

## My inspiration - Episode 2 – Et si “réseauter” rimait avec s’amuser

**Romaine Johnstone/ Sandra Fillaudeau** Je suis Romaine Johnston et je suis Sandra Fillaudeau et nous sommes ravis de vous accueillir.

**Voix off** Orange vous présente My inspiration.

**Romaine Johnstone** Chaque mois, nous nous retrouverons pour aborder une des sept thématiques de la série.

**Sandra Fillaudeau** À chaque fois, une conversation honnête entre nous deux nous permettra de couvrir les aspects clés de ce que signifie prendre sa carrière en main.

**Romaine Johnstone** On prendra les exemples concrets tirés de mon expérience de coaching et de nos propres vies

**Sandra Fillaudeau** Et on vous donnera aussi des outils pour vous aider à mieux vous comprendre vous-même et les autres, et donc vos relations.

**Romaine Johnstone** On conclura toujours avec un exercice pratique, comme ça vous pouvez tout de suite commencer à implémenter les concepts dans votre vie.

**Sandra Fillaudeau** Notre ambition, c'est qu'à la fin de l'épisode, vous vous sentiez plein et pleine d'énergie et avec les bons outils en poche. Alors, bonne écoute et pensez à partager avec les personnes qui pourraient être intéressées. Et si réseauter rimait avec s'amuser

**Romaine Johnstone** Bonjour Sandra

**Sandra Fillaudeau** Salut Romaine, je suis ravie de te retrouver pour ce deuxième épisode sur le réseautage déjà le mot il est horrible. Prononcer en français, mais c'est comme ça. Je trouve que cet épisode il est clé parce que personnellement, j'ai découvert seulement récemment qu'en fait, j'adore ça le réseautage. Mais je m'en suis aperçue qu'après avoir passé des années à me dire au mon Dieu quelle horreur, j'ai peur, c'est dur, etc. Donc tout ça pour dire que si vous nous écoutez et que à priori le réseautage, c'est quelque chose qui vous effraie ou qui ne vous plait pas du tout. On vous comprend et on espère vous faire changer d'avis. On va peut-être commencer par-là Romaine. Elle vient d'où cette peur, carrément ce dégoût pour le réseautage? Qu'ont beaucoup de personnes.

**Romaine Johnstone** Il y a deux choses, je crois. L'un, c'est le mot, le mot réseautage ou ce que ça porte comme valeur et comme actions, un peu comme le mot lobbying. Je ne sais pas dans quelle mesure. Ce n'est pas un peu culturel aussi. C'est presque comme quelque chose dont on peut avoir honte. Oui, il y a le côté piston et business. Il y'a le côté, piston, c'est exactement ça. Donc, cet élément-là, Et puis, je crois aussi qu'il y a une question de la gestion du changement, de passer un cap, de passer un cap dans le langage de coaching. On parle de passer le cap parce que ça veut dire passer d'une

situation qu'on connaît bien, où on est à l'aise à une situation qu'on connaît moins bien, de faire quelque chose qu'on connaît pas bien du tout et qui nous fait un peu peur. Donc, c'est un peu effrayant, c'est inconfortable. On n'a jamais fait ça. On sort un peu de sa zone de confort, quand même. On quitte notre tribu, on quitte notre communauté, on se met un petit peu à risque et on doit faire un effort. On va faire un effort. Mais bon, il faut déjà se rassurer et se dire bon ce n'est pas parce qu'on fait quelque chose de nouveau et qu'on va vers de nouvelles personnes qu'on ferme la porte ou qu'on tourne la page sur tout ce que l'on a construit avant et tous nos amis, notre tribu. C'est juste qu'on se donne la permission de voir autre chose et de grandir un petit peu et de sortir de sa zone de confort parce que c'est là qu'on va apprendre, c'est là qu'on va se développer.

**Sandra Fillaudeau** Et alors si on enlève tout le biais négatif dont on a parlé autour du mot réseautage, ça veut dire quoi dans le fond? Réseauter et pourquoi c'est si important ?

**Romaine Johnstone** Alors, c'est super important de réseauter. Ça veut dire se connecter à d'autres, en quelque sorte des gens avec qui on n'est pas déjà connectés ou alors développer le contact avec ces personnes qu'on n'a pas, qu'on ne voit pas au quotidien. Pourquoi est-ce que c'est important? Parce que je crois que ça permet d'ouvrir certaines portes quand on a envie de changer de projet, changé de relation, changé de job, changé carrément de carrière. Ça, c'est super important. Là, je suis, je suis dans un réseau, on en reparlera. Tu étais aussi avant. On a quand même énormément de personnes dans le réseau qui sont là pour changer de carrière, donc ça permet de voir autre chose et de penser à autre chose. Penser autrement et de voir d'autres perspectives, de booster sa visibilité propres, donc se faire voir là, c'est peut-être ça aussi qui fait peur

**Sandra Fillaudeau** Se mettre dans la lumière ?

**Romaine Johnstone** Oui, voilà se mettre à la lumière, se mettre en avant pour qu'on pense à vous, qu'on vous voit. Ça aussi, ça peut faire peur, je crois à nous tous.

**Romaine Johnstone/ Sandra Fillaudeau** Ça, c'est important aussi parce que ça satisfait notre désir, notre besoin de changer notre quotidien. Paradigme, comme on dit. Et puis de faire quelque chose de nouveau. Les nouveaux contacts, les nouvelles relations, des nouveaux projets et des nouvelles opportunités, ça revient au sujet de la diversité et du potentiel, de la diversité, de la richesse, de la diversité, de voir la perspective de quelqu'un d'autre. Leur point de vue est de développer nos relations. De ce point de vue-là, même si on n'est pas copain, on ne doit pas être copain avec tout le monde, oui, ça, on le sait, mais il faut l'accepter aussi.

**Sandra Fillaudeau** Tu parlais tout à l'heure de zone de confort. Il y a cette expression qui revient à sortir de sa zone de confort. Tu me partager une idée hyper intéressante là-dessus, sur la zone de confort qui grandit. Oui, un peu, ce muscle qu'on travaille, en fait.

**Romaine Johnstone** Oui, c'est un muscle. On travaille, donc c'est effectivement faire quelque chose de différent. Ça veut dire oui, c'est ça commence à utiliser un muscle qu'on n'a pas l'habitude d'utiliser et sortir de notre zone de confort. Donc, quand on sort

de notre zone de confort, quelque chose qu'on commence à faire, qu'on ne faisait pas avant devient plus facile, plus usuel et ça devient plus facile. Ça devient une habitude. Du coup, on agrandit notre zone de confort parce qu'il y a du coup de plus en plus de choses qu'on fait plus sereinement.

**Sandra Fillaudeau** Ouais c'est ça, comme on l'a déjà fait, ça vient plus naturellement après. Tu parlais aussi de l'environnement de travail qui est de plus en plus complexe, de plus en plus exigeant. Comment le réseautage peut aider par rapport à ça?

**Romaine Johnstone** Parce que je crois que c'est justement quand on a le monde de l'entreprise et de plus en plus complexe et exigeant. D'un point de vue pression du temps et les projets, on de moins en moins en silos. Et Dieu merci ! Mais de plus en plus, son projet de projets transversaux dans différentes équipes différents N + 1, selon l'équipe, différents collègues et donc grand exigence et pression. Et c'est parce que précisément, on est stressé ou très occupé qu'on a besoin de notre réseau. Et c'est à ce moment-là que notre réseau peut nous être de secours et peut nous soulager et le stress créer un genre de blind spot, comme on dit en anglais, à un point d'aveugle où on ne voit pas et on ne voit plus de nos ressources. On ne voit plus ce qu'on peut faire nous-mêmes et on ne sait plus où aller. On tourne en rond comme une gerbi sur une roue et c'est à ce moment-là qu'on a besoin d'aller. C'est à ce moment-là qu'on a besoin d'aller vers quelqu'un d'autre et pas nécessairement nos amis.

**Sandra Fillaudeau** Je trouve ça hyper intéressant parce que c'est un peu contre intuitif. C'est dans ces moments-là qu'on a envie de se replier sur soi. Spontanément, on se replie complètement et alors qu'il faut se forcer à aller vers les autres et chercher de l'aide, alors justement, ça ressemble à quoi? Du bon réseautage? Le bon réseautage et le mauvais résultat, c'est quoi le bon réseautage?

**Romaine Johnstone** Alors je peux dire ce que c'est, ce que c'est pour moi. Et je crois que c'est la qualité des relations plutôt que la quantité. Parce qu'au début, je parlais dans tous les sens et parlait dans tous les sens. Quand j'ai créé mon entreprise à 5 ans, j'ai fait énormément de choses, alors ça m'a permis de nourrir mon désir de grandir et de rencontrer plein de monde.

**Romaine Johnstone** Mais à un moment donné, tu te dis mais là, c'est trop, c'est trop. Et puis tu t'éparpilles. Et puis, c'est pas exactement ce que tu recherches, ce dont tu as besoin. Donc, question de qualité, de rechercher la qualité plutôt que la quantité. Et donc, il y a ce mythe que propose LinkedIn, comment dirais-je... J'utilise beaucoup LinkedIn. Ce ne sait pas ça, mais il faut bien faire attention. Ce n'est pas de 2000 contacts qui seront les plus porteurs? C'est peut être effectivement les 200 contacts qu'on aura le plus travaillé. Donc ça, c'est une chose. Donc ça, c'est pour moi une des prémisses pour un bon réseautage. Et puis, c'est l'idée d'avoir non pas une bulle sociale. Donc ça, c'est Obama qui avait dit ça en parlant des jeunes, je crois surtout qui avaient dit Ne restez pas dans votre bulle sociale, allez voir ce qui se passe ailleurs, allez écouter les opinions des autres. Vous n'êtes pas obligé d'être en accord avec eux, mais c'est surtout par rapport aux réseaux sociaux, utilisation évidemment de tous vos outils. C'est plutôt. Donc, si ce

n'est pas la bulle sociale, c'est quoi? C'est le hub social. C'est à la fois un carrefour, un carrefour des relations, une opportunité pour rencontrer des tas de gens qui sont différents les uns les autres, qui ont différentes perspectives et opinions, qui vont vous nourrir, mais qui ne vont pas vous enfermer dans un carcan de clones. Moi, comme je les appelle des clones. Et ce que j'ai envie de dire aussi, c'est que quand on réseaute, il faut partir pour être à l'aise avec ça, il faut partir dans un endroit de force. Je veux dire par là, il faut réfléchir à nos valeurs, Il faut réfléchir à ce qui est important pour nous, ce qu'on fait, ce qu'on fait bien, où on est à l'aise, et qu'est ce qui nous permettrait justement d'honorer nos valeurs dans nos relations et notre réseau. Donc, j'ai dit la qualité plutôt que la quantité. En partant de ce qui est important pour nous, de nos forces, c'est à dire nos valeurs et nos talents. Et puis, s'obliger à un processus d'évaluation de notre réseau existant et aller chercher la diversité. Qui est dans notre réseau? Quelles sont les similitudes? Quelles sont les différences? Quel filtre est-ce qu'on utilise avant de prendre contact avec quelqu'un? Challenge nos propres filtres? Comment est-ce qu'on choisit nos amis? Nos contacts? Quels sont les avantages et les bénéfices? Qu'est-ce qu'on est en train de rater? Qu'est ce qui manque? Où sont les écarts?

**Sandra Fillaudeau** Avoir une vue très aiguisée, très challengé, comme tu dis. Allez regarder avec un œil critique.

**Romaine Johnstone** Oui, c'est ça la critique. Sans se juger en disant Voici ce que je fais très, très bien. Mais là, justement, je ne parle pas à ces personnes-là. Je les ai exclues, pourquoi je les ai exclus. Donc, c'est vraiment les écarts, est ce que ce que j'ai développé mon réseau âge, hiérarchie, genre, profil, etc. Etc. Et que la dernière chose que je dirais en réponse à ta question c'est quoi? À quoi ça ressemble du bon réseautage chez la générosité? J'ai laissé un dernier, mais c'est très, très important. La générosité de son temps, de son énergie, de son écoute, de ses questions et de sa réelle écoute, être à l'écoute de l'autre quand on pose des questions, ne pas déjà être dans la prochaine question. La prochaine remarque, être généreux avec ses conseils, avec ses contacts, partager ses contacts, c'est ça aussi réseau.

**Sandra Fillaudeau** C'est mettre les gens en relation avec les gens en relation,

**Romaine Johnstone** Ne pas avoir peur de partager les contacts et de les perdre. Je suis certaine qu'il y a des gens qui sont qui ont peur de ça.

**Sandra Fillaudeau** Comment tu penses qu'on peut devenir à l'aise avec le réseautage? On fait si on ne l'est pas du tout à l'origine.

**Romaine Johnstone** Et toi, tu vas expliquer comment tu sais. Mais je crois qu'il faut partir du principe qu'on est tous embarqués dans le voyage et qu'on a tous peur pour commencer. C'est peut être un mot très fort pour certaines personnes, mais ça un challenge un peu et c'est normal. Donc passer ce cap et plus ou moins effrayant, selon l'acte, selon la personne et selon la personnalité, bien sûr. Et donc, c'est l'idée qu'on puisse faire les choses petit à petit, de prendre, de faire des pas de bébé, comme on dit

en anglais un baby step, mais d'y aller mollo, ne pas mettre la barre trop haut, d'y aller progressivement. Et puis de se poser deux questions. Les deux questions qui tuent du coaching. Quel est le pire qui puisse m'arriver?

**Sandra Fillaudeau** Pas grand-chose qui résiste à cette question.

**Romaine Johnstone** Quel est le pire qui puisse m'arriver? Et par contre, quel est le meilleur qui puisse m'arriver? Et si on fait, si on se pose ces questions-là et qu'on y répond en toute transparence et honnêteté? Ben, on se rend compte qu'on ne risque pas grand-chose.

**Sandra Fillaudeau** C'est drôle d'ailleurs de parler de ce sujet-là avec toi parce qu'on s'est rencontrés en réseautant enfin en participant à un projet pour le Professional women network. Et ça m'intéresse que tu partages ton expérience du réseautage après, je partagerai la mienne.

**Romaine Johnstone** Oui d'accord, donc oui, effectivement. Quand j'ai créé mon entreprise, j'étais déjà dans un réseau de coach, mais j'avais envie de rejoindre un réseau et le travail avec les femmes était au cœur de mes envies et de mon travail, en partie à cause de mes filles.

**Romaine Johnstone** C'est vrai, en partie à cause de mes filles qui avaient 16 et 21 ans à cette époque-là, et je voulais un réseau international. Donc, j'ai rejoint le PWM Super Réseau, le Professional Women's Network, un réseau international de femmes qui s'est ouvert en juin dernier d'ailleurs aux hommes. Et ça aussi, ça correspondait complètement à ma vision des choses et qui travaillent et qui œuvrent à l'équilibre du genre dans l'entreprise et dans la société en général et à l'accompagnement des femmes. Et donc, on s'est rencontré dans le cadre d'un think tank qui était au sujet de femmes et l'ambition. On a fait une étude quali quanti. Et alors? On a fait une restitution des résultats de cette étude, c'était un projet sur deux ans. Si je me souviens bien, et à l'occasion de la restitution des résultats, nous étions tous en scène devant 180 personnes et pour la première fois de ma vie, j'ai parlé devant une grande audience avec un micro. Et jusqu'à 15 jours avant, je me suis dit Je ne vais jamais y arriver, c'est pas possible. Et puis j'ai lâché. Et puis je me suis éclatée, on ne sait éclater. On a passé une super soirée, on était fiers. Donc voilà et toi ?

**Sandra Fillaudeau** Et moi? Au départ, le réseautage, c'était un mot qui m'effrayait quand même pas mal. Spontanément, je n'aime pas spécialement me mettre en avant. En fait, je suis une marqueteuse et j'ai renommé le terme, j'ai arrêté à du réseautage parce que dans le fond, pour moi, c'est de la rencontre. C'est simplement de la relation humaine, de se dire Ben tiens, il n'y a personne qui m'intéresse. Pas de manière intéressée, justement. Mais sur le côté curiosité, j'ai envie de connaître son parcours, ce qu'elle a raconté et de le prendre comme ça sous cet aspect-là. Déjà, ça réduit la pression parce que vous n'avez pas d'enjeu, si ce n'est celui de faire une rencontre. On s'entendra ou pas, mais peu importe. Il y a une opportunité d'apprentissage et une opportunité de donner. Comme j'aime bien ce que tu raconté sur la générosité. Je pense que c'est clé. Il y a

cette notion de donner, de partager ce qu'on sait, ce qu'on a vu et entendu et ça réduit tellement les enjeux et la pression, autour de ça que ça devient un plaisir. Donc moi, c'est vraiment comme ça que j'ai, que j'ai apprivoisé le sujet. Et je pense que tu m'avais partagé un plan en trois étapes que j'ai trouvé un super moyen de rendre le réseautage plus sympa, plus marrant et surtout plus intentionnel et stratégique. Est-ce que tu peux nous en parler un peu plus?

**Romaine Johnstone** Oui, je vais vous expliquer. Pour moi, trois étapes clés. La première, c'est l'avant. La préparation commence quand on se prépare à avoir une conversation, ou aller à un endroit ou essayer de monter sur un projet que la préparation, la deuxième, ce sera. Et bien. On y est. C'est le pendant. Et puis la troisième, qu'est-ce qu'on fait après? Donc, je crois que le plus important au niveau de la préparation, c'est effectivement la stratégie. Vraiment, se construire une stratégie pas besoin de passer trois heures à développer sa stratégie, mais de se dire ou est ce qu'on va? Qu'est-ce qu'on va rencontrer? Qu'est-ce qu'on risque de rencontrer? Est ce qu'on a envie de rencontrer? À qui est ce qu'on va parler? Avec qui est ce qu'on va se connecter? Ce n'est peut-être pas la même réponse, qui peut vous aider? C'est une chose stratégique au niveau de l'audience, du public cible.

**Romaine Johnstone** Puis après préparer son pitch. Alors de nouveau un mot qui fait parfois peur. Qu'est-ce que vous avez envie de dire à votre sujet?

**Sandra Fillaudeau** C'est quoi l'histoire que j'ai envie de raconter ?

**Romaine Johnstone** Tu changes la terminologie et c'est très bien parce que c'est ça. C'est la normalisation. C'est quelque chose qui fait peur. Est-ce que vous avez envie de dire à votre sujet vos valeurs, vos talents et essayer de trouver l'équilibre entre les mots et souvenez-vous de moments clés, de mots clés? Ne sous estimez pas, par exemple, vos talents et vos compétences. Donc soyez prêts à le dire et en toute humilité, ça passera. Qu'est-ce que vous avez envie de dire à quoi ce que vous allez donner valeur, quelle partie de votre parcours est particulièrement important dans le cadre de cette conversation là et ça peut changer. Donc comme on adapte son cv on peut adapter son discours, son histoire personnelle. N'oubliez pas d'être stratégique dans comment vous allez valoriser votre contact. Allez voir qui est cette personne ? Qu'est-ce qu'ils ont fait? Quel est leur parcours? Quels sujets? Les intérêts?

**Romaine Johnstone** Se renseigner, sur qui vous allez avoir en face de vous pour que vous puissiez ouvrir une porte du dialogue. C'est ça qui est fondamental. S'agit pas d'avoir monologue ou de faire un monologue, c'est ouvrez le dialogue. Et je dirai ce conseil-là.

C'est aussi comme pour tout processus de recrutement, c'est la même chose aussi. Oui, donc, stratégique et discipliné. Entraînez-vous, entraînez-vous entraînez-vous faites une première fois, vous ne serez pas ravi une deuxième fois, vous serez peut être un peu plus contente. Et puis, entraînez-vous, entraînez-vous dans le miroir avant d'y aller.

**Sandra Fillaudeau** Peut-être avec des situations à un moins grand enjeu ?

**Romaine Johnstone** Voilà aussi personne non plus accessible ou des personnes plus accessibles. Entraînez-vous peut être avec quelqu'un, alors j'ai envie de dire pas avec un copain ou une copine, parce qu'ils vont toujours jouer votre jeu à vous ou pas. La deuxième étape, c'est... Qu'est ce qu'on fait alors? Au moment où on y est ? Dans la conversation, dans le projet, dans la conférence, cocktail, n'importe quoi. Donc, présentez-vous. Il y a des astuces. Vous y êtes maintenant? Vous avez le courage d'y aller. Présentez-vous à quelqu'un qui est tout seul. Quelqu'un comme vous rejoignez un groupe de trois peut être rajouté à la conversation à ce moment-là. Remerciez les orateurs, remerciez les organisateurs. Soyez prêts à faire votre pitch, à donner votre carte, même s'il y a de moins en moins de cartes de visite, je trouve. Et puis, n'oubliez pas de conclure Faut clôturer la conversation, ne faut pas la laisser en plein air. Ça, c'est une traduction de l'anglais à mes phrases. Donc achever votre phrase, achever votre discours. Dites merci. Dites au revoir promettait d'écrire voilà. Et puis, la troisième étape, c'est pour l'après. Qu'est-ce qu'on fait après?

**Sandra Fillaudeau** Ça, c'est hyper important.

**Romaine Johnstone** C'est super important.

**Sandra Fillaudeau** C'est presque ce qu'on oublie en fait. Mais qui est fondamental. C'est ce qui fait que ça marchera ou pas.

**Romaine Johnstone/ Sandra Fillaudeau** Voilà exactement. Donc, on a fait des promesses. Il faut honorer nos promesses. Il faut dire ce qu'on a dit qu'on allait faire. C'est à dire envoyer à un contact, envoyer un article. Si vous avez vraiment envie de revoir cette personne-là, assurez-vous que vous reprenez contact après, après deux ou trois semaines, proposé d'aller boire un verre ou de l'inviter à une conférence ou une réunion. Connectez-vous sur LinkedIn. Suivez les réseaux sociaux, Twitter et Instagram. Chacun a sa manière de communiquer. Moi, je ne suis pas du tout sur Instagram. Toi je sais que tu y es voilà. Donc, c'est forcément en fonction de ce qui vous intéresse ou de ce que vous mettez en avant aussi. Choisissez bien votre réseau et voilà. Et puis, si vous pensez à une opportunité que vous pouvez proposer à vos contacts, faites-le. Et puis, le jour où vous changez de poste, de projet ou de parcours. Dites-le à ce qui vous connaissez.

Ça, j'aime bien ce dernier conseil parce qu'on a parfois l'impression que ça ne va pas forcément intéresser les gens qu'on a rencontrés, on a un peu cette gêne peut être un peu française aussi, cette pudeur de la peur de déranger. Mais en fait, les gens sont ravis d'avoir de vos nouvelles. Ils sont vraiment contents de savoir ce qui se passe pour vous et la générosité, ce que tu disais, la générosité. Moi, ce que je fais souvent, j'envoie des articles ou quand je pense que je dis tiens, ça me fait penser à telle personne. J'envoie un article ou un podcast.

**Romaine Johnstone** Oui, mais absolument, et comme nous, on l'a fait entre nous. Aussi de temps en temps, quand je voyais un truc que je trouvais intéressant, je te l'envoyer et moi, ça me faisait plaisir. Ce n'était même pas stratégique,

**Sandra Fillaudeau** Oui, en fait c'est ça. C'est peut-être là le plaisir au cœur de cette notion. Eh bah merci Romaine. C'était vraiment intéressant. Dans le prochain épisode, on va parler d'un thème qui complète assez bien celui d'aujourd'hui, qui est comment venir à bout de ces pensées limitante? C'est toutes ces fameuses pensées qui sont très profondément ancrées en nous ou qui influencent nos comportements. J'ai vraiment hâte qu'on en parle.

**Romaine Johnstone** Bah moi aussi. D'ici là, faites nous savoir comment cet épisode vous a aidé ou stimulé. N'hésitez pas à partager avec l'un ou l'autre, ami(e) ou collègue(e), l'une ou l'autre amie ou collègue que cela pourrait intéresser. Merci de votre écoute. Et maintenant, à vous de jouer.

**Sandra Fillaudeau** Merci

**Voix off** C'était My inspiration un podcast Orange.