

Job coaching: quand on apprend à devenir soi-même un produit

Author : mathyjessica

Date : 23 août 2007

Le job coaching est une nouvelle technique qui a pour mission d'aider les demandeurs d'emploi dans la quête du Saint Graal. Il s'agit en fait d'aider le chômeur à atteindre ses objectifs et à promouvoir ses compétences sur le marché du travail. Cette méthode qui privilégie l'accompagnement personnel vise également le développement et l'optimisation des ressources de l'individu qui en ressent le besoin.

Puisque ce type de coaching cible essentiellement les futurs employés, il paraît normal que Le FOREM s'y soit intéressé de plus près. Cette nouvelle formation, appelée « Stratégies de motivation dans la recherche d'emploi » a été mise sur pied en collaboration avec Cabinet Performance, spécialisé dans les techniques de coaching. Au menu : des tables d'emploi, du coaching individuel et des simulations d'entretiens d'embauche, répartis sur quinze jours et tout cela en petits groupes de douze.

Une formation pour surmonter le manque de confiance en soi

F. M. a suivi un de ces stages et nous livre son expérience. « Je me suis inscrite parce que j'ai un manque de confiance en moi et que je ne réussis pas mes entretiens d'embauche. J'avais besoin d'être un peu coachée, que quelqu'un me recentre sur mes recherches d'emploi. Grâce à cette formation, j'ai appris à me définir autrement auprès des employeurs. Un des exercices pour y arriver était de choisir parmi une liste de verbes et d'adjectifs ceux qui coïncidaient le plus avec notre personnalité ou nos capacités. J'ai remarqué qu'il n'y avait que des adjectifs positifs, aucun d'entre eux ne se rapportait à des défauts. C'était assez dur de cibler les verbes qui me correspondent alors que j'ai une image assez négative de moi-même. On nous apprend à donner une image très positive de nous-mêmes et à déjouer les pièges lors de l'entretien. Quand l'employeur demande de citer trois défauts, il ne faut citer que ceux qui peuvent devenir des qualités. Par exemple, on ne dit pas que l'on est stressée mais que l'on a beaucoup d'énergie, que l'on est dynamique... On nous apprend aussi à donner des défauts qui sont sans conséquence au travail, comme la gourmandise ».

« On essaie de vendre une personne parfaite ! »

« On sait que personne n'est parfait, mais on essaie quand même de nous vendre comme si on l'était. Et ça ne touche pas que nos capacités professionnelles ou notre personnalité, on nous enseigne aussi l'importance de l'image, il faut être beau et classe, jouer sur le physique car c'est ce que l'employeur remarque en premier. En fait, j'ai vraiment l'impression qu'on transforme la réalité, qu'on fait de nous un produit qu'il va falloir vendre et mettre en valeur. Il faut faire valoir des compétences que l'on a mais s'il nous en manque une qui est cruciale pour le job, on doit quand même se vendre et convaincre qu'on y parviendra. Les employeurs

veulent tellement quelqu'un de polyvalent et de compétent dans tous les domaines qu'on n'a pas le choix : on doit transformer la réalité et faire croire qu'on peut donner plus que ce que l'on est, qu'on est capable du maximum, même si ce n'est pas toujours le cas. Mais au final, on est réellement convaincu d'avoir ces capacités et on finit par ne plus se considérer comme un produit qu'on vend sur le marché parce qu'on pense sincèrement pouvoir tout faire ».

On peut toutefois se poser des questions quant au message que fait passer ce type de formation. Le but de la manœuvre serait-il de parvenir à modeler le « client »? En tout cas, il semble bien qu'on l'embellit, voire le travestit, afin qu'il parvienne à se hisser en haut de l'échelle, quitte à dégringoler les marches lorsqu'il se rendra compte qu'il n'est pas aussi parfait que ce qu'on a voulu lui faire croire. Entre la valorisation de soi à l'extrême lors d'un entretien d'embauche et le spot publicitaire vantant les mérites d'une poudre à lessiver qui lave plus blanc que blanc (c'est pas translucide ça ?), il semble bien n'y avoir qu'un pas...