

La carte d'Influence I = MC²

La carte d'Influence = R³ est un outil simple, mais puissant qui vous permettra de focaliser vos efforts pour augmenter votre influence auprès de vos amis et collègues.

Pourquoi l'influence est-elle importante? Parce qu'à chaque jour vous tentez d'influencer les gens autour de vous pour atteindre vos objectifs, réussir à faire vos tâches, négocier des journées de vacances ou une date de tombée, etc.

Étape 1

Identifiez les 8 personnes les plus importantes dans votre vie professionnelle. Pas nécessairement celles que vous appréciez le plus mais celles avec qui vous interagissez, qui affectent votre horaire, vos tâches et votre performance, donc, les personnes qui ont le plus grand impact, la plus grande influence sur vous et votre performance.

Ces gens peuvent être un collègue, un assistant, un subordonné, un patron, le chef du service des finances, votre représentant syndical, la secrétaire du président, un spécialiste des ressources humaines, l'infirmière du service de santé, un agent de voyage, etc.

Écrivez leur position et leur nom dans le tableau ci-dessous.

Étape 2

Sur une échelle de 1-10, évaluez le niveau de **camaraderie** (familiarité) entre vous et chacune de ces personnes. Cette camaraderie s'évalue par le genre de **relation** que vous avez développé avec cette personne et votre **manière d'être** lorsque vous êtes ensemble.

Si vous la connaissez à peine, cela mérite un 1. Si vous la croisez dans le corridor tous les jours et que vous amorcez une conversation à l'occasion... peut-être un 3? Si vous travaillez régulièrement avec elle on monte à... 5? Et si vous vous voyez les fins de semaine, allez au cinéma avec elle et lui raconter vos joies et vos peines... Cela mérite probablement un 10!

Inscrivez ce chiffre dans le tableau dans la case correspondant à chaque personne.

Étape 3

Sur une échelle de 1-4, évaluez maintenant comment vous pensez que cette personne vous perçoit.

À quel point cette personne vous fait-elle **confiance**? Livrez-vous les **résultats** escomptés? Avez-vous toujours respecté vos engagements envers elle et l'organisation? Votre **moralité** passe-t-elle le test? 1 = aucune confiance. 4 = entière confiance, vous l'épatez chaque jour et elle vous recommande sans cesse!

Inscrivez ce chiffre dans le tableau dans la case correspondant à chaque personne.

Étape 4

Le dernier facteur d'influence correspond au nombre de tentatives que vous effectuez auprès de cette personne pour la convaincre et est une mesure de votre **motivation** à atteindre votre **cible**.

Votre **cible** est-elle claire et précise? Combien de fois essayez-vous d'influencer avant de baisser les bras? Un enfant cesse d'essayer de marcher seulement lorsqu'il a réussi. Un adulte n'est pas aussi persistant! Combien de fois **répétez**-vous votre tentative? La **motivation** est donc un facteur d'influence. Estimez le nombre de fois que VOUS tentez d'influencer cette personne.

3 = vous arrêtez seulement lorsque vous avez réussi.

2 = quelques tentatives avant d'abandonner

1 = une seule tentative

Moins de 1 : vous y pensez, mais ne passez jamais à l'action de peur de vous faire dire non.

Inscrivez ce chiffre dans le tableau dans la case correspondant à chaque personne.

La carte d'Influence I = MC²

Étape 5

Répondez aux questions des étapes 1-4 et complétez le tableau ci-dessous

Inscrivez la position et le nom de chaque personne dans une case du diagramme ci-dessous (page 3).

Indiquez la qualité de votre **camaraderie** en dessinant un point correspondant à votre évaluation, sous le nom de cette personne.

La qualité du lien de **confiance** sera représentée par un cercle autour du point de l'étape précédente. Le diamètre du cercle correspond à votre évaluation.

Tracez une ligne entre le centre (vous) et chacun des cercles d'influence. L'épaisseur de ce trait doit correspondre à votre évaluation de votre **motivation**.

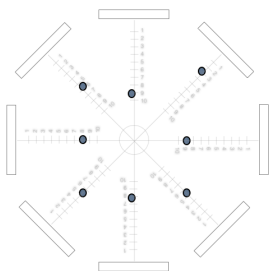
Moins de 1 : une ligne fine

3 = un trait épais (de type marqueur feutre ou plus!)

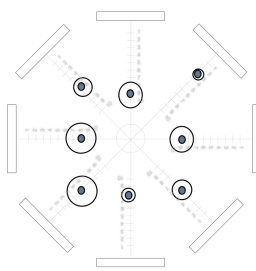
Position de la personne d'influence	Nom	Camaraderie	Confiance	Motivation

Dernière étape : Direction de l'influence

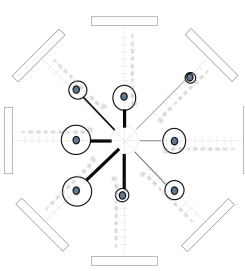
Indiquez par une flèche le sens de l'influence entre vous et chacune des personnes. Dans certains cas, cette personne a une grande influence sur votre travail. À l'inverse, VOUS pourriez être la personne influente dans cette relation. Finalement, si les deux personnes s'influencent mutuellement, la relation aura deux pointes de flèches.



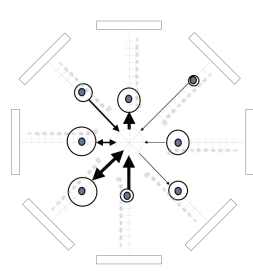
Relation



Réputation

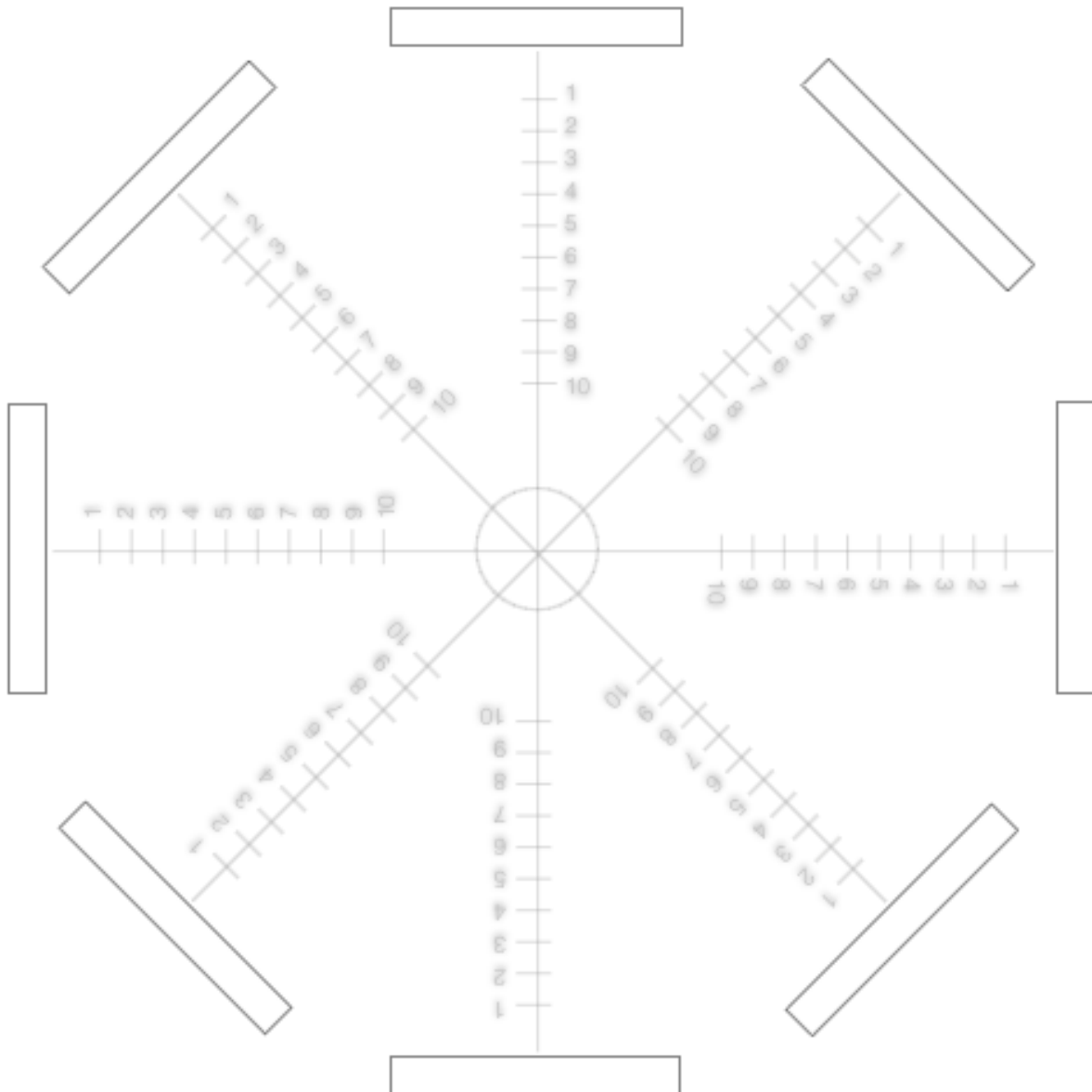


Résolution



Direction

La carte d'Influence I = MC²



La carte d'Influence I = MC²

Interprétation de la carte

DISTANCE entre les points

La distance entre vous et cette personne est-elle trop grande?

Planifiez des rencontres.

Profitez des pauses et des repas pour vous asseoir avec elle.

TAILLE DU CERCLE

Tenez-vous vos engagements?

Livrez-vous la marchandise?

Dans les délais promis?

Under promise and over-deliver!

Clarifiez les attentes!

DIRECTION

Mesure de l'influence générale

Une flèche dans les deux sens : influence mutuelle

Vers vous seulement: comment renverser la tendance ?

En persistant, en faisant connaître, en prouvant votre valeur?

Vers l'autre : vous vous connaissez elle vous fait confiance, vous pouvez en reparler souvent.

ÉPAISSEUR DU TRAIT

Pourquoi ne pas tenter à nouveau?

Un non n'est qu'un OUI en retard!