

Les 14 stratégies pour trouver un emploi !

Note de conférence dispensée aux étudiants de l'université de Lausanne dans le cadre d'un atelier-emploi organisé par le Service de l'Orientation, février 1997.

1) STRATEGIE DU TRAIN

SE DIRE, C'EST DONNER UNE CHANCE DE SE FAIRE COMPRENDRE.

2) STRATEGIE TRAJECTOIRE

SE FAIRE, C'EST PROVOQUER LA CHANCE D'ETRE ENGAGE.

3) STRATEGIE FORMATION ININTERROMPUE

SE FORMER C'EST BIEN. INVENTER SON POSTE, C'EST MIEUX.

4) STRATEGIE STAGE

SE PROPOSER POUR UNE MISSION GRATUITE, C'EST DEJA METTRE UN PIED DANS L'ENTREPRISE.

5) STRATEGIE SEMINAIRE, MEMOIRE

PROPOSER, C'EST DEJA VOUS METTRE EN POSITION DE COLLABORATEUR DE L'ENTREPRISE.

6) STRATEGIE DE L'INDIEN

S'ADAPTER A L'ENTREPRISE ET A SON DISCOURS, C'EST LUI PERMETTRE DE VOUS ADOPTER.

7) STRATEGIE RHETORIQUE

PARLER POUR FAIRE LA DIFFERENCE, C'EST ETRE ENTENDU.

8) STRATEGIE DU PETIT PRINCE

SE FAIRE ENGAGER, C'EST CREER DES LIENS.

9) STRATEGIE DE L'HAMEÇON

UNE LETTRE NEGATIVE, C'EST TROIS POSSIBILITES NOUVELLES DE SE FAIRE ENGAGER.

10) STRATEGIE DE LA RECOMMANDATION

LA PREPARATION, C'EST AVANT TOUT CHACUN SON STYLE: C'EST VOUS QUI VOUS VOUS RECOMMANDEZ.

11) STRATEGIE DE ROBIN DES BOIS

FAITES FLECHES DE TOUT BOIS.

CERTAINS LIEUX CREENT DES LIENS, DONC DES LIENS PROFESSIONNELS.

12) STRATEGIE DE LA QUETE DU GRAAL

LORSQUE VOUS AVEZ TROUVE UN JOB, CONTINUER A CHERCHER, A VOUS POST-FORMER ET A VEILLER STRATEGIQUEMENT A L'EVOLUTION DU MARCHE DE L'EMPLOI.

13) STRATEGIE DIVINE: LE DON D'UBIQUITE

TRAVAILLER DEMAIN, C'EST ETRE 3 "PLACES" ET TRAVAILLER POUR 6 PATRONS.

14) STRATEGIE DU CARDINAL MAZARIN

"LE SEUL COMBAT QUE VOUS RISQUEZ DE PERDRE, C'EST CELUI QUE VOUS N'ENGAGEZ PAS".

1) Stratégie du train

Être conscient de son histoire et arriver à la formuler en 2 minutes, c'est un réel travail à forger: c'est le discours sur soi, l'identité rhétorique.

Il faut s'entraîner à le faire: les forums d'engagement sont d'excellents laboratoires pour s'entraîner "en situation". Il peut être profitable de participer à ces entretiens sur le campus universitaire par lesquels nous apprenons beaucoup : on y apprend d'abord sur soi-même par soi-même. Mais ensuite en demandant un feed-back aux intervieweurs, quelques jours après, l'on peut également bénéficier du regard des autres. Il est possible également de leur demander d'autres adresses, de mobiliser ainsi leur réseau, de leur dire, "mais vous me verriez où, vous?"... ou encore "qu'est-ce qui vous a déplu?", "qu'est-ce qui vous a étonné?", "avez-vous déjà rencontré des profils comme le miens?", "que font-ils?"...

Il reste possible de demander de l'aide, -se faire accompagner- si l'on n'arrive pas à se découvrir seul. Il y a un réel travail de traduction à réaliser. Traduction de soi pour que l'on donne une chance à notre interlocuteur de nous comprendre. C'est aussi la capacité à se faire identifier en 2 minutes: l'exercice suprême consiste à savoir se raconter à un vieil ami que l'on revoit sur un quai de gare alors que votre train part dans deux minutes...

Vous devez pouvoir dire: "Je suis un archiviste, spécialiste du Moyen-Âge, et je vous propose de réorganiser complètement vos systèmes d'archivage et de documentation selon des méthodes hypermodernes", par exemple.

Car se dire, c'est donner une chance de se faire comprendre !

2) Stratégie Trajectoire

Nourrir son parcours d'expériences multiples, diverses et valorisantes/valorisées.
Ne pas avoir peur d'être le stratège de sa propre histoire. Etre au clair avec cette idée.

L'hypothèse: les jobs de demain feront autant appel à vos qualités personnelles qu'à vos compétences professionnelles. J'ai remarqué ces derniers temps dans les journaux où l'on cherchait des "Personnalités": on ne cherche plus forcément des emplois étiquetés du style "Juriste", mais des gens capables de travailler en équipe, des gens créatifs, responsables, capables de s'investir, de moduler, de changer, d'être compréhensifs, créatifs, enthousiastes, etc...

Exemple: A.B., infirmier en psychiatrie souhaite quitter la clinique pour rejoindre l'univers de la formation. Il a commencé par enseigner dans des écoles d'infirmier, puis par obtenir un diplôme pédagogique. Puis, il a rejoint une banque, s'occupant des apprentis et des stagiaires. Désireux de progresser, il a travaillé 4 ans durant pour passer le diplôme de maîtrise bancaire. Enfin devenu responsable de formation, il a alors visé un diplôme d'analyse financier. Une trajectoire professionnelle, ce n'est pas un donné, c'est un construit.

Se faire, c'est provoquer la chance d'être engagé !

3) Stratégie Formation ininterrompue

Étudier, cumuler, hybrider les savoirs, les savoirs-faire, les compétences dans tous les domaines: chinois, philosophie, socio, économie, sport, etc.. Devenir un métisse du savoir. Le japonais, le chinois ou le russe ouvrent des perspectives professionnelles vertigineuses; mais l'ethnologie aussi, si l'on veut bien se donner la peine de se poser la question "quel service puis-je rendre en tant qu'ethnologue à mon employeur?".

Aujourd'hui un cabinet d'ethnologues peut trouver un mandat sur l'évolution des pratiques culturelles de la jeunesse urbaine, avec le phénomène de roller dans la ville et les dangers sécuritaires que cela pose. Un cabinet d'ethnologues peut trouver un mandat pour étudier le phénomène des "streets parades" qui regroupent plusieurs centaines de milliers de personnes et qui génèrent de la peur chez les Politiques.

Il est vrai que l'on engage rarement quelqu'un sans expérience: vous entendrez rarement un employeur qui dise "*je veux un jeune collaborateur sans expérience*". ... Ca peut arriver, mais c'est plutôt rare. Ce qu'on ne sait pas toujours lorsqu'on est demandeur d'emploi, c'est qu'on est offreur d'une expérience dont on a pas toujours conscience. Il faut mettre à jour cette expérience, la construire, la régénérer, en prendre conscience.

J'ai rencontré passablement d'enseignants qui souhaitent quitter le monde de l'Ecole. Ils étaient fréquemment en peine de valoriser leurs expériences professionnelles auprès du Secteur privé. Comment traduire l'expérience de l'enseignant dans le vocabulaire spécifique du banquier, de l'industriel, de l'entrepreneur ? Non pas comment la verbaliser, mais comment la traduire ?

Une passerelle peut être de considérer l'enseignement comme une forme de management d'équipe, peut-être la forme la plus difficile du management. Comment motiver, encadrer, suivre, exiger d'une équipe d'apprentis, alors qu'eux-mêmes sont en rupture scolaire ? Finalement conduire sur la voie du savoir 30 élèves démotivés dans une classe, c'est la meilleure école de management qui soit. Evoquer ainsi son expérience personnelle dans les mots de l'autre permet de vous faire comprendre: vous donnez à votre interlocuteur une chance d'accéder à votre intimité professionnelle transférable, ce que les spécialistes nomment le "cœur de compétence".

Les post-grades ? Je crois que ça fait toujours bien dans le paysage pour autant que les liens entre les diplômés s'accompagnent d'un discours et d'une pratique cohérents (faire sens).

Se former c'est bien. Inventer son poste, c'est mieux !

4) Stratégie Stage

Stage dans les entreprises que l'on aimerait bien intégrer.

Par expérience je sais que les stages rémunérés ou non qui se passent bien, sont des indicateurs d'embauche probable. Quoi qu'il en soit, c'est toujours de l'expérience acquise. Ca donne à l'autre du temps pour nous apprivoiser. J'ai pu constater que de nombreuses entreprises engagent des stagiaires qui ont donné pleine satisfaction. Vous pouvez donc considérer comme un investissement le fait de proposer un stage non-rémunéré d'un mois, par exemple.

Une fois dans l'entreprise, vous avez accès à l'informel (la machine à café), à ce qui ne se dit pas (la cafétéria), aux enjeux de pouvoir (les séances), bref, vous pouvez donc exercer une marge de manœuvre...

***Se proposer pour une mission gratuite,
c'est déjà mettre un pied dans l'entreprise.***

5) Stratégie Séminaire, Mémoire

Vous voulez vous rapprocher d'une entreprise, vous ne savez pas comment, vous n'osez pas. Proposez-lui une prestation concrète : un sujet de mémoire, une recherche documentaire, une synthèse d'ouvrage, la rédaction de courrier, la revue critique des lettres types, la création d'un centre de documentation interne...

Vous n'avez aucune idée du sujet? Pas grave: si c'est une entreprise de service, en lisant les journaux, en discutant avec un ou deux spécialistes, vous aurez vite compris que les entreprises de service sont obsédées -entre autre- par la qualité du service. Proposez leur un mémoire sur la qualité de service. Et ne dites pas mémoire, dites audit. Et si vous avez du culot, vous pouvez intégrer la démarche comparative et vous faire co-financer la recherche. Vous avez maintenant un pied dans l'entreprise. Insister ensuite pour la présenter au mandant. Il est DRH? Parlez-lui en DRH. Il est financier? Parlez-lui en financier.

Où apprend-t-on ces langues étrangères? Dans les revues spécialisées, dans les colloques, au sein des associations professionnelles.

***Proposer, c'est déjà vous mettre en position
de collaborateur de l'entreprise !***

6) Stratégie de l'Indien

Se mettre dans les mocassins de l'autre.

Se documenter sur le poste, sur l'entreprise, sur le langage de cette entreprise, sur sa culture. Si vous êtes de sensibilité de gauche, vous pouvez parler avec un patron d'entreprise de "plus-value" qui est un concept marxiste.

Si vous êtes sociologue, vous pouvez vous référer aux travaux de Le Breton, d'Ehrenberg: vous pouvez parler de qualité, d'empowerment, d'initiative, de performance, même d'un point de vue critique...

Bref créer des passerelles. Donner une chance à l'autre de vous comprendre.

Si vous voulez travailler dans le technique, informatique, postuler via internet.

Si vous voulez travailler dans un journal, envoyer une lettre journalistique.

Si vous voulez bosser dans une entreprise de pub, jouer la créativité.

Votre dossier ? Je suis persuadé que l'on ne devrait pas réaliser son dossier seul. Faites-vous relire, critiquer... Ne pas verbaliser, mais traduire encore et toujours.

***S'adapter à l'entreprise et à son discours,
c'est lui permettre de vous adopter !***

7) Parler pour faire la différence

Lorsque vous avez apprivoisé, par des documents, par des lectures, par des rencontres, l'entreprise ou l'institution que vous voulez approcher, demandez-vous qu'est-ce que vous pouvez lui apporter. Ne redites pas ce qu'il y a dans le dossier.

C'est pourquoi le dossier ne doit pas être encyclopédique: il doit être suffisamment intéressant pour vous permettre d'obtenir un entretien. Pas un job, mais un entretien. Ensuite, c'est votre force de partenaire de discussion, d'échange qui fera la différence.

Prévoyez des "petits plus" que vous distillerez subtilement au cours de la discussion (un article que vous avez écrit, un bon mot que vous avez retenu, des photocopies d'un chapitre d'ouvrage qui vous semble pertinent pour la personne qui vous reçoit...)

Parler pour faire la différence, c'est être entendu !

8) Stratégie du Petit Prince

Comment apprivoiser les entreprises? Par exemple par des lettres spontanées.

Encore faut-il qu'elles arrivent dans des entreprises qui engagent, donc qui marchent, qui sont en croissance. Pour identifier celles qui sont en croissance, il suffit de lire le journal, ou la presse spécialisée. Rien ne vous empêche de contacter le journaliste: "pouvez-vous me transmettre quelques informations sur cette entreprise, qui en est le Directeur général, le DRH, à qui pourrai-je m'adresser, etc..."

Vous pouvez également vous adresser au service de documentation de l'entreprise, ou au service de presse des différents journaux, ou encore sur Internet, puisque l'Hebdo, ou d'autres médias ont leur production on line.

Se faire engager, c'est créer des liens entre vous et l'entreprise !

9) Stratégie de l'hameçon

Vous recevez une lettre négative?

C'est une chance, car elle va vous permettre d'obtenir des renseignements fondamentaux. Il faut rappeler téléphoniquement la personne qui vous a écrit, la remercier, lui demander une critique de votre dossier, de votre entretien ainsi que 3 autres adresses d'entreprises où elle imagine vous voir travailler. Vous demandez également si vous pouvez vous référer à cette personne.

***Une lettre négative, c'est trois possibilités
nouvelles de se faire engager !***

10) Stratégie de la conviction, séduction, recommandation

Savoir se faire recommander, mais pas se faire imposer...

Savoir convaincre: soit par sa force de persuasion, soit par sa force de proposition, soit par son comportement

Je déteste cette expression "Savoir se vendre": finalement, il s'agit de tout faire pour que l'entretien se déroule bien. Le succès réside manifestement dans un haut degré de préparation spécifique. Lisez 10 guides destinés à des recruteurs, identifiez les questions-clés, les questions-pièges, préparez-les. Amenez vous-même le recruteur sur votre terrain de compétences.

La préparation, c'est avant tout chacun son style !

11) Stratégie de Robin des Bois: faites-flèches de tout bois.

Si vous avez les idées claires, contacter des cabinets de sélection de personnel, il y en a foule. Postulez aussi en France, en Italie, dans les ambassades. Brassez, mobilisez tous les réseaux possibles. Bénéficiez de toutes les opportunités possibles: le train est un excellent réseau de socialité. C'est un club de service, tel le Rotary, mais c'est un club de service public. Lorsque vous voyez le train sous cet angle, et que vous savez que dans le TGV Lausanne Paris, il y a quelqu'un qui peut vous engager potentiellement, vous vous donnez la possibilité de trouver un emploi. Le bar est évidemment le haut lieu stratégique par excellence pour nouer les contacts.

Certains lieux créent des liens, donc des liens professionnels !

12) Stratégie de la quête du Graal

C'est ce que les spécialistes nomment aujourd'hui "l'employabilité". Lorsque vous avez un

job, il faut recommencer par la stratégie une, car vous n'est pas sûr de pouvoir le conserver 10 ans. Il faut donc en permanence se poser la question de l'employabilité: quel service je vais pouvoir rendre à mon employeur demain, dans un an, dans deux ans. Quelle est ma plus-value, ma valeur-ajoutée. En quoi mon engagement fait la différence ? Évidemment que lorsque vous êtes en poste, il y a un autre marché du travail qui s'ouvre à vous: le marché interne à l'entreprise, et le marché des concurrents.

Lorsque vous avez trouvé un job, continuez à chercher, à vouspost-former et à veiller stratégiquement à l'évolution du marché de l'emploi.

13) Stratégie divine: le don d'ubiquité

J'ai l'impression que demain, les universitaires seront de plus en plus amené à travailler à temps partiel, c'est-à-dire à cumuler 2 ou 3 emplois. C'est une véritable chance pour les gens curieux, mais il est évident que ce phénomène comporte un coût social, en terme d'énergie, de précarité, mais également en terme d'assurance sociale, de caisse de pension...

Il faut se préparer à ces tendances et les considérer comme des opportunités à saisir.

Travailler demain, c'est peut-être cumuler 3 "places" et supporter 6 patrons

14) Stratégie du Cardinal Mazarin

Le seul combat que vous risquez de perdre, c'est celui que vous n'engagez pas. Ne vous satisfaisez jamais d'une position de faiblesse.

Copyright 2003 ProLitteris et Stéphane Haefliger, CH 8033 Zürich

Stéphane Haefliger
Sociologue
Boulevard de Grancy 27
1006 Lausanne

Tél. perso: 021 617 31 55
Mobile: 079 742 67 81

E-Mail: stepcom@bluewin.ch