

# La méthode de réponse STAR

Lorsqu'on vous pose une question de type comportemental en entretien, c'est-à-dire une question portant sur vos réactions dans une situation précise, essayez d'y répondre en appliquant la méthode STAR. L'acronyme regroupe les éléments suivants : **Situation, Tâche, Action, Résultat**. Il s'agit d'une manière de structurer une réponse pour qu'elle ait le plus d'impact possible, tout en donnant à vos interlocuteurs les informations qu'ils attendent.

Pour une utilisation optimale de cette technique, veillez à rester sincère et rigoureux, et à ne pas trop vous répéter. Concentrez-vous sur les éléments les plus pertinents pour que vos réponses soient brèves. S'ils veulent plus de précisions, les recruteurs vous le feront savoir.

Exemple de question :

**Pouvez-vous me parler d'un moment où vous vous êtes retrouvé sous une forte pression au travail ? Comment avez-vous géré la situation ?**

Exemple de réponse :

» **S Situation - Quelles étaient les circonstances ? Quel défi deviez-vous relever ?**

À mon précédent poste, un membre important de mon équipe est parti soudainement alors que nous étions en plein travail sur un projet important. Nous savions que nous n'aurions pas le temps de recruter une nouvelle personne avant la date limite de livraison du projet, mais il s'agissait aussi d'un client majeur que nous ne voulions surtout pas perdre.

» **T Tâche - Quel était votre objectif ?**

J'ai dû reprendre le projet et le mener à bien, endossant de nouvelles responsabilités en plus de mes tâches quotidiennes.

» **A Action - Qu'avez-vous fait pour relever ce défi ?**

J'ai parlé avec mon responsable pour reprioriser mes projets en cours afin de me dégager plus de temps pour le compte en question. Je me suis rendu disponible pour le client, allant même jusqu'à prendre des appels tard le soir pour être sûr qu'il soit satisfait.

» **R Résultat - Quel en a été le résultat ? Quel enseignement en avez-vous tiré ?**

Le projet a été livré en temps et en heure, sans que la qualité ne soit affectée. Le client a été tellement ravi qu'il a signé un contrat encore plus important avec nous.