

## Le décologue...

### ... ou comment rater à coup sûr un entretien

#### 1. De préparation point ne feras

Faites confiance à votre intuition et à votre sens de l'improvisation. Les plus belles histoires ne commencent-elles pas dans l'inattendu d'un délicieux imprévu ? Les relations humaines sont avant tout affaire de feeling et de spontanéité. Ne préparez surtout pas votre entretien, ni matériellement, ni psychologiquement ; ne remplacez pas la rencontre dans son processus et n'allez pas perdre votre temps à vous remémorer ses objectifs, ce serait briser l'élan de la rencontre.

#### 2. D'intimité jamais ne préserveras

Plus on est de fous plus on rit. Évitez soigneusement le tête-à-tête ou les moments de relation privilégiée avec l'autre. Faites en sorte que le plus de monde possible soit présent lors de vos entretiens, matériellement ou virtuellement : laissez tout le monde entrer dans votre bureau, répondez au téléphone, absentez-vous pour raconter à vos collègues la dernière ânerie que votre interlocuteur vient de sortir. Ce serait quand même dommage, et très égoïste, de ne pas faire profiter la terre entière de ce qui se joue dans l'entretien que vous menez.

#### 3. Toute manifestation d'attention soigneusement éviteras

Sachez vous faire désirer, n'abattez pas toutes vos cartes d'emblée, gardez votre mystère ; ne faut-il pas entretenir l'incertitude pour maintenir éveillée la flamme de l'intérêt de l'autre ? Mieux, mettez tout en œuvre pour qu'il soit persuadé que vous ne vous intéressez pas à lui : prenez des notes dans votre carnet, répondez au téléphone, regardez par la fenêtre... Cela stimulera votre interlocuteur et le poussera dans ses ultimes retranchements d'où il puisera (peut-être) les moyens de vous captiver enfin.

#### 4. De ton verbe hautement te serviras

La parole est au maître, c'est bien connu. Lui seul sait, lui seul a les compétences, le savoir et l'expérience. Et le maître, c'est vous "car le mot, c'est le Verbe, et le Verbe c'est Dieu". Votre interlocuteur a forcément tout à gagner à vous écouter, plus vous parlez, plus il aura de chances de saisir un peu de la manne providentielle qui sort de votre bouche. Soyez immodérément généreux de votre parole si vous voulez que l'entretien lui soit profitable.

#### 5. Le verbe de l'autre sans faiblir limiteras

Suite logique de la loi précédente : moins votre interlocuteur ouvre la bouche, moins il dit de bêtises, mieux c'est pour lui. De toute façon, il est incapable de s'exprimer correctement. Vous lui évitez ainsi de se couvrir de ridicule, dans la forme comme dans le fond. Et le laisser parler sous-entendrait qu'il puisse disposer de plus de connaissances, d'analyse ou de solutions le concernant que vous-même. Ridicule.

#### 6. De ta supériorité lourdement écraseras

Toute relation humaine repose sur un nécessaire rapport hiérarchique. Sinon ce serait l'anarchie, ennemi absolu de toute forme de vie sociale, comme chacun sait. Pour éviter de vous faire déborder ou de tomber dans un démagogique copinage, rappelez sans cesse à votre interlocuteur que vous lui êtes supérieur. D'abord ça le calmera et ensuite il apprendra à se comporter correctement en société. Il existe de nombreuses manières de rabaisser quelqu'un, vous le savez mieux que quiconque ; faites-en un usage fréquent pour maintenir l'autre dans l'humilité et le respect. Deux valeurs qui lui seront toujours utiles par la suite et vous permettront de ne pas perdre la main sur l'entretien que vous dirigerez ainsi comme il se doit, en maître.

gique copinage, rappelez sans cesse à votre interlocuteur que vous lui êtes supérieur. D'abord ça le calmera et ensuite il apprendra à se comporter correctement en société. Il existe de nombreuses manières de rabaisser quelqu'un, vous le savez mieux que quiconque ; faites-en un usage fréquent pour maintenir l'autre dans l'humilité et le respect. Deux valeurs qui lui seront toujours utiles par la suite et vous permettront de ne pas perdre la main sur l'entretien que vous dirigerez ainsi comme il se doit, en maître.

#### 7. Les jugements avec force rendras

Il est du devoir de celui qui mène l'entretien de proclamer le Juste et le Vrai. Appréhendez toujours votre interlocuteur comme un coupable. Il l'est, sinon il ne serait pas devant vous. Vous êtes là pour le ramener dans le droit chemin. Soulignez ses fautes, retournez le couteau dans la plaie, insistez sur son impardonnable culpabilité. Ce n'est certainement pas en faisant preuve de laxisme que vous l'aidez à redresser la barre et à reprendre du collier. Pour cela, il doit d'abord comprendre qu'il s'est lui-même engagé dans une mauvaise passe, et qu'il en est le seul et unique responsable, voire coupable. Tout est forcément de sa faute, il doit s'en persuader grâce à vous.

#### 8. D'injonctions le repaîtras

Une fois que l'image de votre interlocuteur est suffisamment dégradée, refitez-lui le bébé. Étape suivante, donc : lancez-lui quelques perches pour qu'il puisse sortir de son coupable chaos. Mais attention, ne lui mâchez quand même pas trop le travail. Aide-toi, le Ciel t'aidera, n'est-il pas ? Utilisez l'impératif, avec des termes évasifs portant sur le long terme, du genre : fais des efforts, change de conduite, vise l'excellence... À lui ensuite de trouver les moyens concrets d'y parvenir. Voilà une pédagogie active bien comprise ou vous n'y connaissez rien. C'est à la force du poignet qu'on gagne le paradis, n'en êtes-vous pas une vivante preuve ! ? !

#### 9. De toute action te préserveras

Faire deux choses à la fois est contre-productif, vous le savez bien. Soit on cause, soit on agit. L'entretien est une causerie, alors point d'actes pour perturber ou ternir la pure beauté du verbe. Restez-en aux grands mots, aux belles paroles, aux nobles idées, mais surtout pas d'actes à la clef. Ne proposez pas de solutions concrètes, d'échéances pratiques, de verbes d'action ; vous risqueriez de faire perdre au discours son caractère noblement conceptuel en l'utilisant d'une manière utilitaire et dégradante.

#### 10. De suivi totalement t'abstiendras

Vous avez déjà beaucoup donné de vous en accordant un entretien, vous n'allez quand même pas, en plus, veiller à la suite des opérations ! Alors pas de traces de l'entretien, pas d'échéances ou d'autres rencontres pour faire un nouveau point, pas de relais passé à quelqu'un d'autre. Un entretien efficace doit rester unique, sinon ce serait ternir l'éclat du petit joyau qu'a été ce moment rare. De toute façon, vous avez tout mis en œuvre pour que cette rencontre soit une totale réussite. À quoi bon prévoir d'autres entretiens ? Tout est réglé une bonne fois pour toutes avec celui-ci.