

CE QUE L'ON A OUBLIÉ
DE VOUS DIRE POUR...

Patricia Goudelin

Illustrations : Cécile Daubas

Ce que l'on a oublié de vous dire...

Réussir tous vos entretiens

Guide pratique d'auto-coaching

Éditions Persée

Illustrations :
Cécile Daubas

Page Instagram :
ceciledaubas

Consultez notre site internet



© Éditions Persée, 2021

Pour tout contact :
Éditions Persée – Centre Chester Carlson
ZAC du Moulin des Landes – 2 rue Gutenberg,
44980 Sainte-Luce-sur-Loire
www.editions-persee.fr

INTRODUCTION

Avez-vous déjà assimilé l'entretien à une épreuve, un test, un moment où l'autre va vous observer, vous juger, vous cataloguer ?

Avez-vous redouté d'être déstabilisé, provoqué, bousculé, de perdre vos moyens ?

Si **la réponse est oui**, vous trouverez dans ce guide des **méthodes**, des **astuces**, des **réflexions**, des **exercices** qui vous permettront d'aborder vos futurs entretiens avec sérénité et confiance.

Peut-être même que vous vous surprendrez à vouloir en provoquer quelques-uns pour tester les méthodes acquises.

Peu importe que votre futur entretien concerne, une embauche, une évaluation, un examen... en réalité et peut être contrairement à ce que vous avez entendu sur le sujet, il n'existe pas de méthodes particulières pour ci ou pour ça ! Mais **une** méthode applicable à tous les types d'entretiens.

J'imagine que vous en avez entendu sur l'entretien ! Il faut absolument dire ci, dire ça ! S'habiller comme ci ou comme ça ! Faire ci, faire ça !

Autant de représentations qui au final finissent plus par être bloquantes que par donner envie.

Vous donnez envie !

Voilà mon défi dans ce guide...

Patricia GOUDELIN

CHAPITRE 1

AVANT L'ENTRETIEN

*« La liberté consiste à se discipliner
au lieu de se laisser discipliner. »*

Albert Einstein

CE QU'IL EST URGENT DE NE PLUS CROIRE SUR L'ENTRETIEN

Notre culture, l'éducation que nous avons reçue, l'environnement dans lequel nous avons évolué ainsi que nos expériences façonnent notre perception du monde et des gens. C'est ce que l'on appelle le principe de réalité. Nos perceptions ou représentations traduisent ce que nous pensons être vrai, juste, faux, injuste, beau, laid...

Mais nous oublions très souvent et ce dans beaucoup de situations que ce qui est vrai pour une personne n'est peut-être pas vrai pour une autre.

La seule réalité avec laquelle nous pouvons être unanimement d'accord est une réalité objective, factuelle, une réalité externe, observable pour tout le monde et par tout le monde... La terre est ronde par exemple.

Mais lorsque nous revenons un peu en arrière dans notre histoire, la terre n'a pas été ronde pour tout le monde et certains spécialistes de l'époque comme Galilée n'ont pas été reconnus à la juste valeur de leur découverte.

L'objectivité contre la subjectivité. La plupart du temps, nous communiquons et interagissons les uns et les autres sur le registre de la subjectivité (ce que vous pensez, ce que vous croyez, ce que l'on vous a dit...)

Autant de représentations subjectives que vous vous êtes construites. Les représentations ne sont pas à bannir puisque nous ne le pouvons pas. Une représentation positive, constructive vous fera avancer. A contrario une représentation négative et limitante vous freinera.

Face à une situation d'entretien, voici les 6 croyances limitantes qu'il est urgent de reconsidérer.

1. Mon interlocuteur va chercher à me dominer, à me coincer, à me déstabiliser.

2. L'entretien est un mauvais moment à passer.

3. Mon interlocuteur a l'habitude, moi pas.

4. Je ne suis pas bon dans ce moment-là.

5. Je dois répondre à toutes les questions.

6. Je ne dois pas montrer mes sentiments et émotions.

POURQUOI CE SONT DES CROYANCES ?

Parce que ce qui peut s'avérer vrai une fois, n'est pas à généraliser !

Nous avons tendance dans de multiples situations à généraliser nos expériences.

Cela s'est mal passé une fois, donc...

Des croyances, nous en avons reconsidérées beaucoup depuis que nous sommes petits et nous en adoptons des nouvelles régulièrement (souvenez-vous... le Père Noël, la petite souris...). Indépendamment de ces croyances, nous en avons aussi beaucoup sur nous-mêmes (je ne suis pas capable de faire ceci ou cela, je ne mérite pas ceci ou cela...)

Une croyance négative sur soi est limitante.

Si vous abordez l'entretien en vous disant par exemple que votre interlocuteur va chercher à vous dominer, à vous coincer, à vous déstabiliser, vous allez vous connecter à une croyance limitante. L'état d'esprit dans lequel vous vous présenterez à lui sera déjà observable dans votre communication non-verbale.

Lorsque vous capitalisez sur vos projections, pensées, sentiments et opinions en les considérant comme vrais, votre attitude, votre posture, votre timbre de voix refléteront ce qui se passe à l'intérieur de vous que vous le vouliez ou non !

Il est donc essentiel de garder à l'esprit qu'une attitude ouverte et centrée sur l'entretien que vous vous apprêtez à vivre et la personne que vous allez rencontrer seront les premiers pas vers la réussite de celui-ci.

Et si votre petite voix intérieure vous dit des choses qui peuvent jouer en votre défaveur, posez-vous cette première question :

Comment je sais cela ?

C'est ainsi que vous vous rendrez compte que les réponses à cette question ne sont que l'expression de votre représentation.

Exemple : *Vous vous dites que vous ne l'intéressez pas !*

Comment savez-vous cela ?

Vous vous dites que vous le savez parce que cette personne ne vous a gardé en entretien que 20 minutes.

Est-ce que cela vous prouve réellement que vous ne l'intéressez pas ? Est-ce vrai ?...

Ce questionnement vous permettra de revenir à une certaine neutralité vous permettant de rester centré et ouvert à l'échange avec cette personne.

Si en revanche, votre petite voix intérieure vous dit que tout va bien se passer, écoutez là, vous êtes sur la bonne voie !



LA BONNE VOIE...

La première chose à prendre en compte est qu'un entretien est une **rencontre**.

Rencontrer une ou plusieurs personnes. Parce que oui, dans un entretien, nous rencontrons des personnes et non des fonctions (nous sommes souvent beaucoup plus intimidés par la représentation que nous avons d'une fonction ou d'un statut d'une personne que de la personne elle-même !)

Imaginez, je vous présente Marc. Votre façon d'entrer en relation avec Marc sera naturelle et spontanée et reflétera votre personnalité.

Maintenant imaginez, je vous présente toujours Marc en vous précisant cette fois qu'il est le directeur général de la Société X!

Comment allez-vous vous comporter avec Marc ?

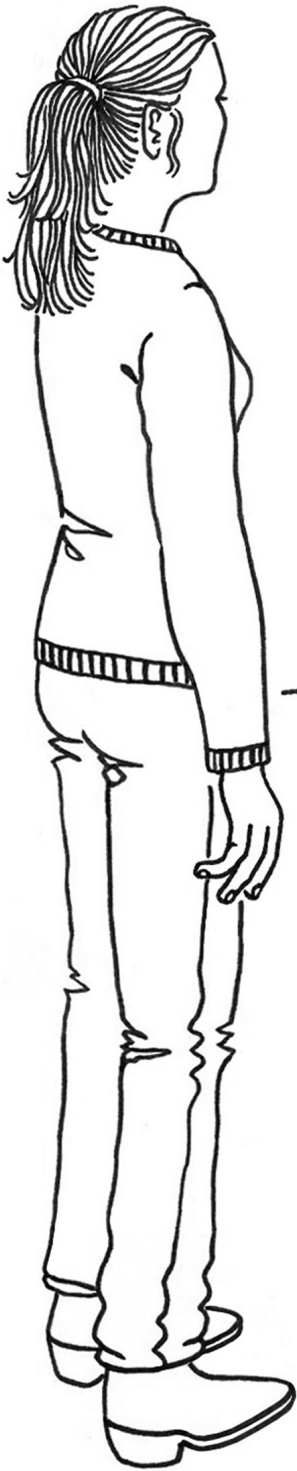
Beaucoup de personnes dans ce cas se comporteront différemment en ayant connaissance de la fonction de Marc. Pourtant Marc est la même personne !

Lorsque vous voyagez, vous pouvez entrer naturellement en relation avec une personne sans vous soucier de ce qu'elle fait dans la vie parce que vous êtes dans un autre contexte qui vous met sur un pied d'égalité et dans lequel il n'y a pas d'enjeu (vous êtes tous les deux en voyage!).

Lorsque vous faites du sport, c'est pareil! Vous pouvez tout à fait « transpirer » à côté de quelqu'un qui dirige une multinationale mais vous n'en savez rien et votre façon d'entrer en relation avec cette personne sera naturelle et spontanée, ce qui ne sera pas le cas si vous rencontrez votre champion préféré puisque vous verrez d'abord le champion avant la personne.

Pour rester naturel et spontané, considérez qu'un entretien est une rencontre avec une ou plusieurs personnes avant tout.

Cette rencontre va permettre un échange. Un échange qui va permettre de se découvrir. Une découverte qui va donner envie à l'autre d'en savoir plus... Comme lorsque vous voyagez!



UN ENTRETIEN EST UNE RENCONTRE, UN ÉCHANGE !

Sortons quelques instants du cadre professionnel et de l'entretien.

Supposons... Vous avez rendez-vous avec une personne que vous avez trouvée sympa lors d'une soirée organisée chez des amis.

- Comment vous préparez-vous pour ce rendez-vous ?
- Dans quel état d'esprit êtes-vous ?
- Comment allez-vous interagir avec cette personne ?
- Quel regard allez-vous poser sur elle au cours de votre rendez-vous ?

Toutes ces choses que vous allez faire, dire, mettre en place inconsciemment dans ce contexte visent un objectif commun : créer un lien de confiance.

Et c'est ce même lien de confiance qui fera évoluer la relation.

Professionnellement et dans le cadre d'un entretien, il s'agit d'avoir le même objectif à la différence que dans ce contexte précis l'objectif est conscient.

*Créer un lien de confiance avec
votre interlocuteur, voilà votre mission.*