

ÉVALUER MA CAPACITÉ À INFLUENCER

Cette autoévaluation vous invite à évaluer votre capacité à influencer. Nous vous invitons à identifier vos forces ainsi que les éléments que vous pourriez améliorer.

1. Utilisation de faits et de la logique pour convaincre

Question 1 : Lorsque vous présentez une idée ou une proposition, dans quelle mesure utilisez-vous des données, des preuves ou des faits objectifs pour appuyer vos arguments?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

Question 2 : Dans une discussion, quel est votre degré de confort à expliquer la logique et les raisons sous-jacentes à vos idées, même face à des opinions contraires?

- ☐ Très faible ☐ Faible ☐ Moyen ☐ Élevé

Question 3 : À quelle fréquence adoptez-vous une approche analytique en décomposant les problèmes en étapes pour que les autres puissent comprendre?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

2. S'affirmer et persévérer dans le respect

Question 1 : Dans quelle mesure êtes-vous direct(e) et affirmé(e) lorsque vous exprimez vos attentes ou vos objectifs?

- ☐ Très peu ☐ Un peu ☐ Modérément ☐ Fortement

Question 2 : À quelle fréquence persévérez-vous pour faire valoir votre point de vue malgré une opposition ou des réticences?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

Question 3 : Comment évaluez-vous votre capacité à exprimer vos idées de manière convaincante et invitante pour inspirer les autres à envisager vos propositions?

- ☐ Faible ☐ Moyenne ☐ Bonne ☐ Très bonne

3. Négocier et concilier les intérêts

Question 1 : Lorsque des divergences apparaissent, dans quelle mesure êtes-vous prêt(e) à faire des compromis ou des concessions pour arriver à un accord?

- ☐ Peu disposé(e) ☐ Modérément disposé(e) ☐ Très disposé(e)

Question 2 : Dans quelle mesure êtes-vous capable de proposer des solutions qui satisfont à la fois vos intérêts et ceux de votre interlocuteur(trice)?

- ☐ Faible ☐ Moyenne ☐ Bonne ☐ Excellente

Question 3 : Lorsque vous êtes en discussion, dans quelle mesure essayez-vous de trouver une solution gagnant-gagnant pour obtenir l'adhésion des autres?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

4. Motiver et inspirer

Question 1 : Dans quelle mesure vous efforcez-vous d'inspirer les autres en partageant une vision claire et stimulante?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

Question 2 : Comment évaluez-vous votre capacité à montrer votre enthousiasme pour une idée?

- ☐ Faible ☐ Moyenne ☐ Bonne ☐ Très bonne

Question 3 : Dans quelle mesure faites-vous appel aux valeurs ou aux émotions pour encourager les autres?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

5. Rallier et créer des ponts

Question 1 : À quelle fréquence recherchez-vous des alliances avec des personnes clés pour obtenir leur soutien dans les projets de la municipalité?

- ☐ Rarement ☐ Parfois ☐ Souvent ☐ Toujours

Question 2 : Dans quelle mesure prenez-vous le temps de comprendre les besoins et les préoccupations des autres?

- ☐ Faible ☐ Moyenne ☐ Bonne ☐ Très bonne

Question 3 : Comment évaluez-vous votre capacité à rassembler différentes parties autour d'un objectif commun?

- ☐ Faible ☐ Moyenne ☐ Bonne ☐ Très bonne