



GRILLE DE DÉBRIEF

Thème : Entretien “La Déstabilisation Totale”

Votre rôle : être un miroir constructif. Observez des faits, pas des opinions. Analysez pour progresser.



CORPORATE
DOJOS

ÉTAPE 1

LES FAITS (Observation)

À remplir pendant la simulation par les observateurs.



CORPORATE
DOJOS



Compétences à Observer

1

Développer sa résilience et son intelligence situationnelle

Compétence : Développer sa résilience et son intelligence situationnelle pour contrer les tactiques de déstabilisation en situation de stress intense.

État : ☐ Non observé ☐ Tenté ☐ Efficace

À Observer : Face à une question agressive ou une longue pause, marque-t-il un temps de silence pour structurer sa pensée au lieu de réagir à chaud ?

2

Recadrer l'échange et pivoter

Compétence : Recadrer l'échange et pivoter des attaques vers sa proposition de valeur.

État : ☐ Non observé ☐ Tenté ☐ Efficace

À Observer : Après une critique directe (ex: "Votre expérience me semble légère"), utilise-t-il une phrase de transition pour ramener l'échange sur ses points forts ? (ex: "C'est une lecture possible, et justement, ce qui est clé pour ce type de mission c'est...")

3

Maintenir un sang-froid absolu

Compétence : Maintenir un sang-froid absolu et une posture de leader face à la provocation.

État : ☐ Non observé ☐ Tenté ☐ Efficace

À Observer : Son langage corporel (dos droit, contact visuel stable, gestes contrôlés) et sa voix restent-ils posés et constants, même quand l'interlocuteur l'interrompt ou élève le ton ?

 **Quel a été le moment clé où tout a basculé ?**

[Espace pour une réponse courte]



**CORPORATE
DOJOS**

ÉTAPE 2

L'ANALYSE (Discussion Collective)

À remplir après la simulation par tous les participants pour préparer la discussion.



CORPORATE
DOJOS



Questions de Réflexion

Question pour le Protagoniste (Introspection)

À quel moment précis as-tu senti que tu basculais en mode "défense" plutôt qu'en mode "dialogue" ? Quelle pensée ou émotion exacte a provoqué ce changement ?

Question pour l'Antagoniste (Tactique)

Quelle tactique de déstabilisation (silence, interruption, remise en cause...) as-tu jugée la plus efficace pour tester les limites du candidat, et quel signal non-verbal t'a montré que ça fonctionnait ?

Question pour les Observateurs (Solution)

À quel moment une simple reformulation ou une question ouverte ("Que cherchez-vous à évaluer précisément ?") aurait pu désamorcer la tension et redonner le contrôle au candidat ?

Question de Synthèse pour Tous

Quelle est LA leçon principale que cet exercice vous a appris sur la réalité du monde de l'entreprise dans le secteur "Cabinet conseil" ?



**CORPORATE
DOJOS**

ÉTAPE 3

L'ACTION (Engagement Personnel)

Ce que je m'engage à faire différemment la prochaine fois.

Je choisis de travailler en priorité sur :

☐ Développer sa résilience et son intelligence situationnelle pour contrer les tactiques de déstabilisation en situation de stress intense.

☐ Recadrer l'échange et pivoter des attaques vers sa proposition de valeur.

☐ Maintenir un sang-froid absolu et une posture de leader face à la provocation.

Mon engagement SMART :

(S) Spécifique :

(R) Réaliste :

(M) Mesurable :

(T) Temporel :

(A) Atteignable :



☐ (Rappel : "Je vais mieux communiquer" n'est pas un engagement. "Je vais reformuler ce que dit mon interlocuteur avant de répondre" en est un.)

CONSEIL DU COACH

Quand un Partner te démolit une slide, ne le prends jamais personnellement. Il n'attaque pas ta personne, il teste la solidité de ton raisonnement.

Respire, écoute jusqu'au bout, et pose cette question :
"Qu'est-ce qui, selon vous, renforcerait le plus l'argument ?".

Ça montre que tu n'es pas fragile et que tu es focus sur le résultat, pas sur ton ego.



**CORPORATE
DOJOS**