

# Aborder la question des points faibles

Toutes nos forces s'accompagnent inmanquablement de limites. Utilisez cette activité pour explorer la meilleure façon de d'aborder la question de vos points faibles et de briller en entretien.

- ✓ Consultez la section '**Un mauvais jour**' de votre rapport Wingfinder.
- ✓ Consultez le **plan d'accompagnement** (pages 16-19) de votre rapport et lisez la section '**continuer, commencer, cesser**'.
  - La partie '**cesser**' donne de précieux exemples pour définir votre point faible
  - La partie '**commencer**' vous aide à formuler la manière dont vous gérez ce point faible et les enseignements que vous pouvez en tirer.
- ✓ Appliquez la **technique STAR** en remplissant le tableau sur la page suivante.

## Exemple: Agile

Imaginez que votre point fort soit un mode de réflexion « agile ». Il est souhaitable que vous évoquiez le point faible qui accompagne cette qualité, ainsi que la façon dont vous le gérez. Le contexte de votre entretien est votre candidature à un poste de spécialiste des ventes. Vous avez déjà acquis une expérience dans ce domaine grâce à un stage dans le domaine des ventes.

**YOU ARE AGILE**  
in YOUR THINKING

You learn fast and enjoy solving complex problems through your logical, analytical way of working.

You succeed through

- using reason to solve problems
- focusing on objectivity
- learning constantly

On a good day... You are a natural problem-solver

On a bad day... You may be constrained by a desire for structure

< MORE INTUITIVE ————— YOU ————— MORE AGILE >

Exemple:

Essayez :

**Votre point fort:** Agile

**Un mauvais jour...** Je suis limité par mon désir de structure.

**Je devrais cesser de...** Être trop fermé aux idées qui n'ont pas fait l'objet d'analyses rigoureuses, négliger mon intuition, vouloir avoir une longueur d'avance sur les autres avec mes idées.

**Je devrais commencer à...** Faire confiance à mon intuition, prendre le temps d'impliquer les autres et faire équipe avec des personnes plus intuitives pour tirer le meilleur parti de différentes forces.

Technique STAR

**S SITUATION**  
Définissez le contexte de votre récit

Lors de mon stage en ventes, un autre stagiaire et moi devions trouver une nouvelle méthode pour promouvoir le produit de l'entreprise en boutique, et la présenter à notre responsable.

**T TÂCHE**  
Quelle était votre tâche, votre problème ou votre objectif ?

L'autre stagiaire a abordé le problème d'une manière très différente de la mienne, en proposant une solution fondée sur son intuition et sur une opinion plus large. Il voulait l'exposer à notre manager lors de notre réunion hebdomadaire suivante, ce que j'ai refusé car j'estimais que nous ne disposions pas encore de suffisamment d'informations et je voulais mener une analyse rigoureuse.

**A ACTION**  
Expliquez en détail pourquoi et comment vous avez travaillé sur votre tâche. En quoi votre point faible vous a-t-il nuï ?

Même si l'idée de l'autre stagiaire me plaisait et que je pensais qu'elle pouvait fonctionner, je ne me suis pas senti à l'aise pour la présenter à notre responsable, car je n'étais pas sûr que cette solution fonctionnerait, et nous n'avions pas assez d'informations fondées pour la défendre.

**R RÉSULTAT & RÉFLEXION**  
Décrivez le résultat afin de montrer ce que vous avez appris ou ce que vous ferez différemment la prochaine fois.

L'autre stagiaire a présenté son idée au responsable et elle s'est avérée être la bonne. Mon responsable m'a dit que si nous analysions chaque suggestion de manière approfondie, nous avancerions trop lentement, et que nous devions donc savoir à quel moment nous fier à notre intuition. J'y travaille encore, mais j'ai déjà amélioré ma capacité à décider quand faire confiance à une analyse rigoureuse et quand me fier à mon intuition.

En savoir plus

Consultez [wingfinder.com/carriere](http://wingfinder.com/carriere)