

## COMMENT RÉUSSIR UN ENTRETIEN D'EMBAUCHE : 7 CONSEILS SOUTENUS PAR LA RECHERCHE

Par Eric Barker, du blog *Barking Up the Wrong Tree*



Note : Sauf indication contraire, tous les liens hypertextes vous mèneront vers des textes en anglais. Je vous préviens d'avance, vous allez être surpris par ce texte. RP

### 1) Être similaire à l'intervieweur

« Être vous-même » peut en fait être un problème.

Si vous voulez savoir comment réussir un entretien d'embauche, il est important de noter que les [recherches](#) montrent que la clé pour être aimé et être plus influent est la similitude avec l'intervieweur.

La recherche montre en effet que vous pouvez en profiter en effectuant des recherches sur l'intervieweur et en vous montrant [comme lui](#) :

Après avoir soigneusement transcrit et analysé ses entretiens et ses notes de terrain à partir d'observations dans le cabinet, Rivera a déterminé qu'au moment où un candidat avait passé les examens de curriculum vitae pertinents et obtenu une entrevue, son évaluation n'était pas nécessairement basée sur « la maximisation des compétences — trouver la personne qui était absolument la meilleure dans les dimensions douces et dures de l'emploi, » selon Rivera. Au contraire, **le mécanisme**

le plus courant par lequel un candidat était évalué était sa similitude avec son intervieweur.

Aucun mensonge n'est nécessaire. Pensez attitude.

Ont-ils donné l'impression d'être agressifs et à charge ou calmes et passifs? Est-ce qu'ils se présentaient comme cultivés ou comme ayant appris à la dure?

## 2) Le bon moment est important

Vous n'avez peut-être pas beaucoup de contrôle sur cela, mais efforcez-vous de manipuler le timing à votre avantage.

La recherche montre que les entretiens vous seront plus favorables lorsque :

- Elles ont lieu [plus tôt dans la journée](#).
- [Il fait beau](#).
- Et lorsque vous n'êtes pas interviewé le même jour que [votre concurrent le plus sérieux](#).<sup>1</sup>

## 3) Encadrer La Conversation

Les premières impressions comptent [encore plus que vous ne le pensez](#). Et une fois qu'elles sont devenues une habitude, il est [très difficile de les changer](#). Maîtriser les premières impressions que vous donnez est un élément clé de la réussite d'un entretien d'embauche.

En fait, les recherches montrent qu'elles sont [la partie la plus importante](#) de tout entretien d'embauche :

Par une analyse minutieuse, les chercheurs ont constaté que tous ces facteurs ont influencé les évaluations de l'entrevue finale, et que **cela était dû à la façon dont ils façonnèrent leurs premières impressions des candidats : après ces toutes premières minutes, il y avait peu d'influence supplémentaire des qualités du candidat pendant le reste de l'entretien.**

---

<sup>1</sup> Celle-là, elle est difficile à saisir. J'ai passé bien des entrevues d'embauche dans ma vie, et je n'avais aucun moyen de savoir avec qui j'étais en compétition, à moins, bien sûr, d'évoluer dans un domaine où les candidats se comptent sur les doigts d'une main ou presque. RP

Optimisez les premières impressions dès le début en encadrant la conversation avec quelques phrases bien répétées sur la façon dont vous voulez être perçu. [Cela finira par être la structure autour de laquelle l'autre personne formera ses souvenirs.](#)

Via [Choke : What the Secrets of the Brain Reveal About Getting it Right When You Have to:](#)

Si vous commencez par quelques phrases bien répétées sur la raison pour laquelle vous êtes la bonne personne pour le poste, cette première impression peut vous aider à donner le ton de votre entretien et de ce qui sera retenu de la réunion.

L'expert en persuasion Robert Cialdini, auteur du livre classique [Influence](#), recommande sournoisement de [leur demander pourquoi ils croient que vous êtes la bonne personne pour le poste.](#)

Une fois que les gens auront fait des déclarations publiques positives à votre sujet, ils ressentiront inconsciemment le besoin de ne pas se contredire.

### 4) Se sentir puissant

Les personnes qui se sentaient puissantes avant d'aller à une entrevue [ont obtenu de meilleurs résultats](#) :

**L'amorçage d'un participant avec un sentiment de pouvoir améliore les résultats des entretiens professionnels... Dans les deux études, les juges qui ignoraient le but de l'exercice ont considérablement préféré les candidats démontrant une impression de puissance.**

Comme je l'ai déjà publié, « [le faire semblant jusqu'à ce que vous le fassiez](#) » *fonctionne*.<sup>2</sup>

Comment vous assurer de vous sentir puissant ? [Amy Cuddy](#) (lien menant vers la transcription en français d'un TED Talk), chercheuse de Harvard, recommande de faire une « pose pouvoir » en privé [avant l'interview](#) :

**La pose de pouvoir préparatoire consiste à prendre quelques minutes avant de se lancer dans une interaction ou une situation stressante pour s'ouvrir, occuper plus d'espace et se faire grand. Tenez-vous les pieds séparés l'un de l'autre, vos mains sur vos hanches, ou avec vos bras tendus vers le haut dans un «V». Ou asseyez-vous avec vos jambes devant vous, les pieds appuyés sur un bureau ou une table,**

---

<sup>2</sup> On peut aussi dire « Faire comme si... » RP

penché vers l'arrière, vos mains derrière la tête, vos doigts entrelacés et les coudes pointant vers l'extérieur.

Essayez des poses de puissance dans l'ascenseur, une cabine de salle de bain, la cage d'escalier... partout où vous pouvez trouver deux minutes d'intimité.

Des poses frappantes dans la salle de bain vous semblent-elles stupides? Ne riez pas — [ça fonctionne](#) :

Comme prévu, les « montreurs » de haute puissance/pouvoir ont obtenu de meilleurs résultats et étaient plus susceptibles d'être choisis pour l'embauche, et cette relation n'a été médiée que par la qualité de la présentation, et non par la qualité de la parole<sup>3</sup>. La condition de pose de puissance n'a eu aucun effet sur la posture du corps lors de l'évaluation sociale, soulignant ainsi la relation entre le comportement non verbal préparatoire et la performance ultérieure.

Quel type de personnes savent naturellement comment réussir un entretien d'embauche? Eh oui, les [narcissiques](#).

Maintenant, vous ne voulez pas être autoritaire, mais il vaut mieux jouer votre propre corne que de la perdre :

Les chercheurs constatèrent que les narcissiques ont obtenu des résultats beaucoup plus élevés dans les entretiens d'embauche simulés que les non narcissiques. Ils ont souligné la tendance innée des narcissiques à se promouvoir, en partie en s'engageant/s'introduisant et en parlant longuement, ce qui impliquait la confiance et l'expertise, même lorsqu'ils étaient jugés par des intervieweurs d'expérience.

## 5) Avoir une poignée de main ferme

Votre poignée de main compte beaucoup plus que vous ne le pensez.

Via [The Charisma Myth: How Anyone Can Master the Art and Science of Personal Magnetism](#) :

... des experts de l'Université de l'Iowa analysant les interactions lors d'entretiens d'embauche ont déclaré les poignées de main « plus importantes que l'amabilité, la conscience ou la stabilité émotionnelle. »

---

<sup>3</sup> Surpris, n'est-ce pas ? Moi aussi. RP

Et cela est corrélé [par](#) l'obtention [d'une offre](#) :

Cinq évaluateurs formés ont évalué de manière indépendante la qualité de la poignée de main de chaque participant. **La qualité de la poignée de main était liée aux recommandations d'embauche des intervieweurs.**

## 6) Connaître les bonnes questions à poser

Beaucoup d'entre nous sont mal à l'aise lorsque vient ce moment où on nous demande : «Avez-vous des questions pour nous?» Ce n'est pas seulement un bon moment pour obtenir des informations; c'est aussi un bon moment pour les impressionner avec une question perspicace.

[Quora](#) et [Inc](#) nous en offrent quelques gagnantes :

- *« En pensant aux personnes ayant occupé cette position auparavant, qu'est-ce qui a différencié ceux qui étaient bons de ceux qui étaient vraiment géniaux ? »*
- *« Comment décririez-vous la culture de l'entreprise ? »*
- *« Qu'attendez-vous que j'accomplisse dans les 60 à 90 premiers jours ? »*

## 7) Sachez négocier votre salaire

J'ai publié beaucoup de recherches sur [la négociation efficace](#), y compris mes entretiens avec [Robert Cialdini](#) et les [négociateurs d'otages du FBI](#).

Mais quelle est donc cette chose que l'école de MBA de Harvard dit être la plus importante pour obtenir une grande offre ?

*« Ils ont besoin de t'aimer. »*

Environ à 3:30 dans la vidéo dont vous trouverez le lien ci-après :

Voici l'équation pour obtenir ce que vous voulez. Allons droit au but : vous voulez en avoir plus. Vous voulez plus d'argent, une meilleure offre, de meilleures conditions ; voici les composantes de ce que vous devez faire. **Tout d'abord, ils doivent vous aimer. C'est la toute première composante. Les choses que vous pourriez faire qui les amèneraient à moins vous aimer réduiront vos chances d'obtenir ce que vous voulez...**

POUR VISIONNER LA VIDÉO, CLIQUEZ [ICI](#)

## 8) Prochaines étapes

Pour en savoir plus sur la façon de réussir un entretien d'embauche, cliquez sur l'élément pour lequel vous avez besoin de plus d'aide :

- [Accroître votre charisme.](#)
- [« Connecter » avec les gens.](#) (Et, aussi vers [un de mes textes.](#) RP)
- [Maîtriser la conversation.](#)
- [Améliorer vos compétences en négociation.](#) (Et vers [une de mes traductions.](#)RP)

---

Un peu de publicité pour le blogue d'Eric : Rejoignez plus de 45 000 lecteurs. Recevez une mise à jour hebdomadaire gratuite par courriel en cliquant [ICI](#).

Traduction de [How to Ace a Job Interview: 7 Research-backed Tips](#), par Eric Barker. Révisé et corrigé avec Antidote par Richard Parent, décembre 2022.

Pour communiquer avec Richard Parent : [richardparent99@gmail.com](mailto:richardparent99@gmail.com)

Pour accéder à l'ensemble de mes traductions, cliquez [ICI](#).