

Les 4 choses à faire lors des cinq premières minutes d'un entretien

Par [Lucile Quillet](#) | Le 22 février 2016

On le répète à l'envi : tout se joue pendant les premières minutes d'un entretien. Voici quatre axes à travailler pour être certaine de ferrer votre poisson.

L'adage est bien connu : nous n'avons pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression. Pourtant, que vous soyez face à un recruteur ou à un client - quelqu'un que vous devez mettre dans votre poche, en somme-, la panique et le stress vous transforment en petit être gêné. Vos mains sont moites, votre sac vomit d'un seul coup vos affaires au moment de vous installer. Vous parlez trop, beaucoup trop. Vous vous entendez raconter les derniers exploits de votre mère au cours d'aquabiking en vous demandant comment vous en êtes arrivée là. Vous repensez à votre boss dire en articulant chaque syllabe que les cinq premières minutes sont « ca-pi-ta-les ». Avant même d'avoir pu avancer vos arguments, vous êtes cuite. *Game over.* « Une bonne impression dure dix minutes, une mauvaise, quarante », prévient Evelyne Platnic-Cohen, fondatrice et directrice de Booster Academy. Pour faire pencher la balance du bon côté, voici quatre axes à travailler pour réussir son entrée en matière.

Soyez sympa avec le standardiste

Vous êtes prête à enfilez votre plus beau masque pour votre entretien. Mais en attendant le lever de rideau, vous vous défoulez sur n'importe quel objet ou être vivant à 1km à la ronde. Sèche avec la secrétaire, agacée face au standardiste, vous pensez que l'arrogance vous donnera confiance. Faux. La politesse n'a jamais tué personne. Deuzio, ces employés que vous méprisez sont les yeux et les oreilles du supérieur auquel vous voulez plaire. « Il faut faire très attention avec les personnes de l'accueil, elles sont en général très bien traitées en interne et peuvent faire remonter des remarques sur votre attitude au responsable », précise Evelyne Platnic-Cohen. Selon la spécialiste, il vaut mieux être vigilant une fois entrée dans le territoire de l'autre : bien se garer au parking, bien se tenir dans la salle d'attente, être gentil avec les autres. [Chacun de vos gestes dit quelque chose.](#) Qui sait qui vous croiserez sur votre chemin.

Adaptez-vous à l'interlocuteur

Vous êtes vous et on vous aime pour ça. Mais au moment de remporter les faveurs d'autrui, mieux vaut jouer la stratégie du gant de velours. « La principale erreur est de ne pas être en adaptabilité comportementale avec son interlocuteur, constate Evelyne Platnic-Cohen. Comprendre : être trop dynamique face à un client nonchalant. Trop tranquille face à un recruteur détonnant. « Il faut avant tout se connaître, prendre du recul pour évaluer son propre rythme : est-ce qu'on parle rapidement, est-ce que l'on bouge beaucoup... En voyant la personne arriver, on évalue [son niveau d'énergie.](#) » Avec quelqu'un de plus traditionnel, on mettra les formes : on parle de la météo pour briser la glace, on s'installe confortablement, on attend un peu pour entrer dans la négociation... Face à un auditeur plus dynamique et pressé, on attaque direct dans le vif du sujet, on se tient en avant sur sa chaise, dans le moment

présent. « Ces quelques instants sont assez décisifs pour que la personne soit confiante et ait envie de rentrer dans la relation avec vous. »

On ne parle jamais de ce qu'on fait à quelqu'un qui ne vous a rien demandé

Menez l'entretien

Vous vous adaptez mais n'êtes pas une serpillère béni-oui-oui. Durant les premières minutes, mieux vaut mener la danse et guider l'entretien. Sinon, la discussion risque de s'enliser et s'éloigner de votre objectif (et c'est à ce moment que vous finissez par parler de votre mère sur un [vélo](#) dans une piscine). « Si le client reprend la main, recadrez en disant "dans un premier temps, j'aimerais vraiment vous présenter ceci, après, nous pourrions discuter de cela". Il faut cadrer le déroulé. »

Parlez de l'autre

« On a souvent tendance à beaucoup trop de parler de soi pendant un entretien, à raconter sa vie », remarque Evelyne Platnic-Cohen. C'est humain. Soyez humble, et offrez donc ce plaisir à votre interlocuteur. En lui posant des questions sur son parcours ou son entrée dans l'entreprise, vous brossez son ego. Il aura encore moins conscience que vous tenez la barre. Il s'ouvrira comme une fleur au printemps, flatté, réceptif et heureux que sa trajectoire intrigue enfin quelqu'un. La star du déjeuner. « Le premier sujet de conversation, ce doit être l'autre. Peut-être qu'à un moment donné, il vous renverra les questions, suppose Evelyne Platnic-Cohen. Mais jamais on ne parle de ce qu'on fait à quelqu'un qui ne vous a rien demandé. S'il n'a pas fait la démarche, son niveau d'écoute est très faible. » Rassurez-vous : les chances sont fortes pour qu'après avoir compté ses aventures, il veuille en savoir plus sur cette merveilleuse personne qui s'intéresse à lui.