

COMMENT ÊTRE TOP DANS L'ENTRETIEN DE RECRUTEMENT ?

Lorsque l'on devient par la force des circonstances Volontaire d'emploi (et non chômeur ou demandeur d'emploi), toute période de recherche d'emploi doit être vécue et opportuniste en vue d'améliorer encore davantage son savoir-faire, sa culture, sa force mentale, son ambition, son niveau de rémunération. Au lieu de se plaindre, de désespérer ou de broyer du noir, il convient, au contraire, d'être particulièrement offensif(ve), positif(ve) et déterminé(e). Dans ces conditions, tout échec professionnel reste relatif et momentané et doit même pouvoir se transformer assez rapidement en réussite personnelle, certainement encore plus forte et intéressante qu'auparavant. Pour cela il faut se battre, se démener, se vendre, s'imposer, soit autant de qualités et de traits de caractère accessibles à tous par la volonté et l'intelligence. Pour gagner dans un entretien de recrutement, il est donc nécessaire d'être au top de sa performance, c'est-à-dire croire en soi et rayonner de motivation !

Seuls les [titres en bleu gras](#) offrent une lecture complète sur site. Cliquer sur les liens pour accéder directement aux textes.

- . [Secrets de professionnel pour faciliter l'entretien](#)
- . [Se préparer un moral de gagnant avant l'entretien](#)
- . Rester professionnel
- . E-Recrutement
- . Le placement des cadres
- . Entretien de recrutement - côté recruteur
- . [Entretien de recrutement - côté candidat](#)
- . Le contrôle de candidature
- . L'entretien professionnel et d'évaluation
- . Brèves de presse

QUELQUES RÈGLES SIMPLES

Si l'entretien n'est pas forcément une chose facile il n'est pas non plus difficile. Il nécessite un entraînement et une vigilance constante de son comportement et du contenu de son discours. Toutefois quelques règles simples permettent de créer une bonne image et avoir de l'assurance devant le recruteur.

1. Rester naturel

Il est nécessaire de n'avoir aucun comportement stéréotypé (parler rapidement, devancer les questions, prendre des postures trop parfaites, sourire mécaniquement...) dans le but de vouloir donner une image apparente de soi trop belle pour être vraie. L'émotion doit être palpable dans une première relation où l'on se découvre. En cela, il est conseillé de faire preuve de spontanéité, d'authenticité, de «vrai», en n'ayant pas peur de sortir des convenances habituelles en évoquant ce qui plaît et/ou impressionne. Être direct est un plus indéniable lorsque cela est fait avec tact et sans arrière-pensée. En tout état de cause, il faut éviter d'utiliser le langage de bois, un vocabulaire trop précieux ou un jargon trop technique.

2. Manifester du savoir-vivre

Il convient de ne jamais se relâcher en cours d'entretien surtout si le courant passe bien, que l'ambiance est bonne et l'interlocuteur sympa. Ne jamais couper la parole à son interlocuteur, ne pas fumer, ne pas mastiquer du chewing-gum, ne pas s'esclaffer de rire, ne pas poser de documents ou d'affaires sur le bureau, ne pas forcer inutilement sa voix ou, au contraire, devenir inaudible. En toute occasion, il faut rester disponible, attentif, courtois et poli sans devenir ni obséquieux et faux-jeton.

3. Rester concentré

Tout entretien se prépare à l'avance, ou pour le moins nécessite de le cadrer dans son déroulement avec une introduction (se présenter dans les grandes lignes), un développement (utiliser les questions pour répondre avec des arguments forts préparés à l'avance), une conclusion (où l'on aborde des aspects décisifs : poste, statut, rémunération, nouvel entretien...)

4. S'intéresser sincèrement à l'entreprise

Il s'agit d'éviter de pratiquer un egocentrisme permanent sur son CV, son cursus diplômant ou son expérience professionnelle (sauf réponses précises à des questions précises) mais de s'intéresser au cœur du sujet, c'est-à-dire au poste concerné et à l'entreprise. Il est nécessaire de rechercher un maximum d'informations sur l'activité de l'entreprise en posant des questions courtes, précises et pertinentes.

5. Prendre l'initiative

Il est préférable de ne pas trop jouer «rusé» ou de mentir. Il faut au contraire positiver sur les erreurs du passé ou les faiblesses du CV en jouant «carte sur table» comme en indiquant les leçons que l'on en a personnellement retirées. Il est toutefois conseillé de ne pas évoquer de soi-même les détails pénibles d'une situation personnelle ou professionnelle délicate ou conflictuelle, lorsque celle-ci reste périphérique au problème actuel de recrutement.

COMMUNIQUER : LES 4 CONDITIONS DE BASE

- . Définir les résultats que l'on souhaite obtenir en se fixant des objectifs même minimes.
- . Demeurer souple en adaptant en permanence son comportement en fonction de la situation ou de l'autre.
- . Rechercher «l'adéquation dans le domaine du vécu sensoriel», c'est-à-dire un terrain d'échange dans lequel chacun a les mêmes repères d'expérience ou des points communs (même type de formation, lieu de vie, communauté d'appartenance, rôle de père ou mère, activités, sports identiques...)
- . Exercer une vigilance permanente sur tout ce que l'on voit et entend en les mémorisant ou mieux encore, en les notant.

SECRETS TACTIQUES

L'important durant l'entretien est de se sentir mentalement à «égalité» d'homme ou de femme (c'est-à-dire adulte) avec son interlocuteur ou interlocutrice. Le fait de penser à certaines postures affirmées apporte de la hauteur de vue et donne l'impression de «garder la main» durant tout l'entretien.

Exemple de postures à mettre en place lors de chaque entretien :

. Prendre possession des lieux

Pour cela le mieux est d'utiliser, avant l'entretien, au maximum les 2 sens de la vue et du toucher. Ainsi pour programmer rapidement son cerveau en l'habituant à la nouvelle situation vécue, et évacuer ainsi le sentiment ou le stress d'être un(e) étranger (ère) (ce qui tend à inhiber), il est conseillé de :

- . S'asseoir confortablement.
- . Changer de position (assis, debout, marcher)
- . Prendre dans ses mains un document, consulter un magazine
- . Toucher les matériels ou équipements à disposition
- . Ouvrir des portes, aller à la fenêtre en jetant un regard d'ensemble
- . Lire un panneau d'affichage, s'intéresser aux photos et au décor
- . Etre curieux de tout en regardant partout autour de soi
- . Favoriser tout échange verbal court avec les personnes rencontrées (accueil, personnel, personnel d'entretien...)
- . Envoyer des signes de reconnaissance à toutes les personnes rencontrées sur son chemin (contact visuel amical, signe de tête, bonjour...)
- . Aller dans les «toilettes» de l'établissement en allant faire ses besoins (si nécessaire), se laver les mains, se regarder dans la glace pour éliminer les éventuelles petites traces ou marques pouvant attirer l'oeil de l'interlocuteur.

. Soleil dans le dos

C'est un réflexe de combattant que de ne jamais avoir le soleil dans les yeux mais plutôt dans le dos ou sur le côté. En effet, toute source lumineuse directe tend à déstabiliser la concentration et la sérénité sachant que l'oeil humain capte à lui tout seul presque 85% des stimuli extérieurs et qu'il est capable de percevoir jusqu'à 10 millions d'unités d'information à la seconde. Autant dire que plus la source lumineuse est importante (soleil, forte luminosité...) plus l'espace mental est occupé à se protéger (perte de moyens, lucidité affaiblie) et ne peut alors maîtriser réellement les données objectives de la situation. La meilleure solution consiste alors à changer de place, demander à ce que l'on tire les stores ou que l'on éteigne la lumière trop vive, voire même de demander l'autorisation de porter des lunettes de soleil !

. Position de 3/4

Dans les archétypes humains (et animaux) le face à face entre deux individus du même sexe (homme/homme ou femme/femme), qui plus est ayant chacun(e) une forte personnalité, conduit inéluctablement à un rapport naturel de dominance et/ou de domination dégradant le nécessaire respect présidant aux bonnes relations humaines. Si aucun des protagonistes ne veut céder, il s'ensuit alors une tension interne préfigurant la lutte de rôle et une agressivité latente dont la manifestation se détecte par un durcissement du visage et du regard via la contraction de certains muscles ainsi que par une respiration plus rapide. Le résultat des courses conduit à l'instauration d'un rapport de force pouvant produire des signes de dominé chez l'un (détournement de la tête, baisser les yeux...) et une fausse idée machiste de vainqueur chez l'autre. La bonne solution consiste donc à éviter le face à face en se plaçant de 3/4, c'est-à-dire, en avançant ou en reculant un pied, ou en tournant légèrement son siège au moment où l'on s'assied.

. Ancrage corporel

C'est la base de l'équilibre du corps mais aussi d'une bonne circulation sanguine, oxygénation du cerveau et relaxation musculaire. Pour cela, il est nécessaire que le centre de gravité du corps soit le plus bas possible. Pour cela, il est nécessaire de :

- . Ouvrir l'angle au sol de ses pieds à 45° (ne pas croiser les pieds ou les jambes) en les faisant reposer bien à plat
- . Utiliser la position 3/4
- . Tenir son buste droit avec un port de tête droit devant (ne pas se recroqueviller, rentrer les épaules ou baisser la tête)
- . Fléchir légèrement les genoux (ne pas être «droit comme un i»)
- . Ne pas être penché en avant, en arrière ou sur le côté, se tenir sur un pied, se tenir à un mur ou s'adosser à lui
- . Rester assis au centre du siège (ni au bord ni trop en arrière)

. Port de tête incliné

Pour désamorcer un conflit, réduire les tensions, donner l'impression que l'on ne veut ni s'imposer, ni dominer mais, au contraire, donner une image et une impression d'écoute et de comportement pacifique, la seule attitude conseillée est celle du port de tête incliné.

Instinctif chez les femmes (traduisant la séduction, l'apaisement, l'écoute bienveillante, la non domination), ce type de port de tête émet toujours un signal inconscient d'un cou qui s'offre associé à une posture fondamentalement non agressive. Il a pour effet d'anéantir ou de désamorcer rapidement le rapport de force latent entre deux personnes du même sexe. Il est donc conseillé en toute occasion et notamment en situation d'écoute active.

. Contact visuel

C'est l'intensité du regard qui traduit le mieux la personnalité, le mental, le caractère de l'individu. Le contact visuel traduit, par ailleurs, l'implication dans le présent, ici et maintenant, en exprimant le courage à «regarder» les choses en face donc son interlocuteur dans les yeux sans le craindre ni exprimer une quelconque crainte. C'est donc toute l'âme et l'intimité de l'individu qui s'expriment par la fenêtre du regard mais aussi la séduction, l'influence ou la domination. Aussi pour indiquer que l'on vit complètement ce que l'on dit, ce que l'on entend et/ou observe en temps réel, rien de mieux que d'avoir un regard droit devant plongeant dans l'oeil de son interlocuteur. Toutefois, entre deux personnes du même sexe, il convient d'adopter un contact visuel qui ne soit ni dominateur, ni incisif, ni perturbant pour l'autre.

La meilleure technique consiste à :

- . Ne jamais plonger directement dans la pupille de l'autre (partie centrale noire de l'oeil)
- . Regarder de manière décalée à 1 cm le «coin de l'oeil» de son interlocuteur en choisissant n'importe quel oeil (on ne regarde en réalité qu'un seul oeil)
- . Accepter que ce type de déport visuel devienne un peu flou, ce qui permet justement de réduire au maximum la concentration inhérente au contact visuel. Cela permet de réduire la tension musculaire sur son propre visage, abaisser le seuil de tension énergétique par conséquent éliminer toute forme de rapport instinctif ou réflexe de dominance.
- . S'habituer à maintenir un tel contact visuel favorise un meilleur état de concentration et d'assurance personnelle.

. Bras autonomes

Le mieux dans une relation d'échange est de conserver les bras «ouverts» indiquant ainsi une certaine aisance physique et mentale. Il existe d'ailleurs une corrélation étroite entre l'assurance de soi et l'affirmation de soi avec la posture des bras dits «autonomes». L'inverse est également vrai lorsque l'individu prend l'habitude de croiser ou «fermer» les bras ou les mains. Il indique alors une tension intérieure, une forme d'insécurité en lui-même ou encore de crainte vis-à-vis de son environnement et/ou des propos de son interlocuteur. Pour conserver les bras autonomes et créer les conditions d'une aisance remarquée ainsi qu'une libération psychologique durant l'entretien, il est nécessaire que :

- . Les bras et les mains n'aient aucun contact entre eux
- . Debout, les bras peuvent et doivent s'animer au fil de l'entretien et/ou rester légèrement pliés le long du corps
- . Assis, les mains peuvent reposer sur les cuisses ou tenir quelque chose
- . S'habituer à avoir les bras autonomes 80% du temps afin de formater, en retour, un mental plus solide et plus affirmé.

. Respiration abdominale

Pour retrouver rapidement son calme et la maîtrise de soi rien ne vaut une bonne respiration abdominale. La respiration permet d'oxygéner via le sang tout le corps humain, les tissus, les muscles tout en régulant les battements du coeur et en irriguant mieux le cerveau. Par les mouvements alternés de la cage thoracique, le système nerveux au niveau du plexus solaire est lui-même «massé» au niveau du diaphragme favorisant, en retour, une diminution de la tension nerveuse (fièvre, perte de moyens, anxiété, trou de mémoire...) tout en faisant baisser le stress et en assurant un meilleur métabolisme. Aussi respirer profondément est une fonction simple et accessible à tout le monde en seulement 2 minutes montre en main. Il suffit simplement de pratiquer successivement 5 petites opérations :

1. Inspirer lentement par le nez
2. Gonfler simultanément le ventre au maximum
3. Conserver l'air et le ventre tendu par tranches de 3 secondes supplémentaires à chaque inspiration
4. Expirer lentement l'air par la bouche
5. Creuser simultanément le ventre au maximum

L'inspiration et l'expiration doivent être pratiquées au moins 6 fois de suite. Il est également possible de visualiser le flux d'air entrant par le nez, descendant le long de l'oesophage et s'installant «virtuellement» dans le ventre (sinon ce serait de l'aérophagie...). Idem pour l'expiration, dans le sens inverse, jusqu'à la sortie de la bouche.

. Ne rien déranger

La règle numéro 1 du savoir-vivre professionnel est de ne jamais rien déranger de l'ordre existant dans le bureau de son interlocuteur. Même l'acceptation polie du partenaire n'exempte pas d'un jugement plus sévère après votre départ. Pour cela, il est recommandé de :

- . Ne pas parler «affaire» debout ou en marchant dans le couloir. Le protocole veut que l'entretien débute assis, dans le bureau ou le local dédié pour cela.
- . Respecter la distance de contact imposée par son interlocuteur
- . Ne pas s'asseoir le premier avant que l'on y soit invité.
- . Ne pas s'engoncer au fond du fauteuil, notamment ci celui-ci est confortable. Dans le cas d'un siège plus petit que celui de son hôte, il est recommandé de s'asseoir uniquement sur le bord ou alors demander à changer de siège ou encore faire remarquer le «différentiel de hauteur» sur le ton de l'humour.
- . Ne pas fumer si l'interlocuteur est un non fumeur, même si celui-ci accepte votre demande
- . Ne pas prendre ou bouger un objet sans demander la permission au préalable.
- . Ne pas poser ses vêtements sur un lieu non autorisé à l'avance.
- . Ne pas garder sur soi son imperméable ou son manteau fermé surtout en position assise. Il est même conseillé pour un homme d'ouvrir sa veste durant l'entretien.
- . Ne pas se faire une petite place sur le bureau en poussant les dossiers.
- . Ne pas demander à utiliser le téléphone (sauf cas urgent). Fermer son portable durant l'entretien
- . Ne pas regarder ostensiblement sa montre ou, pire encore, la faire sonner au cours de l'entretien
- . Ne pas éternuer, souffler, se moucher sans se retourner ou mettre un mouchoir devant soi. Il ne s'agit de ne pas faire profiter le partenaire de ses microbes, car il n'existe pas de convivialité en ce domaine !
- . Ne pas rester statique ni engoncé dans ses mouvements. Il vaut mieux se mettre à l'aise et sourire de temps en temps.
- . Ne jamais abuser du temps imparti ou prévu dès le départ.

Pour réussir à retrouver un job en étant prêt(e) à reprendre à tout moment un rythme de vie plus intense, il est nécessaire d'être physiquement en forme et bien dans sa peau. La première règle est d'éviter de gaspiller inutilement son énergie, de se disperser et/ou de s'isoler. 4 formes d'«hygiène» sont nécessaires au quotidien :

1. Hygiène physique

En toute situation humaine, relationnelle et professionnelle chaque individu est d'abord vu, puis entendu et éventuellement compris. Il est donc nécessaire de soigner son aspect physique notamment dans les détails :

. **Look & Vestimentaire** : S'habiller de manière à se sentir à son aise et confortable, même si en milieu professionnel l'aspect vestimentaire correspond à un signe extérieur de respect des autres et/ou d'appartenance. Le meilleur conseil à donner n'est pas dans la richesse de la garde-robe mais surtout dans la variation quotidienne des vêtements en favorisant un panachage entre eux. Il est important de savoir que les vêtements forment une sorte de carte météo personnelle. En s'habillant toujours de manière stricte, il est évident que la fantaisie n'est pas dans le registre de l'individu. De la même manière, en s'habillant de manière trop décontractée, il est possible de croire que la rigueur et le sérieux ne sont pas les points forts du sujet. Le choix des vêtements traduit également un état psychologique particulier faisant qu'en portant les mêmes vêtements qu'hier on importe dans «aujourd'hui» le même état d'esprit sans aucune variation, changement, évolution ou autre état d'humeur. Pour toutes ces raisons, il est conseillé, chaque jour, d'apporter une modification dans le détail vestimentaire en changeant la chemise, le pantalon, la cravate et/ou la veste pour les hommes, sachant que la plupart des femmes ont déjà compris depuis très longtemps l'importance de tous ces détails vestimentaires !

. **Propreté corporelle** : Tout individu est d'abord jugé sur sa propreté apparente indiquant là quel type d'estime de soi et des autres il manifeste spontanément. Il est donc nécessaire de :

- . Se laver tous les jours le matin de préférence afin de se lever du bon pied.
- . Faire attention à son haleine buccale et aux odeurs désagréables de transpiration.
- . Utiliser l'eau de toilette ou le parfum avec parcimonie.
- . Veiller à éliminer toute salissure, impropreté et plis disgracieux.

. **Rythme au quotidien** : Pour conserver un équilibre journalier il est nécessaire d'élaborer un plan d'action basé sur des horaires précis reposant sur un certain nombre d'étapes :

- . Ne pas se lever trop tard en étant actif au moins 12 H. par jour.
- . Toilette du corps afin de se sentir propre.
- . Activités physiques ou sportives afin de conserver de la tonicité et évacuer sa tension nerveuse.
- . Activités intellectuelles ou manuelles afin de se doter d'objectifs précis à atteindre.
- . Se tenir informé par la TV, radio ou presse afin de conserver les mêmes repères communs à tout le monde.
- . Sortir et s'aérer régulièrement l'esprit, ce qui ressource momentanément en rompant avec les habitudes.
- . Faire des pauses de quelques minutes toutes les heures, y compris une sieste si le corps en a besoin.
- . Rencontrer des personnes et discuter afin d'entretenir le lien social.
- . Manger convenablement avec des repas équilibrés d'au moins ½ heure.
- . Éviter de surconsommer de l'alcool, des médicaments et/ou du tabac.
- . Prendre, si nécessaire le matin, des vitamines et des oligo-éléments.
- . S'offrir de temps en temps des petits plaisirs (sortie, achats, consommation, sexualité, fête...) selon les moyens disponibles.
- . Bien dormir selon 4, 5 ou 6 tranches pleines de 90 minutes chacune.

2. Hygiène mentale

L'idéal pour conserver une grande forme au quotidien consiste à adopter une posture mentale qui écarte le plus possible toute forme de passivité. 4 conseils à suivre :

. **Se donner 5 objectifs au quotidien** : Il s'agit de relever chaque jour le défi de l'équilibre couplant obligatoirement le mental, l'intellect, l'émotion, les sensations et l'action physique, en cherchant à obtenir de manière positive :

- . **1 idée nouvelle par jour** soit de manière créative soit en apprenant ou en rebondissant opportunément sur un phénomène extérieur.
- . **1 réussite par jour** en se lançant un micro défi personnel ou un objectif à réaliser ou atteindre.

- . **1 émotion intense par jour** sous l'angle affectif ou émotionnel (rire, pleurer, gaieté, contentement des yeux, colère...).
- . **1 plaisir par jour** de façon à satisfaire chacun de ses 5 sens.
- . **1 activité physique** saillante par jour de façon à mobiliser muscles, articulations, adrénaline, respiration...

. **Dire clairement oui et non** : Il est nécessaire d'habituer son esprit à prendre des positions claires et nettes et/ou en faisant des choix sans ambiguïté. Ainsi face à telle circonstance ou situation, il est recommandé de prendre une décision simple et lisible de type : oui ou non, je fais ou je ne fais pas, je sais ou je ne sais pas. En toute occasion s'habituer à faire des choix clairs, c'est mettre de l'ordre dans son esprit même si nul n'étant exempt d'erreur de jugement, l'important est de reconnaître le cas échéant son erreur d'appréciation et/ou faire son mea culpa.

. **Ne pas se laisser influencer par les autres** : Derrière la bonne parole ou le bon conseil de ses proches se cache souvent la source de l'acte manqué, du doute, de l'incertitude, qui au lieu de rassurer perturbe psychologiquement l'intuition et l'intention initiale. Dans une situation nouvelle ou complexe la personnalité des uns n'est pas celle des autres et vouloir faire comme autrui tend plus à agir de manière artificielle et démagogique que fondée sur des impressions ou certitudes intimes. Aucun individu ne peut vraiment partager la finesse et la nuance de ce que ressent un autre dès lors que celui-ci n'a jamais vécu telle situation. L'esprit de responsabilité n'est pas de faire docilement ce que les autres vous disent de faire mais d'agir avec discernement en son âme et conscience.

. **Larguer les tensions internes** : Les motifs de tensions, de conflit ou le fait de subir les événements et les gens sont nombreux dans une journée bien remplie. Tous ces petits tracasseries, stress, irritations, attaques personnelles, émotions refoulées, agissent comme autant de «noeuds d'énergie résiduelle» qui s'accumulent peu à peu et finissent par produire de l'agressivité ou de la nervosité auprès de ses proches et surtout, un chapelet permanent de maux psychosomatiques courants (maux de tête, du dos, problèmes dermatologiques, petites maladies, gastrite...). Pour larguer ces tensions nées du quotidien, même sans raison apparente, il est nécessaire de les purger chaque jour de différentes manières :

- . Crier, «gueuler» un grand coup.
- . Rire, pleurer
- . Chanter, s'autocritiquer, faire son mea culpa, se confesser
- . Pratiquer des activités physiques ou sportives
- . Faire la fête
- . Acte sexuel
- . Respiration contrôlée
- . Libération sensorielle (massage, douche, détente...)
- . Pratiquer une activité manuelle, un violon d'ingres
- . Déplacer ses soucis en faisant autre chose, en voyant d'autres personnes, en sortant
- . Se faire plaisir (achat, coiffeur, pâtisserie, bon repas...)
- . etc.

3. Hygiène relationnelle

Dès lors qu'il s'agit d'établir un échange, une relation interindividuelle, il est nécessaire de se «pousser» un peu avant que cela ne devienne ensuite naturel. 3 types d'attitude sont nécessaires pour bien communiquer à la base :

. **Emettre des signes de reconnaissance** : Ils concernent les premiers signaux simples que nous émettons, par réflexe, lorsque nous rencontrons des gens connus. Leur but est de donner un signal d'intérêt ou de sympathie, afin de se faire un allié ou une relation amicale de celui qui les reçoit. A juste dose, c'est-à-dire de manière spontanée et authentique, les signes de reconnaissance traduisent tout le respect que l'on accorde aux autres. Il est donc conseillé, surtout en terrain nouveau ou étranger, d'émettre (en fonction des codes de la culture locale) un maximum de signes de reconnaissance tels que :

- . Dire «Bonjour» et «Merci»
- . Utilisation du nom et/ou du prénom de son interlocuteur (mais sans en abuser)
- . Faire un signe de la main ou de la tête
- . Rechercher la poignée de main
- . Porter un regard amical ou maintenir un contact visuel
- . Sourire
- . Adresser quelques mots aimables

A l'inverse, il convient de bannir lors des premiers instants de contact, toute posture négative pouvant vexer ou apparaître comme une marque d'irrespect ou d'infériorisation de type :

- . Ne pas saluer ou ne pas regarder dans les yeux
- . Ne pas dire bonjour ou remercier
- . Avoir un visage fermé
- . Oublier ou négliger volontairement les collaborateurs ou le personnel environnant
- . Ne pas serrer la main, d'une manière mollassonne ou du bout des doigts

En ce domaine, la première mauvaise impression naît souvent de ces petites fautes relationnelles dont les effets ultérieurs peuvent devenir inversement proportionnels.

. Emettre des émotions positives : C'est la tonalité émotionnelle qui fait le plus souvent la différence entre 2 personnes même si le vocabulaire, la syntaxe ou l'élocution ont toute leur place dans l'échange. En fait, c'est la couleur émotionnelle appuyant le contenu de notre communication verbale qui crée l'attention, l'intérêt, l'écoute attentive, l'envie, la qualité et l'humanité dans l'échange. Pour faire vibrer son interlocuteur, il existe un registre de 4 émotions positives par ordre d'importance :

1. **L'enthousiasme** qui se traduit par une expression engagée et authentique traduisant ardeur, motivation, sincérité, confiance en ce que l'on dit. L'enthousiasme est en général constant.
2. **Le grand intérêt** qui se manifeste de manière ciblée et ponctuelle sur tel ou tel thème reflétant un engagement personnel marqué et appuyé.
3. **Le conservatisme** dans ce qu'il représente comme modèle d'élocution polie, de précision experte, de neutralité bienveillante et/ou de contenu sécurisant.
4. **Le contentement** qui se traduit par une manifestation de joie, de gaieté, de confiance en soi, de bonheur présent.

. Avoir l'esprit positif : Pour cela, il faut commencer par utiliser des mots positifs, des images et des projets positifs et constructifs. Il faut ensuite rechercher la présence de gens positifs, ouverts et tolérants dans l'échange. Sachant que le positif attire le positif le choix de vie doit être sans ambiguïté. Pour cela, il est nécessaire de :

- . Combattre l'échec par la réussite car si la réussite appelle la réussite, l'échec appelle l'échec.
- . Bannir de son esprit toute pensée négative qui fait voir le monde en gris ou en noir.
- . S'enfuir de ou refuser tout contexte qui tire vers le bas ou lisse le quotidien vers la médiocrité.
- . Voir l'avenir en couleur en se fixant des projets mobilisateurs (sortie, nouvel apprentissage, formation complémentaire, lecture, découverte, rencontres, activités diverses...)
- . Avoir à tout instant un faisceau d'objectifs à très court terme, court terme, moyen terme, long terme et très long terme.
- . Ne jamais se focaliser sur un seul grand objectif, car dès son atteinte la déprime ou la baisse d'énergie est inévitable.
- . Se nourrir constamment l'esprit d'expressions positives et gagnantes en refusant toute possibilité de perdre.

4. Hygiène de la pensée dominante

De tout temps l'homme ou la femme qui gagne est celui ou celle qui pense qu'il ou elle va gagner. Déjà Virgile affirmait quelques décennies avant J.C *«Ils en sont capables parce qu'ils pensent qu'ils en sont capables»* . Là se situe le véritable secret des champions et des grandes réussites en démontrant une mentalisation sans faille associée à une certitude inébranlable de réussir l'entreprise menée. Pour cela, il s'agit de vaincre le doute en envisageant avec assurance et certitude une fin heureuse considérant que «là où existe une volonté existe forcément un chemin». Le meilleur moyen de s'autoprogrammer pour devenir performant consiste à utiliser l'imagerie mentale et l'auto-suggestion. Ces techniques permettent d'imaginer par avance le déroulé du «film» que l'on veut voir se réaliser. Il se produit alors un marquage des neurones (à l'instar de toute expérience de vie du réel) faisant que lorsque les conditions imaginées via le recours à la mémoire, à l'imaginaire, à la visualisation d'une quelconque situation se présentent ensuite en vrai, une sorte d'arc réflexe neuronal se produit pour aboutir à l'action, à la sensation ou au comportement préalablement visualisé. En ce sens, le cerveau humain peut être considéré comme relativement docile et «bête» comme un ordinateur en traitant l'information inséminée selon le programme décidé par avance. Pour que cela fonctionne, il est toutefois nécessaire de rester réaliste et surtout d'éviter toute forme de pensée négative contre autrui ou contre soi-même, car alors le cerveau interprète cela comme un ordre à accomplir «mécaniquement» même contre sa propre volonté ou intelligence. Il existe 2 scénarios pour s'auto-suggestionner à réussir :

. **L'auto-conditionnement** : Il consiste à renforcer la suggestion par des détails réalistes et des actions types à mener, de façon à creuser encore davantage le sillon des «flux neuronaux». Pour cela, il est conseillé de répéter plusieurs fois avec détermination et parfaite assurance ce que l'on souhaite voir arriver selon les 3 manières suivantes :

- . Ecrire clairement le déroulé du projet.
- . Réfléchir et/ou lire à haute voix les étapes nécessaires (lorsqu'elles sont positives).
- . Visualiser clairement la tâche terminée comme dans le vrai.

. **L'imagerie mentale** : Pour réussir, il est nécessaire de ne pas jouer «petit bras» ou du bout des lèvres simplement pour voir en espérant, ensuite, qu'un miracle se réalise. Seuls ceux qui réussissent dans la vie ou dans leurs projets sont ceux qui ont une foi inébranlable et un désir à 110% de réussir en sachant mobiliser le meilleur de leur énergie. C'est toujours l'authenticité et la conviction de réussir qui induit dans les faits la réussite concrète. Il existe 5 étapes pour favoriser le chemin «mental» de la réussite en remplaçant les stimuli du réel par l'information virtuelle :

. **Scénariser précisément l'objectif à atteindre** : Pour cela, il convient de profiler les grandes lignes de son plan d'action en se représentant concrètement les principales phases à aborder ainsi que les principaux détails techniques à résoudre.

. **Définir précisément le résultat que l'on souhaite obtenir** : Il est nécessaire d'indiquer exactement et de manière réaliste la somme d'argent, le niveau de santé, le titre ou le statut que l'on veut acquérir, la fin que l'on souhaite atteindre sans fause pudeur ni ironie.

. **Déterminer ce que l'on va donner en retour** : Il s'agit d'indiquer l'ensemble des efforts personnels que l'on doit consentir ou s'obliger à accomplir afin de rendre crédible le chemin de la réussite. Plus il existe un parallélisme de forme entre la réalité vécue et l'imagerie mentale, plus le cerveau considère qu'il est sur la bonne voie et ne fait plus alors de séparation critique entre virtualité et réalité.

. **Fixer un délai et un timing réaliste** : Cette étape est très importante puisque c'est elle qui tangente au plus la réalité des événements. Il est donc nécessaire de fixer précisément des repères de temps calendaire en nombre de jours, semaines ou mois.

. **Avoir un désir inébranlable de réussir** : C'est la clé du succès, sachant que ni la volonté ni l'intelligence n'interviennent directement dans l'auto-suggestion au niveau des couches du subconscient et de l'inconscient. Il ne faut jamais douter un seul instant, car cette seule impression créerait elle-même un chemin discordant. En fait, soit on y croit à fond soit on ne fait aucune imagerie mentale au risque alors que celle-ci se retourne contre soi.

PRENDRE L'INITIATIVE

La plupart des entreprises aiment à être désirées en incitant au dépôt de CV directement sur leurs sites Web. De l'avis de Denis Mayer, Conseiller à l'Apec, «*Le seul fait de prendre l'initiative est excellent pour l'image car vous êtes l'acteur de votre recherche : le choix de l'entreprise à contacter vous appartient. Le recruteur apprécie cette capacité à prendre les devants*». Pour réussir une candidature spontanée, il est toutefois nécessaire de savoir exactement ce que l'on veut faire et dans quel type d'entreprise. Candidature spontanée ne veut pas dire spontanéité et non préparation en s'obligeant, au contraire, à préparer minutieusement sa démarche.

8 conseils permettant de réussir une candidature spontanée :

- . **Suivre de très près l'entreprise visée** : Il faut que l'entreprise fasse déjà partie de son propre quotidien en s'informant sur son actualité et en connaissant ses priorités stratégiques afin de pouvoir réagir au moindre signal favorable.
- . **Sélectionner ses cibles** : Eviter d'envoyer 30 lettres par semaine en sélectionnant plutôt ses interlocuteurs. Avoir 2 interlocuteurs vaut mieux qu'un seul en contactant, par exemple, le DRH et le responsable du service concerné. Au minimum, l'un des contacts peut devenir un précieux informateur ou un intermédiaire utile.
- . **User de l'affectif pour créer l'intérêt** : En déclarant sincèrement son attachement à l'entreprise et son rapport affectif avec la marque, cela contribue presque toujours à faire réagir positivement les responsables concernés.
- . **Soigner sa lettre de motivation** : Le premier paragraphe de la lettre doit résumer son projet en indiquant clairement ce que l'on peut apporter à l'entreprise et en disant pourquoi celle-ci a été choisie plutôt qu'une autre.
- . **Jouer sur la mise en page** : Il s'agit de mettre en valeur son CV en jouant principalement sur la typographie pour informer tout en réduisant l'impact (caractères maigres) ou pour mettre en valeur (caractères gras) certaines étapes de son cursus et de sa trajectoire professionnelle.
- . **Mettre en valeur une compétence-clé** : L'objectif est d'attirer rapidement l'attention sur une compétence-clé en liaison directe avec l'activité de l'entreprise et/ou le poste concerné.
- . **Revendiquer ses acquis** : Affirmer clairement que tout a enrichi ses compétences et sa personnalité actuelle en ne s'excusant jamais de ce qui a été fait, mais plutôt en se mettant dans la peau de celui ou de celle qui veut relever un défi en s'appuyant sur la richesse de ses expériences.
- . **Après coup, être patient, mais prendre des nouvelles** : La candidature spontanée n'est qu'un prélude à la relance directe laquelle est déjà indiquée dans sa lettre de motivation en précisant que l'on va rappeler d'ici une semaine ou deux. Il est souvent vain d'attendre un effet immédiat, aussi est-il nécessaire de solliciter une rencontre par téléphone doublée d'un mail.

LES CANDIDATS QUI FONT FUIR LES RECRUTEURS

. Le falsificateur de CV

Un candidat doit rassurer. Le fait de passer sous silence une période de chômage, mentir sur sa formation ou enjoliver son parcours professionnel hypothèque sa crédibilité à faire face loyalement à ses responsabilités ultérieures.

. Le «Séraphin Lampion»

Un candidat qui envoie son CV plusieurs fois par an au même établissement alors que sa situation n'a pas changé, fait supposer qu'il rencontre d'importantes difficultés à son poste sans parvenir à trouver une solution.

. Le chasseur de prime

Dans ce cas, l'objectif du candidat n'est pas vraiment de changer de poste mais uniquement d'établir sa valeur marchande sur le marché en faisant monter les enchères vis-à-vis de son employeur actuel.

. Le candidat présomptueux

C'est celui qui se comporte de manière immodeste en se montrant «jargonneux» et prétentieux dans l'évocation de son parcours professionnel. Alors que le mieux est de jouer la carte du professionnalisme et de la sobriété en évoquant, sans détour, ses lacunes professionnelles ou les difficultés rencontrées dans le poste précédent, le présomptueux souhaite apparaître comme un winner qu'il n'est pas.

NE PAS RATER LA PREMIÈRE IMPRESSION

Une récente étude menée par le cabinet international *Robert Half Finance & Comptabilité*, auprès de DRH et directeurs financiers de différents pays, montre que près de 20% d'entre eux avouent forger leur propre opinion au cours des 10 premières minutes de l'entretien. Ce sentiment intervient même au bout de 5 minutes chez 24% des Britanniques.

Aussi pour créer une bonne impression, il est d'abord recommandé d'éviter les 7 erreurs qui tuent la candidature :

1. Tout ignorer de l'entreprise ciblée

Le premier signe d'intérêt à montrer à l'égard d'une entreprise dans laquelle on souhaite travailler, c'est de se renseigner préalablement sur quelques points clés : chiffre d'affaires, gamme de produits, nom du PDG, implantations...

2. Présenter un CV délayé ou mensonger

Côté mensonge, 1 recruteur sur 2 estime qu'il y a souvent tromperie sur la durée des emplois précédents et 2 sur 3 considèrent que les candidats exagèrent souvent leurs responsabilités réelles dans les postes occupés. En matière de cursus diplômant, il est également préférable de s'attribuer seulement un titre d'ancien élève si l'on n'est pas diplômé de telle ou telle école.

Côté délayage, il est inutile de remplir son CV d'informations n'ayant plus aucun intérêt dès lors que l'on dispose d'une expérience suffisante en entreprise (ex. : stages réalisés en cours d'éducation). Lorsqu'il existe un trou d'une année dans le CV (ex. : année sabbatique) il est conseillé de préparer soigneusement une réponse qui tient la route en cas de questionnement mettant en valeur les acquis «essentiels» de cette période.

3. Arriver sans idée sur sa carrière à venir

Un recruteur qui cherche un profil précis ne porte, en général, aucun intérêt à une offre trop ouverte et se disant prêt à tout faire. Il est impératif d'avoir une ligne directrice minimale avec un projet tourné obligatoirement vers l'avenir et non sur la mise en valeur de son «glorieux» passé.

4. Parler d'argent au mauvais moment

La première règle est de ne pas tout accepter en matière de rémunération et d'avoir l'air de se montrer aux abois. La seconde règle est de parler finance le plus tard possible et jamais des avantages en nature lors du premier entretien (chèque restaurant, mutuelle...).

5. Tenter l'esbroufe technique

Il est recommandé de ne pas rentrer dans les détails techniques de son activité professionnelle avant le second ou le troisième entretien. A ce moment là, il est nécessaire d'expliquer clairement ce que l'on sait faire en évitant d'abuser du jargon professionnel.

6. Critiquer son ancien job ou son ancien boss

En étant mauvaise langue sur son ancienne société, on apparaît immédiatement aux yeux du recruteur comme un traître et un perturbateur potentiel. Dans le business, la rancœur n'est pas de mise en obligeant, au contraire, à transformer les échecs en expériences positives. De toute évidence, il ne faut jamais donner le numéro de quelqu'un qui ne vous est pas favorable dans son ancienne entreprise.

7. Alléguer un passé de créateur d'entreprise

Pour beaucoup de recruteurs, l'esprit de l'entrepreneur indépendant traduit un profil d'autonomie et de comportement potentiellement non gérable au sein du cadre lissé de l'entreprise, sachant que celle-ci préfère le plus souvent un profil type rentrant bien dans le rang. Aussi, mieux vaut-il dire que l'on a été directeur général ou gérant salarié sans dévoiler pour autant que l'on a été effectivement créateur.

OSER PARLER DE SOI

Pour Eric Albert, psychiatre et consultant, il faut apprendre dans le cadre du recrutement «*A se mettre en valeur et à parler de soi*» de manière affirmée et non vaniteuse. Il ajoute que si «*Les principes moraux reçus de notre enfance nous interdisent de nous vanter, il est pourtant essentiel, quel que soit son métier, de savoir valoriser son activité et plus encore sa manière de faire*». Son conseil est donc simple, il faut «*Travaillez votre «pitch», c'est-à-dire comment en trois phrases provoquer l'intérêt de votre interlocuteur sur ce que vous êtes et faites*».