



CERNER SON MÉTIER + CRÉER SON RÉSEAU

En transition professionnelle ? Consultant indépendant ? En recherche d'emploi ou de nouvelles approches ?

L'identification du métier idéal est un processus complexe. Comment faire émerger sa personnalité professionnelle et savoir pour quel métier on est vraiment fait ? N'oublions pas que "travail" vient de "trepalium", un instrument de torture ! Choisir son métier implique un véritable parti pris nécessitant une analyse fouillée. Egalement, comment initie-t-on une démarche réseau pour collecter des contacts intéressants et efficaces ? Des outils numériques (LinkedIn entre autres, mais pas seulement) sont à notre disposition, encore faut-il en maîtriser les codes. Enfin, le partage de pratiques entre pairs en recherche ou en cours de constitution d'une activité constitue aussi un levier efficace pour débiter une démarche réseau.

LES ANIMATEURS

- Anne d'Ersu - Enjeux de carrières annedersu.fr | 06.08.88.27.08
- Jean-Paul Lareng - Outils numériques jplareng.fr | 06.75.03.32.42
- Patrick Ducher - Partage de pratiques bookelis.fr | 06.71.11.88.16



DÉFINIR CE POUR QUOI ON EST FAIT

Anne d'Ersu part de 3 idées force pour aborder notre personnalité :

- Il existe une personnalité professionnelle
- "Connais-toi toi-même, et tu connaîtras l'univers et les Dieux"
- L'homme est fait pour exercer un métier, et s'épanouir dans son activité professionnelle

Pour parvenir à nous comprendre nous-mêmes et, in fine, à savoir pour quel métier nous sommes faits, Anne utilise une démarche permettant au candidat, d'obtenir des informations sur :

- Ses aspirations professionnelles fondamentales et identitaires,
- Les caractéristiques de son mode de fonctionnement en situation professionnelle,
- Ses valeurs fondatrices,
- Ses moteurs, et sources de satisfaction,
- Les ressources à mettre prioritairement en œuvre
- L'environnement qui lui est favorable pour performer, le type de management.

Anne se sert de plus d'une demi-douzaine d'outils, et notamment d'une approche nous permettant de prendre conscience de nos axes d'intelligence émotionnelle. Selon notre positionnement, nous serons ainsi mieux disposés à exercer tel ou tel métier. Chacun d'entre nous dispose de ressorts liés à une intelligence

spécifique : les leaders et les artistes sont dotés d'une grande intelligence émotionnelle, les designers, d'une intelligence créative, les chercheurs, d'une intelligence fondamentale, les ingénieurs d'une intelligence méthodologique etc.

On cernerait mieux les personnes avec lesquelles on aura le plus d'affinités - collègues et patrons - et on comprendrait comment des personnalités opposées peuvent se percevoir. Dresser le bilan de nos réalisations et de nos aspirations est indispensable car "si on est aligné sur ce pour quoi on est fait, l'univers conspire pour nous le faire réaliser !"

DES OUTILS NUMÉRIQUES POUR CONSTRUIRE SON RÉSEAU

L'approche de **Jean-Paul Lareng** repose quant à elle sur trois étapes :

- Eclairer son projet professionnel,
- Construire un réseau professionnel adapté à son projet,
- Utiliser les outils d'aujourd'hui pour communiquer.

Selon lui, on peut tout à fait créer son réseau en partant de zéro en admettant que la quantité amène la qualité, d'où la fameuse règle du "100-10-1" (100 contacts initiés pour 10 utiles et 1 transformation). Le réseautage est une pratique désormais communément admise, encore plus par les "Génération Y/Z". Désormais, 75% des postes se trouvent par réseau (cooptation, recommandation).





Alors, comment savoir si notre réseau est adapté à notre projet professionnel ? Tout d'abord, avoir 5.000 contacts LinkedIn n'est pas une garantie d'efficacité : le nombre de Dunbar est le nombre maximum d'amis avec lesquels une personne peut entretenir une relation stable à un moment donné de sa vie. Cette limite est inhérente à la taille de notre néocortex. Elle est estimée par Robin Dunbar à 150 personnes.

5 pistes pour construire notre réseau :

1. Famille proche,
2. Relations professionnelles actives,
3. Anciennes relations professionnelles,
4. Inconnus dans notre sphère professionnelle,
5. Inconnus hors de notre sphère professionnelle.

Les recommandations sont un atout puissant pour rencontrer des personnes ressources précieuses. Nous sommes ainsi tous très proches de personnes que nous souhaitons rencontrer, bien plus que ce que l'on imagine ! Et être recommandé par quelqu'un de confiance est un gage de sérieux.

Jean-Paul rappelle les six degrés de séparation - aussi appelée "théorie des 6 poignées de main" - de Frigyes Karinthy : toute personne sur le globe peut être reliée à n'importe quelle autre au travers d'une chaîne de relations individuelles comprenant au plus six maillons.

Ensuite... il n'y a plus qu'à croiser des relations communes par exemple. Vous pouvez télécharger gratuitement le plan d'action proposé par Jean-Paul à cette adresse : <http://boost-link.fr>.

UN LIVRE SUR LE PARTAGE DE PRATIQUES : L'EXEMPLE D'"ENTRE PRENEURS DE JOBS"

Une fois qu'on a identifié son métier ou son activité, que l'on est outillé, il faut ... pratiquer ! **Patrick Ducher** a longtemps hésité entre rechercher un emploi salarié et devenir indépendant. Si le cadre proposé par les diverses entités de conseils (cabinets d'outplacement, APEC etc.) peut s'avérer rassurant pour certains, lui ne s'est senti confortable dans les méthodes proposées. Le cadre s'est vite transformé en moule. Partageant ses impressions

avec quelques collègues d'atelier, il décide de monter "**Bistrot et Business**", un rendez-vous hebdomadaire et bénévole de cadres en transition et de neo-entrepreneurs dans l'arrière-salle d'un ... bistrot. Point de brèves de comptoirs, mais du partage de pratiques à gogo, et des situations concrètes rencontrées par de nombreux chercheurs de job ou de clients : comment "pitcher" ses compétences ou son offre, comment gérer un entretien délicat, comment gérer son temps quand on doit faire face à des perturbations personnelles, comment gérer les fluctuations de moral ? Autant de sujets rarement abordés par les organismes de conseil ou de reclassement.

Se rendant compte que beaucoup d'expériences se partageaient en toute simplicité autour d'un verre, Patrick décida de consigner ce qui était partagé - trucs et astuces, salons, lectures etc. - dans des comptes-rendus réguliers. Sur le conseil d'une participante, il se décide à formaliser un contenu sous la forme d'un livre intitulé "**Entre Preneurs de Jobs**" partant du constat que l'on cherche un emploi ou un client, les démarches étaient sensiblement les mêmes : on propose des compétences (des offres) dans les deux cas et la posture est similaire !

Il existe de nombreux ouvrages sur la recherche d'emploi, sur le métier du consulting mais aucun ne propose un "mix" des deux. Patrick n'avait cependant jamais planifié son projet de livre de façon structurée et consciente. Il a avancé pas à pas sans feuille de route. Et si on lui avait dit qu'un jour il présenterait avec quelques collègues l'aventure de Bistrot et Business devant un parterre de 90 personnes à l'EM Lyon puis à l'ESDES, il n'y aurait jamais cru et, surtout, il ne l'aurait peut-être jamais fait, étant un vrai timide de nature, même s'il s'est soigné depuis ;-)

Le livre met en lumière des valeurs auxquelles il croit profondément :

- Intelligence collective
- Co-construction
- Réseautage
- Partage de pratiques éprouvées

Vous voilà prêts à bâtir un réseau solide, social et de qualité ! □

