

# MIROIR, MIROIR, DIS-MOI QUELLES SONT MES COMPÉTENCES?

Les travailleurs d'expérience ont parfois de la difficulté à voir leurs forces.

Fini l'époque des entrevues d'embauche où vous deviez vendre vos compétences à un employeur potentiel. À partir d'aujourd'hui, les employeurs vont pouvoir reconnaître vos aptitudes en quelques secondes, sans que vous ayez besoin de parler, seulement en vous regardant dans le blanc des yeux!

Hé non! Malheureusement, ce n'est pas aussi simple que cela. En réalité, il y a

beaucoup de candidats très compétents qui éprouvent de la difficulté à bien identifier leurs propres compétences. Alors, comment voulez-vous que l'employeur puisse les deviner?

Ce phénomène semble encore plus courant chez les travailleurs âgés de 50 ans et plus. Lorsqu'une personne occupe un poste depuis plus de 20 ans dans la même entreprise, les compétences qu'elle a acquises avec le temps finissent par devenir une seconde nature. La personne fait son travail tellement de manière naturelle, qu'elle en oublie les compétences que celui-ci demande.

De plus, de peur d'être prétentieux et arrogants, les travailleurs plus âgés ont de la difficulté à exprimer leurs forces. L'estime de soi joue un rôle important lorsque vient le temps de nommer ses compétences et nous savons que pendant la période de chômage, plus le temps passe, plus l'estime en prend un coup. La confiance, étant à la baisse, il devient plus

difficile d'être objectif et de pouvoir s'estimer à sa juste valeur.

Il existe différents moyens de mettre à jour vos forces et vos compétences. Un, très efficace, consiste à consulter un spécialiste de l'employabilité, de façon individuelle ou par l'entremise d'un groupe. Cette démarche vous permet d'obtenir un profil précis et significatif, dans lequel vous pourrez vous identifier positivement tout en demeurant réaliste.

Un truc utilisé pour mettre à jour vos compétences consiste à utiliser la dissociation. Ne cherchez pas quelles sont les compétences que vous avez pour un poste précis, mais réfléchissez plutôt à ce que le poste requiert. Ainsi, si quelqu'un

vous demandait quels sont les prérequis pour combler un poste, vous répondriez alors de façon dissociée, sans le prendre personnel. De cette façon, vous serez moins impliqué émotionnellement et vous pourrez donc décrire plus aisément les compétences que le poste requiert de façon naturelle et spontanée.

Vous vendre ne signifie pas de dire que vous êtes le meilleur au monde, mais plutôt d'être capable de parler de vous, de vos caractéristiques et de vos forces qui vous sont propres, mais aussi d'être capables de citer des exemples de ce que vous avancez afin que vous soyez plus convaincant.



**Action Emploi**

*Mon partenaire vers l'emploi*

POUR PLUS D'INFORMATIONS, CONTACTEZ :

Richard Plouffe / Conseiller en employabilité  
Action Emploi Saint-Hyacinthe

440, av. Saint-Joseph, Saint-Hyacinthe Qc J2S 8K5

Tél. : 450 773-8888 • Fax : 450 773-7985 • rplouffe@action-emploi.ca