne savez terminer une conversation. Comment éviter la potentielle gêne

d'un retrait ? Revenons à notre conversation avec Jane. Puisque vous avez mené la conversation en posant des questions guidées par une curiosité authentique et que vous avez pratiqué une écoute sans arrière-pensée, il est probable que vous sachiez maintenant certaines choses sur Jane. Vous avez peut-être appris que Jane a une fille de 12 ans qui est une très bonne joueuse de tennis et qu'elle envisage de l'inscrire à un entraînement privé. Vous connaissez un excellent professeur de tennis et vous lui dites : « Je connais un excellent entraîneur de tennis dans le coin, mais je ne sais pas s'il prend de nouveaux joueurs. Serait-il utile que je le contacte et que je vous revienne par la suite ? » « Oh, ce serait génial », se réjouit Jane. Vous sortez votre téléphone, prenez ses coordonnées et lui dites : « J'étais très heureux de faire votre connaissance. Je vous souhaite une excellente soirée. À très bientôt. » Donc, au lieu d'un adieu, c'est pour l'instant un « au revoir ».

Lors de votre prochain événement de réseautage, faites en sorte que vos premières rencontres aient un vrai impact en :

- **Un : Pratiquant une écoute sans arrière-pensée et en posant des questions réfléchies qui permettent d'en savoir plus sur l'autre personne.**
- **Deux : Essayant de relier vos rencontres à quelqu'un ou à quelque chose de valeur pour vous donner une raison poursuivre les échanges.**
- **Trois : En assurant un suivi.** Le simple fait d'assurer le suivi est très révélateur de votre personnalité.

Ces stratégies peuvent vous aider à exploiter le temps passé dans une pièce sans jamais donner l'impression de travailler.

- Fin de l'enregistrement -