

25- Comment obtenir une aide extérieure et entrer en contact avec un «mentor»

Il est souvent très difficile de demander de l'aide aux autres avec une motivation 100% sincère. Lorsque vous demandez un service à quelqu'un, une tâche à un employé ou un coup de main à votre voisin, rien ne dit que ce dernier s'investira à 100%.

Pourtant, en formulant votre demande de la bonne façon, vous pourrez obtenir l'aide la plus sincère de l'autre et voici comment...

Si vous désirez que les gens vous aident, et ce, de tout cœur, vous devez demander leurs idées et leurs muscles.

Faites sentir à l'autre personne que votre problème est le sien: j'ai un problème, j'ai besoin d'aide, cette personne est la mieux placée pour m'aider.

Posez des questions du type:

Voici ce que je veux réaliser, qu'en pensez-vous ?

Je pense que je m'y prends mal ? Auriez-vous des conseils ?

Mr X, si vous étiez à ma place que feriez vous ?

Ici vous valorisez les compétences et donc l'aide de l'autre.

Prenons un exemple:

Vous venez de vous acheter une nouvelle étagère chez Ikéa et vous n'arrivez pas à la monter. La seule solution qui vient à vous est de demander à votre voisin Jean-Paul bricoleur de vous aider.

Beaucoup de gens vont se contenter d'aller frapper à la porte du voisin et lui demander simplement: «Peux-tu, s'il te plait, me rendre un petit service... ». Cette phrase a le don de mettre les gens automatiquement sur la défensive. Si celui-ci est un minimum poli et aimable, il le fera certes, mais il y a 90% de chance que ça soit à contrecœur.

En revanche, si vous l'abordez en lui disant : «Bonjour Jean-Paul, je sais que tu es très bon en bricolage, ça fait 1 heure que j'essaie de monter cette étagère et j'ai du mal. Aurais-tu des conseils ? Je dois m'y prendre mal...»

Il y a de grandes chances que Jean-Paul fasse tout le travail à votre place et vous montre tous ses secrets de bricoleur.

Les gens aiment que leurs compétences et leurs qualités soient valorisées. À partir du moment que vous les mettez en avant en le considérant comme un expert ou un pro à même de résoudre votre problème, vous faites automatiquement de ce problème le problème de l'autre. Il y verra alors un défi, un challenge qu'il se doit d'accepter.

C'est la même chose sur le lieu de travail. Vous pouvez utiliser le savoir des autres.

Lorsque vous demandez une faveur à quelqu'un, faites le rentrer dans votre équipe. Montez votre propre réseau de cerveaux et employez les idées, les suggestions et les conseils de tout le monde. Invitez-les à participer aux brainstormings, quelle que soit leur position hiérarchique.

Soyez certain que lorsque vous demandez un conseil, vous le désirez vraiment. Ne demandez pas conseil si vous ne recherchez que de la sympathie ou une tape dans le dos.

Une demande de conseil ou d'aide doit être sincère si vous voulez vraiment obtenir des résultats. Au final, reprenez bien les points qui suivent.

I) Valorisez la personne à qui vous demandez de l'aide. Utilisez des formules du genre:

- « J'ai su que tu étais un expert en... »
- « Que tu maîtrises bien... »
- « Que tu t'y connais bien... »
- « Que tu es un pro de... »

II) Faites de votre problème le sien.

Posez votre problème, montrez que vous faites face à une difficulté que vous ne pouvez résoudre sans l'aide de l'autre.

III) Demandez-lui des conseils. Ne demandez pas juste un service, invitez-le à vous aider à résoudre le problème (qui est devenu son problème).

Une simple formulation peut changer totalement l'implication de la personne à qui vous demanderez un service. Songez-y !

A voir: voici un ensemble de principes à appliquer et d'exercices d'entraînement pour développer votre influence sociale et développer votre réseau personnel et professionnel...

Les programmes que je vous recommande pour aller plus loin...

A propos de Johann Yang-Ting...