

## Question pratique

### Entretien d'embauche : quelle stratégie pour convaincre ?

"Comment faire pencher la balance en sa faveur lors d'un entretien d'embauche ?", "Facile, répondent certains, il faut savoir se vendre !". Cependant, il faut se méfier de cette expression simplette, car l'individu n'est pas un produit de consommation primitif. Du reste, les futurs employeurs ne parlent plus aujourd'hui de tâches à effectuer comme un robot, mais de "compétences". Une compétence est une combinaison de savoir-faire techniques, certes précieux, mais aussi de savoir être, c'est-à-dire de cette faculté que possèdent les individus à se mettre en relation avec les autres.

Ainsi, le point de vue de la personne en recherche d'emploi pour qui, décrocher un travail, consiste à asséner quelques banalités du type "Je suis dynamique, j'ai bon caractère et je m'entends avec tout le monde" fait incontestablement fausse route. Elle néglige un paramètre social essentiel : la peur de l'autre. Il est donc nécessaire de se mettre à la place du futur employeur qui va devoir faire un choix entre des personnes qu'il ne connaît pas, avec lesquels il va passer plus de huit heures par jour. La question n'est plus alors de "Se vendre !", mais devient "Rassurer !", c'est-à-dire : "Comment rassurer mon interlocuteur et lui enlever ses doutes sur mes compétences ?". Prenons un exemple simple. J'ai toujours été frappé lorsque je pose la question à une future assistante "Savez-vous utiliser les feuilles de calcul Excel ?" m'entendre répondre "Oh, moyen !". J'aurai été rassuré d'entendre : "Je sais mettre en page des tableaux, faire des

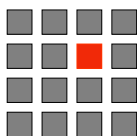
sorties graphiques..." enfin des fonctions de base, mais qui prennent du temps si on veut les utiliser de façon professionnelles.

Il faut donc savoir que le futur employeur a besoin d'être rassuré non seulement sur les compétences techniques de la personne mais aussi dans beaucoup d'autres domaines, autres que professionnels. Il se pose de nombreuses questions : "Sera-t-il (ou elle) disponible dans les périodes chargées et comment va-t-il gérer son stress ? Est-il vraiment intéressé par le travail ? Va-t-il s'intégrer dans mon équipe ?". Chacune de ses questions va donc chercher à le sécuriser, car il connaît ses défauts, ses peurs, ses difficultés dans son propre travail et les dossiers qui sont en suspens. Bref, Il a besoin d'aide.

Alors pour la personne à la recherche d'un emploi, je propose, à la sortie de l'entretien, d'aller prendre un café et de noter sur un petit carnet les points où elle pense qu'elle n'a pas rassuré son interlocuteur, et de le relire avant chaque visite. Lors du prochain rendez-vous, la discussion ne portera plus sur cette forme égoïste "Je sais me vendre, car je parle de moi", mais "Parlez-moi de vous pour que je puisse vous rassurer sur mes compétences et vous aider dans vos tâches quotidiennes".

Bernard Radon

Article paru dans Le Temps, vendredi 23 septembre 2005



**Coaching Systems**

Avenue Dapples 23 - 1006 Lausanne (Switzerland)

Tél. : +41 21 617 40 16 - Fax : +41 21 617 40 17

bernard.radon@coachingsystems.ch - www.coachingsystems.ch