

*Réussir Un
Entretien
De Groupe*

Vincent KADIO

*Réussir Un
Entretien
De Groupe*

TOME 1

TABLE DE MATIERES

Introduction	7
Pourquoi un entretien de groupe ?	9
Comment se vêtir pour un entretien de groupe ?	13
Comment socialiser rapidement, même si tu ne sais pas faire la conversation ?	16
A quel moment prendre la parole lors d'un entretien de groupe ?	23
Comment structurer son intervention pour être convainquant ?...	27
Comment éviter de se faire interrompre pendant son temps de parole ?	31
Comment interrompre intelligemment les autres, même si tu n'es pas habitué à le faire ?	35
Comment paraître comme un LEADER, même si tu n'as jamais dirigé personne ?	41
Comment intervenir fréquemment juste pour soutenir un point de vue ?	45
Comment rallier les autres à son point de vue ?	49
Comment apprendre à gérer le stress de l'entretien de groupe ? ..	53
Comment démontrer de l'assurance et être convié au second tour ?	59

Vincent KADIO

Développer l'écoute active : écouter pour comprendre et non pour répondre	65
L'art de reformuler avant d'exprimer son point de vue	69
L'art de poser des questions qui font avancer la discussion	73
L'art d'influencer les autres en mentionnant fréquemment leur nom	77
Parler toujours comme si tu fais déjà partie de l'équipe	81
Savoir remercier et s'attirer la sympathie	85
Comment finir en beauté : l'art de la synthèse et de l'ouverture ...	89
Conclusion	93

Introduction

Bonjour cher(e) ami(e), je suis Vincent KADIO. Merci d'avoir investi dans cet ouvrage dont le seul but est de t'aider à réussir les entretiens d'embauche de groupe.

Je discutais avec un collègue qui avait participé à 3 de mes conférences en techniques de recherche d'emploi, et qui s'était rendu compte que je ne traitais pas du tout la question de l'entretien de groupe.

Il y avait été confronté plusieurs fois, et avait fini par découvrir une approche qui lui permettait de s'en sortir à chaque fois à cet exercice.

En échangeant nos techniques, nous nous sommes rendu compte qu'il y avait d'énormes similitudes entre ce que chacun de nous pratiquait pour réussir en entretien de groupe.

Quoi de plus normal donc que de partager ce savoir avec tous ceux que ça intéresserait de mieux préparer cet exercice délicat, en y consacrant un ouvrage.

Cet ouvrage n'a rien de théorique. Je ne partagerai que ce que ce collègue et moi pratiquons comme techniques qui a produit de bons résultats.

Comment être sûr que ces techniques fonctionnent ? Simplement en les testant par toi-même.

Mon souhait est qu'en appliquant ce savoir, tu réussisses brillamment tous tes entretiens de groupe, et que tu obtiennes l'emploi de tes rêves.

Bonne lecture.

Vincent KADIO

CHAPITRE I

Pourquoi un entretien de groupe ?

Pourquoi un entretien de groupe ?
--

De ma petite expérience, j'ai pu constater que les entreprises réalisent généralement des entretiens de groupe pour 4 raisons principales :

1. Le poste nécessite que le candidat soit à l'aise avec la prise de parole en public, donc c'est un moyen idéal de le tester directement.
2. Le poste nécessite d'arriver à convaincre un prospect d'acheter ou d'utiliser un produit et service, et de faire face à des objections fortes. Les avis seront forcément tranchés lors de l'entretien de groupe, donc le candidat devra démontrer sa force de persuasion.
3. Le poste nécessite une cohésion entre les membres de l'équipe, l'entretien de

groupe permettra de déceler rapidement les « team players »

4. Les candidats présélectionnés sont tous très bons, et il est difficile de les départager sans les confronter les uns aux autres. Pour un entretien de groupe, il est plus aisé pour les recruteurs de choisir unanimement les meilleurs des meilleurs !

Si tu as été convié à un entretien de groupe, c'est que l'entreprise veut atteindre l'un ou plusieurs des objectifs plus haut !

Plus tu seras préparé, meilleure sera ta prestation et tu maximiseras tes chances de passer au second tour !

La première impression que tu donnes est toujours très importante. Comment se donner le plus de chances avant même que l'interview de groupe ne commence ?

CHAPITRE II

Comment réussir un entretien de groupe ?

Comment se vêtir pour un entretien de groupe ?
--

Je recommande fortement d'être toujours le mieux vêtu de la salle.

Hormis pour les tests pratiques où on espère que le mécanicien arrive vêtu de sa salopette bleue, tu dois toujours arriver à un entretien de groupe correctement vêtu.

Pour les hommes : Costume cravate, pantalon tissu, ceinture, chaussures fermées parfaitement cirées et chaussettes. L'agencement des couleurs doit être parfait et inspirer classe et distinction.

Les femmes n'ont généralement pas de mal à être bien habillées, cependant je recommanderais un tailleur avec chemise et un maquillage léger.

Plus tu seras à l'aise dans ta tenue, plus tu inspireras confiance au recruteur. Ne néglige jamais cet aspect, c'est extrêmement important !

CHAPITRE III

Comment socialiser rapidement, même si tu ne sais pas faire la conversation ?

Comment socialiser rapidement, même si tu ne sais pas faire la conversation ?

Une fois sur les lieux de l'entretien, tu dois socialiser rapidement avec tout le monde.

Les recruteurs commencent à se faire une impression de toi dès ton arrivée, donc dès cet instant, le jeu a déjà commencé.

Je me suis rendu compte que dire « bonjour » tout simplement et dire « bonjour, ça va ? » avait un impact très différent.

En ajoutant le « ça va ? » après le bonjour, les gens ont l'impression que tu t'intéresses à eux, et donc sont plus favorables à t'aider.

Depuis le vigile jusqu'à l'assistante, chacun doit recevoir un « bonjour, ça va ? » systématiquement.

De plus, si les gens tombent dans ton « piège » en répondant à ton « ça va ? » par « je vais bien merci et vous ? », tu engages directement

la conversation en demandant leur prénom immédiatement.

- **Bonjour, ça va ?**
- **Bonjour, je vais très bien merci, et vous ?**
- **Je vais super bien également. Je suis Vincent, et vous ?**
- **Lyle**
- **Super, j'ai un ami qui s'appelle aussi Lyle, on pourra peut-être devenir des amis aussi OU super, tu es la première personne que je rencontre qui s'appelle Lyle, on pourra peut-être devenir des amis.**

J'ai été renfermé toute mon enfance, et faire la discussion était tellement pénible pour moi !

Mais en grandissant, j'ai découvert comment être de bonne compagnie : il faut poser des questions aux gens, en dévoilant d'abord une information personnelle.

Cela facilite beaucoup la communication.

- **Vous êtes là aussi pour l'entretien de groupe ?**
- **Oui bien sur**
- **Super, moi j'en ai fait déjà quelques-uns, et vous ?**
- **Moi non c'est mon premier.**
- **Ah ouais, j' imagine que vous êtes un peu stressé. Moi le tout premier j'étais un peu stressé, mais vous verrez ça se passe généralement très bien. *Tu vois Lyle...* ça ne vous gêne pas qu'on se tutoie ?**
- **Non, non.**

Ton but doit être d'arriver le plus rapidement au tutoiement. Et pour le faire, tu dois utiliser le nom de la personne.

Une fois que tu as l'autorisation de tutoyer ton interlocuteur, tu seras naturellement plus à l'aise pour lui poser question après question, et le laisser s'exprimer.

Les gens adorent parler d'un sujet en particulier : eux-mêmes. Les gens aiment raconter leurs histoires, leurs exploits, leurs aventures, leurs rêves...

Plus tu les laisses parler d'eux-mêmes, plus ils ont l'impression que tu es d'excellente compagnie.

Tu dois reprendre ce même scénario avec chaque personne (ou le maximum possible) afin de connaître les prénoms de tout le monde.

- **Salut, je suis Vincent, et vous ?**
- **Armelle**

- **Enchanté Armelle, j'ai une amie qui s'appelle aussi Armelle, on pourra peut-être devenir des amis aussi.**
- **Peut-être**
- **Vous êtes là aussi pour l'entretien de groupe ?**
- **Biensur**
- **Super, moi la première fois, je transpirais à grosses doutes, mais maintenant ça va. *Et toi Armelle...* on peut se tutoyer, ça ne vous dérange pas ?**
- **Non non**
- **Super, et toi Armelle, c'était comment, ton premier entretien de groupe ?**
- **Bla bla bla**

Je sais qu'écrit ainsi, ça semble si simple. Mais si tu es un gros timide, ne t'inquiète pas, tu vas y arriver progressivement.

Continue de socialiser rapidement avec tout le monde, jusqu'à ce qu'on t'invite dans la salle pour l'entretien de groupe.

CHAPITRE IV

A quel moment prendre la parole lors d'un entretien de groupe ?

A quel moment prendre la parole lors d'un entretien de groupe ?

Généralement les recruteurs vont commencer par expliquer comment ils souhaitent que l'entretien de groupe se déroule.

Souvent ils vont faire un tour de table pour permettre à chacun de se présenter avant de donner le sujet du débat. Souvent ils peuvent donner des « namecards » sur lesquels chacun devra inscrire son prénom.

Souvent ils ne le feront pas. Dans ce cas, il ne faudra pas oublier de toujours te présenter avant chaque intervention.

Les sujets de discussion d'entretien de groupe sont généralement de nature à susciter une controverse, pour permettre aux interviewés de se lâcher et d'exprimer leur opinion.

Si le sujet évoqué est un sujet avec lequel tu es très familier et sur lequel tu peux argumenter de

façon solide, alors il faut prendre la parole en premier, de sorte que les autres ne fassent que répéter tes arguments.

Si par contre, le sujet est vraiment nouveau pour toi, et qu'il te faut y réfléchir rapidement, il est préférable d'écouter ce qu'en disent les autres et te faire ta propre opinion.

Il est tentant de se ranger derrière l'avis du groupe, mais essaie toujours de t'en démarquer ; soit en allant totalement en sens inverse (antithèse), soit en allant dans le même sens mais avec une autre interprétation que celle du groupe.

Peu importe l'approche que tu auras choisie, il est fondamental de savoir structurer ton intervention.

CHAPITRE V

Comment structurer son intervention pour être convainquant ?

Comment structurer son intervention pour être convainquant ?

Dans un entretien de groupe, tu n'auras peut être l'opportunité de prendre la parole que 2 ou 3 fois. Il est donc très important de savoir comment structurer ton intervention.

Je te propose les étapes suivantes :

- Rappeler ton nom
- Remercier les recruteurs ou les participants
- Dire que tu vas parler rapidement
- Dire en combien d'étapes se fera ton intervention
- Faire ton intervention
- Terminer par un merci

Voici en exemple ce que ça donnerait concrètement

- **Alors je suis Vincent KADIO**
- **Merci pour cette très belle question**
- **Très rapidement**
- **Je voudrais intervenir sur 2 points**
- **Mon 1^{er} point c'est qu'on pourrait penser qu'il faut aller dans le même sens que tout le monde, parce que xxxxxx**
- **Mais en fait, et c'est mon 2nd point, la chose à faire c'est d'aller dans le sens inverse pour plusieurs raisons mais je ne vais en citer que 3 : premierement xxxx, deuxièmement et enfin xxxx**
- **Merci !**

En suivant cette méthodologie, les recruteurs vont retenir de toi que tu es quelqu'un d'assez structuré, et ils seront convaincus que tu peux faire le boulot, même s'ils ne sont pas d'accord avec ton point de vue.

Pendant ton intervention, quelqu'un peut tenter de t'interrompre, mais il ne faut pas qu'il y arrive, en procédant comme décrit au chapitre

CHAPITRE VI

**Comment éviter de se
faire interrompre
pendant son temps de
parole ?**

**Comment éviter de se faire interrompre
pendant son temps de parole ?**

Avoir du caractère, c'est arriver à aller au bout de son argumentation. Certaines personnes, pour qu'on garde leur point de vue, feront tout pour t'empêcher de développer le tien.

En t'interrompant assez souvent, elles espèrent que tu te décourages, et que tu renonces à t'exprimer. Tu ne tomberas pas dans ce piège.

Voici ce que tu dois dire lorsque quelqu'un essaie de t'interrompre, sauf si c'est le recruteur modérateur de la conversation.

Dis quelque chose du genre : « **j'ai pratiquement fini, ne vous inquiétez pas je vais vous laisser la parole, mais avant, je souhaite terminer. Donc je disais qu'il faut XXXXXX** ».

Si la personne réplique que ce qu'elle a à dire est très rapide, il faut répondre « **Oui je suis**

sûr que c'est rapide, mais j'aurais fini mon point avant même que vous n'auriez pu exposer concrètement le vôtre, donc je finis SVP. Je disais donc XXXXX ».

Autant que faire se peut, fais tout pour aller au bout de ta prise de parole. Et ensuite passe la parole à celui qui la voulait.

Si par contre c'est le modérateur qui t'interrompt, arrête de parler, mais reprend juste après lui pour dire que tu n'as pas terminé ton intervention, et que ce n'est pas juste.

« Monsieur le modérateur, je veux signaler quand même que je n'ai pas pu exprimer mon avis, et ce n'est pas juste. Mon avis allait faire avancer le débat... »

Nous avons vu comment ne pas se laisser interrompre, mais comment procéder si on veut interrompre quelqu'un qui parle ?

CHAPITRE VII

**Comment interrompre
intelligemment les
autres, même si tu n'es
pas habitué à le faire ?**

Comment interrompre intelligemment les autres, même si tu n'es pas habitué à le faire ?

Certaines personnes ont grandi avec une éducation selon laquelle il ne faut pas interrompre quelqu'un qui parle.

C'est une très bonne éducation, mais malheureusement dans la vraie vie, on est souvent amené à devoir interrompre quelqu'un qui :

- soit travestit nos propos,
- soit utilise des mots qui frisent le manque de respect

Dans ces situations, il est important de pouvoir interrompre cette personne dans ses propos.

Si tu estimes devoir interrompre une personne, comment y arriver de la bonne façon ?

Dans le cadre de l'entretien de groupe, si la personne fonde son antithèse sur les propos que tu as énoncés, et si tu estimes qu'elle travestit ta pensée, tu peux intervenir en disant par exemple

« C'est Vincent KADIO. Désolé d'intervenir rapidement mais je pense que vous n'avez pas parfaitement saisi mon propos ou peut être que je n'ai pas été assez précis. Je disais que xxxxxx. Tu peux continuer stp »

Cette intervention doit être brève et courte.

Dans le cas où tu estimes que les propos de la personne frisent le manque de respect, tu peux dire quelque chose de ce genre :

« C'est Vincent KADIO. Permettez-moi d'intervenir parce que je sens du manque de respect de vos propos. J'aimerais, je souhaiterais que nous restions tous courtois. Merci »

Dans le cas où tu veux aller dans le sens de la personne qui parle, et amplifier ce qu'elle dit, tu peux intervenir en disant :

« C'est Vincent KADIO. Ce n'est pas pour vous couper, j'aimerais juste aller dans le même sens et ajouter que... Désolé vous pouvez continuer svp »

Ces interventions au cours des temps de parole des autres sont très nécessaires.

Elles démontrent ton implication dans la conversation, et l'intérêt que tu portes à chacune des interventions.

Ce « zèle » suffira à lui seul à te démarquer de tous les autres, et poussera le recruteur à t'inviter au second tour des interviews.

N'oublie pas de mentionner toujours ton nom, de sorte à ce que les recruteurs le retiennent facilement.

A l'entretien de groupe, pour se faire remarquer, il faut paraître comme un LEADER. Comment y arriver sans expérience préalable ?

CHAPITRE VIII

**Comment paraître
comme un LEADER,
même si tu n'as jamais
dirigé personne ?**

**Comment paraître comme un LEADER,
même si tu n'as jamais dirigé personne ?**

Il peut arriver que l'entretien de groupe n'a pour seul but que de départager des candidats tous très bons.

Dans cette situation, ne seront retenus que ceux qui démontreront un leadership fort comparé aux autres.

Comment paraître comme un LEADER ?
Simplement en faisant ce qu'un leader fait.

Le modérateur est le leader naturel de la séance, et à ce titre, c'est lui qui distribue la parole. Tu peux devenir « l'adjoint » du modérateur en l'assistant dans son rôle de distribution de la parole.

« Je pense qu'on devrait avoir l'avis d'une dame. Jusqu'à présent, aucune n'a exprimé son avis. Qui se lance, mesdames ? »

Dans le cas où un candidat monopolise la parole sans que le modérateur n'intervienne, tu peux le lui rappeler.

« Cher ami, par charité, je propose de raccourcir un peu votre intervention afin que ces 5 personnes qui n'ont encore rien dit aient la chance de s'exprimer et se mettre en valeur, merci »

Dans le cas où il s'engage une discussion contradictoire entre deux participants, là encore tu peux intervenir en te jouant le conciliateur.

« Chers amis je vois que vous êtes vraiment passionnés par le débat mais recentrons les choses, chacun son avis, il faut qu'on progresse SVP »

Tu n'as pas besoin qu'on te donne la permission avant de te comporter comme un leader.

Comme le disait un vieux sage, le tigre ne proclame pas sa tigritude, il bondit et dévore sa

proie. Tu dois manifester ton leadership tout au long de l'interview de groupe.

Peu importe comment tu choisis de le faire, mais tu dois intervenir fréquemment dans la discussion.

CHAPITRE IX

Comment intervenir fréquemment juste pour soutenir un point de vue ?

Comment intervenir fréquemment juste pour soutenir un point de vue ?

Ton but dans l'entretien de groupe est que les recruteurs te remarquent positivement.

Une façon de le faire est d'intervenir subtilement juste pour soutenir un point de vue.

Tu dois apprendre à développer ton langage corporel pour soutenir un point de vue.

Lorsque quelqu'un dit quelque chose que tu trouves extrêmement pertinent, tu dois t'approprier cette idée et l'interrompre en disant « **C'est exactement ce que je m'apprêtais à dire. On est sur la même longueur d'onde. Continuez votre développement svp** ».

Tu dois également de temps en temps intervenir avec des mots d'approbation comme

- **voilaaaaaa**
- **exactement**

- **effectivement**
- **parfaitement**
- **C'est exactement cela**
- **Très bien dit**
- **Merci là-bas**

Le fait de dire ouvertement que tu soutiens le point de vue de quelqu'un équivaut à une intervention pour le recruteur.

Et sans que tu ne l'aies exprimé directement, il se fera une idée de ton mode de réflexion.

Si le recruteur avait décidé de recruter le candidat à l'idée brillante, il aura envie de te recruter aussi vu que « c'est exactement ce que tu t'apprêtais à dire ».

L'entretien de groupe permet de tester ta capacité à travailler en équipe. Une façon de le démontrer c'est de rallier les autres à ton point de vue. Comment y arriver ?

CHAPITRE X

Comment rallier les autres à son point de vue ?

Comment rallier les autres à son point de vue pendant l'entretien d'embauche ?

Etre un leader c'est montrer que tu es capable de travailler en équipe.

Et un bon leader, c'est celui qui est capable de rallier les autres à une cause noble, à un point de vue juste.

Si tu arrives à faire se rallier les autres candidats à ton point de vue, tu démontres clairement que tu es un leader. Comment y arriver ?

En utilisant des mots « inclusifs » dans tes prises de paroles. Des mots comme :

- nous,
- tous,
- ensemble,
- famille

- personne ne dira le contraire

Concrètement tu peux dire quelque chose comme :

« Nous sommes tous d'accord que c'est en travaillant ensemble qu'on peut construire un pays »

« Nous tous ici avons nos rêves, nos ambitions, n'est-ce pas les gars ? On se sera peut-être pas d'accord sur tout mais l'essentiel c'est qu'on arrive ensemble à se comprendre »

« C'est mon point de vue mais personne ne dira le contraire, je pense, ou bien ? »

« Si vous êtes d'accord avec moi, vous pouvez le dire hein, je pense que je traduis le sentiment de la majorité d'entre nous »

En ayant ce genre de propos rassembleurs, quelques-uns des autres candidats vont se joindre à ton point de vue et réaffirmer ton leadership.

En prononçant ces phrases, tu dois en même temps regarder les autres candidats pour qu'ils aient envie de hocher la tête en signe d'approbation.

Tout le monde n'est pas aussi à l'aise en entretien de groupe. Alors, comment gérer le stress que tu peux ressentir lors de ces entretiens ?

CHAPITRE XI

Comment apprendre à gérer le stress de l'entretien de groupe ?

Comment apprendre à gérer le stress de l'entretien de groupe ?
--

Le stress, il ne faut pas essayer de ne pas en avoir, parce que tu le ressentiras toujours.

J'ai eu la chance d'animer des conférences devant des milliers de personnes, mais à chaque fois que vient mon tour de parler, je ressens encore un petit stress.

J'ai compris qu'il ne faut pas chercher à éviter ce stress, mais à le gérer, à le contrôler, et surtout à le dissimuler.

Le stress peut venir du fait que tu estimes que tu n'es pas à la hauteur. Rassure-toi, si le recruteur après analyse de ton CV pense que tu peux réussir cet exercice, c'est que tu peux le réussir.

Donc commence à te faire confiance et affronte sereinement cet exercice.

Autre chose. Généralement ce seront des gens du même âge que toi qui seront invités à cet entretien de groupe, donc il n'y aucune raison d'être complexé.

Si tu as l'habitude de causer avec des personnes de ton âge, tu réussiras cet exercice sans grande difficulté.

Le stress que tu ressens peut se manifester au travers des mains qui tremblent ou qui deviennent moites.

Apprends à dissimuler tes mains sous la table, en les mettant à plat sur tes cuisses.

Le stress peut se manifester au travers de la voix qui tremble, ou de la gorge qui devient sèche.

Avant de prendre la parole, respire un grand coup, expire lentement, souris, et ensuite prends la parole.

Si ta gorge reste sèche, demande un verre d'eau (ou mieux, viens avec ta bouteille d'eau).

Si tous les autres ont l'air plus intelligent que toi, si le débat tourne vers des domaines que tu ne maîtrises pas du tout, ne panique pas.

Ecoute-les quelques minutes, puis interromps-les en disant :

« Désolé mais j'ai assez de mal à suivre les débats depuis quelques minutes et je ne pense pas être le seul, donc si on peut utiliser un vocabulaire qui est accessible à tout le monde ça serait bien. Merci ».

Cette intervention aura le mérite d'affirmer ton désir de participer activement à la conversation.

Ecoute, personne n'est obligé de tout savoir, de tout connaître, de tout comprendre à un entretien de groupe. Exprime-toi au lieu de paniquer.

Comme dans presque tous les domaines, la première fois de participer à une activité est toujours stressante. Mais avec l'habitude, tu ressentiras moins de stress.

Mais peu importe ton état émotionnel durant l'entretien de groupe, tu dois toujours démontrer de l'assurance.

Voici comment procéder.

CHAPITRE XII

Comment démontrer de l'assurance et être convié au second tour ?

**Comment démontrer de l'assurance et être
convié au second tour ?**

Les scientifiques disent que dans la communication, il y a différents éléments qui influencent l'interlocuteur, à différents degrés.

Selon eux, les mots utilisés représentent seulement 7%, tandis que les gestes et le langage corporel comptent pour 58%, et les 35% restant proviennent du ton de la voix.

Donc cher(e) ami(e), ne sois pas tant que ça préoccupé par les mots que tu vas utiliser, ils ne représentent que 7% de l'impact.

Les 93% restant sont dans ta communication non verbale. C'est dans ta communication non verbale que les recruteurs vont déterminer s'ils te gardent ou pas, si tu es le candidat qu'ils recherchent ou pas.

Le recruteur en venant à un entretien se dit que tu pourrais faire le boulot, mais il a besoin de se rassurer de ne pas faire le mauvais choix.

Ton travail donc est de le rassurer, de paraître rassurant. Comment rassurer le recruteur et les autres candidats ?

Tu dois travailler d'une part le ton de ta voix, ton débit de parole et le volume de ta voix.

Les personnes rassurantes ne parlent pas très vite. Elles ont un débit assez lent, et font l'effort d'articuler. Ce qui permet de les écouter calmement et de comprendre ce qu'elles veulent dire.

Les personnes rassurantes ne crient pas, mais parlent suffisamment fort pour être entendues par tout le monde. Apprends à augmenter le volume de ta voix, c'est très important pour rassurer tes interlocuteurs.

Enfin apprends à jouer avec le ton de ta voix. Le rythme de ta voix ne doit pas être monotone, tu dois y apporter de la variation.

Tantôt fort, tantôt rapide, tantôt lent, tantôt extrêmement bas, comme lorsqu'un poète nous fait voyager à travers sa poésie.

En tout temps, ta voix doit résonner le calme et l'assurance, tu dois parler avec une certitude absolue. C'est très rassurant.

A côté de ta voix, tu dois faire très attention à ton langage corporel.

Fais attention à ce que disent tes yeux. Si tu ne fixes personne en parlant, les gens vont penser que tu as des choses à cacher, donc que tu n'es pas sincère. Et c'est l'élimination.

Apprends à fixer tes interlocuteurs lorsque tu parles, c'est assez rassurant.

Evite d'avoir constamment les bras croisés durant tout l'entretien de groupe. Les bras

croisés peuvent être interprétés comme une attitude de défense, comme une attitude de protection, qui traduirait une gêne d'être à cet entretien.

Apprends à décroiser tes bras, et à les utiliser pour faire des gestes lorsque tu t'exprimes.

Pas forcément de très grands gestes, mais de petits gestes qui accentuent le message que tu veux faire passer.

Apprends également à sourire, sois souriant(e) durant l'entretien de groupe. Un sourire traduit une bonne disposition, une ouverture d'esprit.

Ne reste pas figé dans ton siège. Prends de la place, bouge, appuie toi sur la table s'il le faut, adosse toi dans le fauteuil quand tu n'es pas forcément d'accord, sois animé, sois vivant(e).

Lorsque tu n'as pas la réponse à une question, évite de laisser transparaître ta surprise, en écarquillant grandement les yeux ! Non.

Lorsque tu es surpris, apprends à contenir ce sentiment, et dissimule-le derrière un sourire.

Tes mots sont importants, c'est vrai, pour 7% de ta communication.

Mais fais plus attention à ta voix, et ton langage corporel, car ce sont eux qui déterminent clairement ce qu'on retiendra de toi.

Une autre qualité importante pour les recruteurs est de tester ta qualité d'écoute des autres. Voici ce qu'il faut savoir.

CHAPITRE XIII

Développer l'écoute active : écouter pour comprendre et non pour répondre

Développer l'écoute active : écouter pour comprendre et non pour répondre

Les recruteurs organisent l'entretien de groupe pour détecter les candidats qui sont capables d'écouter les autres, pour les comprendre et non pour répondre.

Bien souvent pour les postes de commerciaux, tu auras à faire des négociations avec des comités d'achat.

Il faut être capable de bien comprendre les questions et objections des clients, afin de pouvoir leur proposer la solution adéquate.

Si tu es incapable d'écouter activement les clients, tu auras tendance à déballer l'argumentaire que tu as préparé, au lieu de gérer leurs différentes objections.

Et le recruteur aura fait un mauvais recrutement.

C'est pourquoi tu dois écouter attentivement ce que chacun dit au cours de l'entretien de groupe, afin d'avoir un débat constructif avec chaque personne.

Une façon de s'assurer que tu as bien compris le point de vue de ton interlocuteur c'est de pratiquer l'art de la reformulation.

CHAPITRE XIV

L'art de reformuler avant d'exprimer son point de vue

L'art de reformuler avant d'exprimer son point de vue

Une façon sûre de montrer que tu as parfaitement compris l'intervention d'un autre candidat est de reformuler ses propos avant d'avancer tes arguments.

Si tu aspires à un poste commercial, c'est fondamental de maîtriser cette pratique.

Par exemple tous ceux qui travaillent dans un centre d'appels te diront que dans leur argumentaire, ils doivent absolument reformuler la question de leur interlocuteur avant d'y apporter une réponse.

Savoir reformuler avant de réagir te fera remarquer par les recruteurs.

Concrètement ça pourrait donner ce qui suit :

« Si je comprends bien ce que Lyle a dit et que presque tout le monde a soutenu, c'est

que la réconciliation est possible, vu que les leaders politiques autrefois ennemis jurés se rencontrent et s'embrassent aujourd'hui.

Mais je souhaiterais pour ma part dire qu'il n'y a pas encore eu la moindre démarche de réconciliation véritable, et que tout ce qui nous est servi par les média n'est qu'une grossière mascarade.

En me référant simplement aux 2 cas de l'Afrique du Sud avec l'apartheid et du Rwanda avec le génocide qui s'y est déroulé, une réconciliation vraie passe par les étapes suivantes, bla bla bla ».

Reformuler avant de donner son point de vue donne toujours plus de crédibilité à ce qui est avancé comme arguments.

Autre chose, en plus d'apporter des éléments au débat, il est souvent utile de poser des questions qui font avancer le débat.

CHAPITRE XV

L'art de poser des questions qui font avancer la discussion

**L'art de poser des questions qui font
avancer la discussion**

Il y a essentiellement 2 grandes familles de questions que l'on peut poser : les questions ouvertes et les questions fermées.

Les questions fermées sont des questions dont la réponse est soit oui, soit non. Elles ne permettent pas d'aller plus loin dans la discussion, et exigent une réponse courte et précise.

Les questions ouvertes par contre laissent la place à la réflexion, et permettent à l'interlocuteur de donner plus d'explications.

Quelques exemples :

- Question fermée : aimes-tu le chocolat noir ? La réponse est OUI/NON.
- Question ouverte : que penses-tu du chocolat noir ? La réponse est ouverte et

donne la possibilité à l'interlocuteur d'argumenter.

Au cours de l'entretien de groupe, si tu en as l'occasion, tu peux poser une question ouverte qui va permettre d'approfondir le sujet.

Par exemple le thème de la discussion peut être : « pensez-vous que la réconciliation est possible en Côte d'Ivoire ? »

Tu peux prendre la parole et dire « **si vous me le permettez je voudrais développer dans mon intervention une question plus spécifique :**

est-ce que la réconciliation est possible chez des personnes qui ont perdu des êtres chers sans jamais avoir reçu les excuses de leurs anciens bourreaux ?

A cette question je pense que NON, parce que bla bla bla...

Pour terminer, je me pose et je pose à tous cette question si vous me le permettez : est-

ce qu'une réconciliation sans compensation est-elle possible ?»

Dans le cas de cet exemple, cette question ouverte peut relancer le débat, et conduire tout le groupe vers une discussion plus approfondie.

Certains peuvent décider de changer leur point de vue initial, et estimer que vous avez posé une très bonne question, etc.

Il est très important dans un entretien de groupe, de réfléchir à comment faire une ouverture vers un sujet plus vaste dans ton intervention.

Assurément en procédant ainsi, tu te feras remarquer par les recruteurs.

Une autre façon d'influencer les recruteurs et les autres candidats est de les appeler par leur nom lors de ta prise de parole.

CHAPITRE XVI

**L'art d'influencer les
autres en mentionnant
fréquemment leur nom**

L'art d'influencer les autres en mentionnant fréquemment leur nom
--

Il n'y a rien de plus doux à l'oreille de la majorité des gens que de t'entendre prononcer leur nom. De plus, c'est une façon très efficace de les garder engagés dans la conversation avec toi.

Lorsque tu intervies à l'entretien de groupe, fais tout pour mentionner le nom des autres candidats et des recruteurs dans ta prise de parole.

Si tu as décidé d'illustrer tes propos par des exemples, tu peux utiliser le prénom du recruteur pour décrire le comportement de quelqu'un d'exemplaire (jamais un mauvais comportement).

Concrètement voici ce que ça donnerait dans un exemple fictif sur la réconciliation.

« Imaginons qu'un brave entrepreneur ait utilisé toute sa fortune pour se construire sa maison de retraite. Appelons-le par exemple M. Lyle comme notre recruteur du jour. Pensez-vous que M. Lyle, alors qu'il doit aujourd'hui payer tous les mois un loyer parce que sa maison est occupée par un ex-chef rebelle puisse aller à la réconciliation ?

Vous convenez avec moi, que pour M. Lyle, c'est presque impossible de pardonner et de se réconcilier.

Imaginons que ses 2 fils Armel et David, comme mes deux camarades ici, n'aient pas pu terminer leurs études par manque de moyens financiers.

Pensez-vous sérieusement qu'ils peuvent pardonner si facilement ? bla bla bla...»

En utilisant les noms des personnes, tu les impliques dans ton histoire, et tu la rends plus réelle, et ton argumentation devient encore plus solide.

C'est une technique très efficace. A celle-ci, tu dois ajouter une autre très puissante.

CHAPITRE XVII

**Parler toujours comme
si tu fais déjà partie de
l'équipe**

**Parler toujours comme si tu fais déjà partie
de l'équipe**

Une façon très efficace de convaincre les recruteurs est de parler comme si tu étais déjà embauché.

Tu dois parler des programmes et challenges de l'entreprise en utilisant beaucoup le mot « Nous », et en t'appropriant les actions à poser.

Concrètement, en utilisant l'exemple plus haut de la réconciliation nationale, tu peux dire quelque chose dans le genre :

« De même que la CI est passée par une grave crise, *notre* entreprise peut, elle aussi, être divisée. Si *nous* voulons garder la cohésion initiale, *nous* devons mener des actions fortes pour rapprocher *nos* collègues en conflit afin d'entamer le dialogue... »

C'est une stratégie très puissante, qui consiste à changer la relation initiale recruteur/candidat en une discussion entre collègues de la même entreprise.

Le recruteur, avant de t'inviter en entretien, s'imaginait que tu pouvais être le futur collaborateur attendu.

Rassure-le donc qu'il a fait un excellent choix, en te comportant subtilement comme un employé déjà embauché.

Une autre aptitude à développer est l'art du remerciement qui ouvre beaucoup de portes.

CHAPITRE XVIII

Savoir remercier et s'attirer la sympathie

Savoir remercier et s'attirer la sympathie

Une attitude qui peut te permettre de rester dans la mémoire du recruteur est de commencer toujours tes propos en remerciant celui qui t'a cédé la parole.

Cela peut sembler très banal, mais c'est un outil de persuasion très efficace.

Concrètement tu peux commencer chacune de tes interventions par :

« Merci cher(e) ami(e) Lyle de me passer la parole, je voudrais dire blablabla ».

Si quelqu'un fait une intervention remarquable, tu peux commencer la tienne en disant :

« Avant d'expliquer très rapidement mon avis sur la question, j'aimerais remercier le camarade Lyle et le camarade Setou, pour leur très belles contributions. Ils m'ont juste

enlevé les mots de la bouche. Je veux cependant ajouter que blablabla ».

Si le recruteur pose une nouvelle question, ou alors recentre le débat, lorsque tu reçois la parole tu peux dire :

« Merci au modérateur de m'avoir passé la parole... OU merci au modérateur d'avoir recentré le débat avant que nous nous égarions. Mon point de vue est clair, simple et bref : blablabla »

Cette attitude de gratitude envers tous les participants à l'entretien de groupe sera forcément remarquée par les recruteurs, et jouera fortement en ta faveur.

Lorsque l'entretien de groupe tirera à sa fin, voici encore comment marquer les recruteurs lors de son dernier mot.

CHAPITRE XIX

Comment finir en beauté : l'art de la synthèse et de l'ouverture

Comment finir en beauté : l'art de la synthèse et de l'ouverture
--

Lorsque vient le moment de donner son mot de fin, personne ne s'attend à ce qu'un candidat se lance dans un monologue interminable.

Les recruteurs généralement commencent à ressentir de la fatigue, et veulent en finir rapidement.

Je propose de structurer ton mot de fin de la façon suivante :

- Remercier pour la parole
- Féliciter pour la qualité des interventions
- Rappeler son point de vue sur la question
- Proposer une ouverture
- Manifester le désir de participer aux tours suivants
- Remercier encore.

Ci-dessous un exemple de ce que pourrait être ton mot de fin.

- **Merci encore une fois de me donner la parole, je serai bref**
- **J'aimerais féliciter les modérateurs pour la qualité du sujet choisi, et aussi féliciter tous les panélistes pour la pertinence de leurs interventions.**
- **Pour ma part, la réconciliation n'est possible qu'en restituant leurs biens à ceux qu'on a dépouillé et dépossédé, et en les dédommageant convenablement pour les préjudices subis.**
- **A l'exemple du Rwanda, un autre thème de débat pourrait être : comment la réconciliation permet-elle d'amorcer une croissance économique durable ?**

- **J'attends vivement les prochains tours des sélections, M. Lyle, auxquels j'espère être convié.**
- **Merci encore et à très très bientôt. Merci.**

Il est très important de finir son speech sur une note très positive, et montrer au recruteur que tu sais prendre de la hauteur.

Il ne faut jamais se dévaloriser à la fin, car la dernière impression peut souvent gâcher toute la belle prestation durant l'entretien de groupe.

Il ne faut pas hésiter en fin de séance à saluer chaleureusement chaque recruteur, ainsi que les autres candidats, en leur adressant des sourires très appuyés.

Conclusion

Ecrire un recueil sur les entretiens de groupe était un challenge intéressant à relever.

J'ai fait l'effort d'expliquer dans un langage simple et simpliste les principes de base.

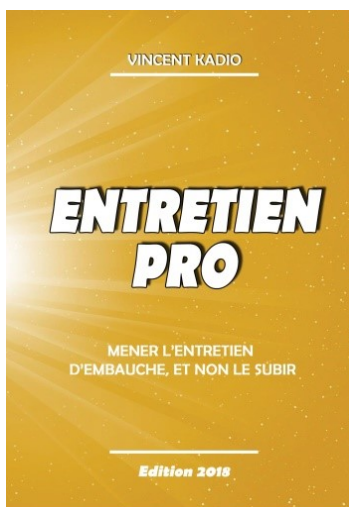
Les quelques exemples de scripts partagés te permettront de bien te préparer. Ils ne sont pas à apprendre par cœur, mais doivent te guider dans le bon état d'esprit pour réussir l'entretien de groupe.

En quelques mots c'est être chaud, être de bonne humeur, prendre la parole et présenter son argumentaire de la bonne façon, sans se laisser interrompre, et interrompre au contraire les autres s'il le faut !

Plein succès dans votre quête d'un meilleur emploi.

Dieu vous bénisse.

Vincent KADIO



POUR ALLER PLUS LOIN

Si tu as du mal à arriver aux derniers tours des entretiens d'embauche, ou si tu arrives au dernier tour mais que tu n'es pas celui qui est retenu, alors lis chaque mot de ce court message !

J'ai compris qu'il faut savoir faire 3 choses pour trouver un emploi

1. Rédiger un CV percutant et une LM captivante

2. Postuler à outrance, et

3. Mener l'entretien d'embauche et non le subir

Alors que les 2 premières activités peuvent être réalisées dans le confort de sa maison, la dernière est beaucoup plus difficile.

Il faut se présenter devant un jury, et tenter de les convaincre qu'on est la bonne personne.

Dans ma jeune vie, rien ne m'a demandé autant de préparation que de participer à un entretien d'embauche.

En 15mn, ou souvent moins que ça, ton sort est scellé et lié. Comment préparer cet exercice délicat ??

J'ai écrit un ouvrage, baptisé "**EntretienPro: mener l'entretien d'embauche et non le subir**", qui résume tout ce que j'ai appris après avoir fait des dizaines d'entretiens d'embauche et démissionné 5 fois.

Cet ouvrage est composé de 8 modules pour t'aider à mener l'entretien d'embauche et non le subir.

Module 1 : Ce qu'est un entretien d'embauche (et le bon état d'esprit à avoir)

Module 2 : Se présenter de façon dynamique (qui suis-je, qu'est-ce que j'ai fait, qu'est-ce que je sais faire)

Module 3 : Savoir répondre aux 25 questions pièges (les plus fréquentes)

Module 4 : Négociez votre salaire (le chapitre que tout le monde adore)

Module 5 : La communication non verbale (mieux gérer le stress et la pression)

Module 6 : Impressionner par ton niveau en anglais (même si actuellement tu as du mal à placer 2 mots)

Module 7 : Pourquoi est-ce que c'est vous qu'on devrait choisir ? (la question la plus critique à maîtriser)

Module 8 : Finir en beauté l'entretien d'embauche (Les questions à poser aux recruteurs et ton dernier mot)

Après avoir lu ce bouquin, des centaines de personnes ont enfin obtenu un emploi, d'autres ont doublé et même triplé leur salaire.

"EntretienPro" coûte normalement 20.000F. Mais comme tu as déjà fait un pas en achetant ce bouquin tu peux l'avoir à moitié prix, c'est-à-dire 10.000F.

Pour commander ton exemplaire, appelle rapidement **Lyle** au **49043704**.

L'ouvrage te sera livré généralement en 48h maximum à Abidjan.

Tu auras tout ce qu'il te faut pour te lancer sereinement sur le marché de l'emploi, ou te faire débaucher.

Tu as juste à faire un investissement unique de 10.000F pour mettre la main sur cet ouvrage qui te permettra d'obtenir UN EMPLOI STABLE

et de gagner des dizaines de millions dans les années à venir.

Réussir un entretien de groupe

Achevé d'imprimer chez

SORE REPROGRAPHIE - Abidjan R C I