

# Comme le monde est petit

■ Vous vous souvenez du Belge rencontré sur la plage lors de vos dernières vacances? Vous vous êtes découvert un ami commun. Et l'un de vous deux s'est exclamé: 'Comme le monde est petit, quand même!'. Ce phénomène semble fréquent. Mais est-il seulement le fruit du hasard? Ou y aurait-il une explication cachée?

Non, la découverte d'un ami commun ne doit rien au hasard, car nous vivons effectivement dans un tout petit monde. Le premier scientifique à s'être penché sur ce phénomène, en 1967, est Stanley Milgram. C'est de son 'étude du petit monde' qu'est née la théorie des six degrés de séparation. Que dit cette théorie? Que tous les êtres humains sont reliés entre eux au maximum par six degrés (individus intermédiaires). Diverses études menées depuis ont confirmé cette théorie.

## « Tout l'intérêt du réseau réside dans le deuxième degré.

JAN VERMEIREN  
NETWORKING COACH

La théorie des six degrés de séparation a un fondement scientifique. Considérons que chaque être humain connaît 250 autres personnes (contacts privés et professionnels). Chacun de ces contacts possède lui-même 250 autres contacts. Si on part du principe que la moitié de ces contacts sont communs au premier et au deuxième individus, il reste 125 nouveaux contacts. Le nombre total de contacts d'une personne est donc de 250 au premier degré, mais déjà

de 31.250 au deuxième degré (250 x 125). C'est là – dès le 2e degré – qu'on prend conscience de la puissance des réseaux. Ce deuxième degré donne accès à un nombre considérable de contacts potentiels, et chacun de ces contacts a un ami commun avec vous.

Très bien, direz-vous, mais quel est l'intérêt concret de cette découverte?

Qu'il est possible d'adopter une approche radicalement différente des contacts interpersonnels lors des réceptions, événements, chats on-line et autres réunions de réseau. Trop souvent, les invités à une réception ne se sentent pas à l'aise car ils ont l'impression de devoir 'se vendre'. Et comme ils n'aiment pas percevoir cet inconfort chez autrui, ils ne laissent rien transparaître. Or, dès le moment où l'on comprend que l'intérêt principal du réseau réside dans le deuxième degré, il est possible d'adopter une approche beaucoup plus franche.

Lors d'une prochaine réunion de réseau, demandez-vous donc ce que votre interlocuteur peut apporter à votre réseau, ou inversement. Vous découvrirez non seulement de nombreux points de convergence, mais vos conversations seront aussi beaucoup plus agréables!

Si vous découvrez lors de ce dialogue que votre interlocuteur peut vous apporter directement quelque chose - c'est-à-dire au premier degré - n'hésitez pas à approfondir le sujet. Retenez cependant que, quand vous raisonnez en termes de réseau, vous donnez une autre dimension à vos rencontres et conversations, avec des résultats étonnants à la clé. (14)

Info cet article est inspiré du livre 'Let's Connect!' ([www.letsconnect.be](http://www.letsconnect.be))