

3.3 Méthode P.I.E

3.3.1 Description de la méthode

L'erreur la plus classique en matière de recherche d'emploi est de croire qu'il n'existe qu'un seul type d'entretien : l'entretien d'embauche.

Or, J. CRYSTAL et R. BOLLES, spécialistes dans le domaine de la recherche d'emploi, ont imaginé une démarche extrêmement efficace et élémentaire qui part du principe très simple qu'en matière de recherche d'emploi il existe 3 types d'entretiens :

- l'entretien de plaisir de type P,
- l'entretien d'information de type I,
- l'entretien d'embauche de type E.

d'où le nom de P.I.E. Cette méthode, comme son nom l'indique, est destinée à faire parler et bavarder les autres.

Comment se joue-t-elle ? Très simplement en 3 étapes. A chacune des étapes P et I il vous faut rencontrer 3 ou 5 personnes et leur poser sensiblement les mêmes questions.

- **Première étape : phase P, l'entretien de Plaisir de la méthode P.I.E.**

Allez et rencontrez (seul ou accompagné) 3 à 5 personnes qui ont :

- le même violon d'Ingres que vous :
- ou bien qui défend des idées / une cause qui vous est chère ;
- ou enfin qui travaillent dans un lieu qui vous a toujours attiré. Le thème de cette phase n'a rien à voir avec votre futur emploi.

Posez les 4 questions ci-dessous aux personnes que vous rencontrez :

- « *Comment êtes-vous arrivé à cette activité ?* »
- « *Qu'aimez-vous le plus dans cette activité ?* »
- « *Qu'aimez-vous le moins dans cette activité ?* »
- « *Pouvez-vous me donner les noms et adresses de 3 personnes qui ont la même activité que vous et qui l'aiment ?* »

Avant de quitter votre interlocuteur, demandez-lui : « *Puis-je citer votre nom* » et dans l'affirmative : « *Puis-je me recommander de vous ?* »
Puis, allez voir la première personne qui vous a été citée et recommandée. Puis la seconde. Puis la troisième ...

DESCRIPTION DE LA MÉTHODE (SUITE)

Vos questions doivent être centrées sur un violon d'Ingres, une cause ou un thème qui vous a toujours attiré.

Cette étape a tout simplement pour but de vous familiariser avec ces 4 questions de comprendre la mécanique de construction d'un réseau et d'entrer en douceur dans la méthode de la P.I.E. Peu importe le sujet que vous choisissiez, pourvu qu'il vous plaise, vous intéresse ou vous inspire. Ce domaine, rappelez-vous, doit être situé hors de votre champ professionnel.

Durant cette première étape c'est vous qui posez les questions. Vous êtes l'interviewer et votre interlocuteur est l'interviewé.

N'oubliez surtout pas, après chacun de ces entretiens de « Plaisir », d'envoyer à chaque personne qui vous a reçu, une petite carte pour la remercier de l'accueil qu'elle vous a réservé.

- **Deuxième étape : Phase I, entretien d'Information de la méthode P I E**

Il existe sans doute un métier / une activité / une fonction / une profession que vous avez toujours rêvé d'exercer ; c'est l'objet de votre seconde étape.

Trouvez une personne qui exerce cette profession. Si vous n'en connaissez pas, cherchez une personne qui connaît une personne... qui l'exerce ! Puis allez la voir et questionnez-la sur son métier.

Posez-lui 6 questions :

- « *Comment êtes-vous arrivé à cette activité ?* »
- « *Qu'aimez-vous le plus dans cette activité ?* »
- « *Qu'aimez-vous le moins dans cette activité ?* »
- « *Quelles sont les principales priorités / tâches / missions que vous devez mener à bien dans cette activité ?* »
- « *Quelles compétences et connaissances faut-il posséder pour mener à bien ces priorités / tâches / missions ?* »
- « *Pouvez-vous me donner les noms et adresses de 3 personnes qui ont la même activité que vous et qui l'aime ?* »

Ces questions sont toutes centrées sur ce métier ou cette fonction qui vous attire.

A la fin de l'entretien, n'oubliez pas de demander : « *Puis-je citer votre nom ?* » et : « *Puis-je me recommander de vous* » (citez ces 2 formules, l'une après l'autre !)

Comme précédemment, allez voir la première personne qui vous a été recommandée. Puis la seconde. Puis la troisième...

Cette étape a pour but :

- de vous faire découvrir que l'on peut accéder à ce métier par des voies très diverses («*Comment êtes-vous arrivé à cette activité ?*») ;
- de vous permettre de vérifier que ce métier vous plaît («*Qu'aimez-vous le plus dans cette activité ?*») ;
- de vous donner l'occasion de vous assurer que vous pouvez en supporter les difficultés («*Qu'aimez-vous le moins dans cette activité ?*») ;
- de vous aider à identifier les tâches les plus fréquentes et les types de problèmes à affronter dans ce métier («*Quelles sont les principales priorités / tâches / missions que vous devez mener à bien dans cette activité ?*»);
- de vérifier que vous possédez les talents et connaissances pour briguer ce poste («*Quelles compétences et connaissances faut-il posséder pour mener à bien ces priorités / tâches / missions ?*») ;
- de réaliser une enquête exhaustive et de vous rendre visible dans le marché caché («*Pouvez-vous me donner les noms et adresses de 3 personnes qui ont la même activité que vous ?*»).

DESCRIPTION DE LA MÉTHODE (SUITE)

Durant cette seconde étape c'est encore vous qui posez les questions ; vous êtes l'interviewer et votre interlocuteur est l'interviewé !

Souvenez-vous toujours de la même recommandation : après l'entretien, envoyez un petit mot pour remercier les personnes qui ont eu la gentillesse de vous recevoir.

Attention ! Il arrive souvent (1 fois sur 4 environ) que cet entretien "d'information" dérive et se transforme en entretien "d'embauche".

Intéressée par vos questions, la personne que vous interrogez risque de vous demander : « *Mais après tout, ne seriez-vous pas attiré par un tel poste chez nous ?* »

Prenez immédiatement vos distances. Il est capital que cet entretien d'information ne se transforme pas en entretien d'embauche.

Il ne s'agit pas de rejeter cette proposition mais simplement de ne pas l'aborder immédiatement ; vous le ferez au cours d'un autre entretien.

Prononcez simplement une phrase du style « *Merci. Je suis à la fois ravi et surpris de votre demande. Je n'étais venu que pour m'informer. Si ma décision de m'orienter vers cette fonction se confirmait, je ne manquerai pas de vous recontacter ...* ».

Si la personne insiste pour en parler immédiatement, refusez aimablement en prétextant qu'un autre rendez-vous vous empêche de rester plus longtemps.

Pourquoi ce refus, alors que vous êtes si près du but ? Tout simplement parce que, pour être efficace dans cette phase d'information, vous devez être convaincu que vous ne venez chercher que de l'information. Si vous vous comportez comme un opportuniste et êtes prêt à saisir l'occasion au vol, tout peut s'effondrer. Sachant que vous avez une idée derrière la tête, vous risquez d'être légèrement gêné en demandant cet entretien et, dès qu'il débutera, votre interlocuteur sentira que votre objectif est double !

En fait, cette proposition de votre interlocuteur n'est souvent qu'une fausse proposition : un piège. Elle lui sert uniquement à vérifier la pureté de vos intentions !

Pour cette raison, beaucoup de personnes en quête d'emploi préfèrent réaliser cette deuxième étape hors de la zone géographique dans laquelle ils désirent exercer leur profession. Une excellente protection consiste aussi à réaliser cette phase I à deux. On ne recherche pas d'emploi à deux ! Tout au plus de l'information !

- **Troisième étape : Phase E, entretien d'Embauche de la méthode P I E**

Ça y est, vous y êtes !

Allez et rencontrez seul, dans les organisations qui vous attirent, la personne qui a besoin de vous. C'est-à-dire celle qui est responsable d'un département / section / unité ... où se trouvent les priorités / tâches / missions que vous aimeriez mener à bien et pour lesquelles vous avez les talents et connaissances nécessaires.

DESCRIPTION DE LA MÉTHODE (SUITE ET FIN)

Dites-lui tout simplement :

- « Voici les types de tâches, priorités et missions que j'aimerais mener à bien » ;
- « Voici les talents et connaissances nécessaires et je possède ».

Soyez prudent et évitez d'utiliser le terme « problèmes ». Dites plutôt « tâches, missions », « missions, opportunités à saisir », « défis à relever », « domaines sensibles », « travaux confiés »...

Pendant cet entretien vous devez vous concentrer sur les problèmes de l'organisation que vous visitez. Oubliez les vôtres. Ils n'intéressent pas l'entreprise. Votre interlocuteur est LE point focal.

Grâce à l'étape précédente (phase I de la méthode P.I.E.) :

- vous êtes parfaitement préparé à cet entretien ;
- vous avez la conviction que vous êtes la femme ou l'homme de la situation. Vous avez la foi, c'est-à-dire 98% de ce qu'il faut avoir pour réussir à convaincre !

Durant cette dernière étape vous êtes devenu l'interviewé !

3.3.2 Voici quelques recommandations supplémentaires

- Les questions de ces 3 étapes sont construites de telle façon que votre interlocuteur soit toujours tenté de beaucoup vous parler.
- Par voie de conséquence, il vous sera difficile de rester dans les temps lors de chaque entretien. D'autre part, la question « *Pouvez-vous me donner 2 ou 3 noms* » vous en apportera plus que nécessaire.
- Enfin, avant de vous lancer dans cette méthode, lisez les quelques conseils suivants pour vaincre les résistances éventuelles.

- Si, en phase P (Plaisir) on vous demande : « *Expliquez-moi votre démarche !* »

Répondez : « *J'applique une nouvelle méthode active et / ou créative de gestion de carrière. Je dois rencontrer des personnes qui ont une activité pour laquelle j'ai un a priori favorable. Ceci doit se réaliser dans un domaine qui est pour moi non professionnel et que je n'envisage absolument pas comme futur métier. Ainsi, je vous ai choisi ! Vous faites partie de ma première phase* ».

- Si, en phase I (Information) on vous demande : « *Expliquez-moi votre démarche !* »

Répondez : « *J'envisage de me reconverter vers le type de métier que vous exercez ; il m'attire fortement ; avant de me décider j'aimerais m'informer avec quelqu'un de représentatif* ».

3.4 Look : la première impression

Repérez les 3 caractéristiques auxquelles vous êtes le plus sensible et encerclez les numéros correspondants dans la colonne de gauche.

1	Air	endormi / mal réveillé / lymphatique	Attitudes
2	Air	éteint / maussade / fatigué / triste	Attitudes
3	Air	Fêtard	Attitudes
4	Air	nonchalant / sans conviction	Attitudes
5	Air	prétentieux / trop sûr de soi	Attitudes
6	Air	trop sérieux	Attitudes
7	Air	Vulgaire	Attitudes
8	Arrivée	en retard	Attitudes
9	Bouche	Ouverte	Attitudes
10	Chaussures	usées / non cirées	Aspect physique
11	Cheveux	non peignés	Aspect physique
12	Cheveux	Sales	Aspect physique
13	Chewing-gum	à la bouche	Aspect physique
14	Cigarette	à la bouche	Aspect physique
15	Comportement	envahissant	Attitudes
16	Comportement	trop détendu	Attitudes
17	Cravate	absente	Aspect physique
18	Démarche	hésitante	Attitudes
19	Elocution	émue	Langage
20	Elocution	maladroite / mauvaise articulation	Langage
21	Elocution	trop familière	Langage
22	Elocution	trop lente	Langage
23	Epaules	tombantes	Aspect physique
24	Haleine	désagréable / fétide	Aspect physique
25	Mains	sales	Aspect physique
26	Maintien	ramolli	Attitudes
27	Maquillage	excessif / trop abondant / voyant	Aspect physique
28	Maquillage	pas net	Aspect physique
29	Odeur	forte	Aspect physique
30	Ongles	sales / longs	Aspect physique
31	Parfum	provoquant / trop capiteux	Aspect physique
32	Poignée de main	hésitante / molle / moite	Attitudes
33	Poignée de main	persistante / trop forte	Attitudes
34	Posture	avachi dans la chaise / au bord de la chaise	Attitudes
35	Regard	fuyant / triste / inexpressif	Attitudes
36	Regard	hautain / insistant	Attitudes
37	Sourire	absent	Attitudes
38	Sourire	figé / narquois / trop accentué	Attitudes
39	Tenue	débraillée	Aspect physique
40	Tenue	trop soignée / voyante / sophistiquée	Aspect physique
41	Tête	penchée en avant	Aspect physique
42	Ton	agressif / prétentieux	Langage
43	Vêtements	froissés / mal repassés	Aspect physique
44	Vêtements	sales / tachés	Aspect physique
45	Vêtements	troués / négligés	Aspect physique
46	Voix	hésitante / mal assurée	Langage
47	Voix	inaudible / trop basse	Langage
48	Voix	stridente / trop haute / trop forte	Langage