

Points clés



Couleur Rouge : sang, fer, pompier.

Animal Eléphant, taureau.

Emotion Colère

Question Quoi ?

Force Concentré sur les objectifs, forte capacité à réaliser des projets.

Limite Impatient

Moteur Défis personnels, responsabilités, challenge, compétition.

Frein L'inaction

Peur Qu'on profite de lui en lui posant des défis.

Parfois Agressif, rapide, direct.

Changement Très à l'aise.

Détails Mal à l'aise (déteste).

Décisions Prend facilement des décisions sans avoir toutes les données.

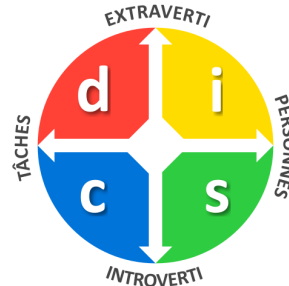
Talent Décider

Accueil Peu convivial.

Avoir son avis Quelles sont tes recommandations ?

Attention Ecrase tout sur son passage pour atteindre ses objectifs.

Le DISC est un outil d'évaluation utilisé pour améliorer la productivité, le travail d'équipe et la communication. DISC est l'acronyme de Dominant, Influent, Stable et Conscientieux. On représente généralement les profils DISC sur une roue dont les quartiers sont les quatre composantes. Chaque composante possède ses caractéristiques propres et deux quartiers contigus partagent un certain nombre de caractéristiques.



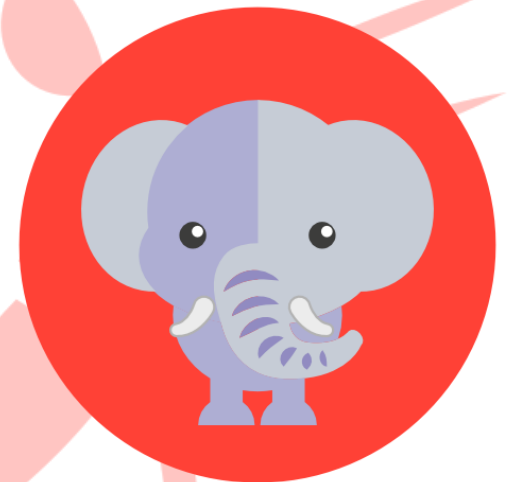
Le DISC mesure des styles de communication et de comportement. Ce n'est PAS un test de QI. Ça ne mesure PAS l'intelligence, les aptitudes, la santé mentale, les valeurs, etc. Les profils DISC décrivent les comportements humains dans de nombreuses situations, par exemple en réponse au stress, aux défis, aux challenges, aux crises, aux procédures, etc.

En connaissant bien son profil et celui de ses interlocuteurs, on peut communiquer de manière plus efficace, à l'écrit comme à l'oral. Cela permet de distribuer efficacement les tâches selon leurs types, les objectifs, les besoins, les contraintes, etc. Cela permet également de constituer une équipe en choisissant ses membres en fonction du contexte.

Le Dominant est bourré d'énergie, centré sur l'action et toujours en mouvement. D'un naturel plutôt positif et factuel, parfois agressif, il est extraverti, tenace et sait se concentrer sur les résultats à atteindre. Il aborde les autres de manière directe et autoritaire.

Êtes-vous ?

dominant
comportement & communication



Profil 4 permet aux entreprises/particuliers d'établir et d'analyser des profils de comportement et de communication.

Nous offrons ce mémento pour le diffuser au maximum. N'hésitez pas à nous envoyer vos remarques afin que nous puissions l'améliorer.



Scannez le QR code pour évaluer gratuitement votre profil DISC et télécharger les mémentos de la série, ou rendez-vous sur profil4.com

Test DISC Essentiel gratuit

www.profil4.com/disc-essentiel

Verbal



Veut	Du factuel.
Ecoute	Parle plus qu'il n'écoute.
Demande	Ordonne plus qu'il ne demande.
Analyse	Sépare les forces des faiblesses.
Focalisé sur	La réponse qu'il attend.
Opinion	Donne des opinions directes.
Construction	Donne la conclusion sans indiquer les étapes du raisonnement.
Interruptions	Coupe les gens. Parle dès qu'il y a un blanc.

Visuel



Poignée main	Rapide, ferme.
Regard	Regarde dans les yeux.
Faciale	Baille quand ca fait trop longtemps qu'il n'a pas pris la parole.
Gestes	Grands gestes en dehors de la zone normale.
Espace	Occupe l'espace, en prend possession, entre dans l'espace privé.
Bras	Croise/décroise les bras.
Assis	S'étend sur le dossier de sa chaise pour s'étirer.

Vocal



Volume	Fort
Rythme	Rapide
Ton	Autoritaire, oppressant.

Emails



Aime quand	C'est rapide, efficace, pratique.
Salutation nominative	Non
Formule de politesse	Non
Signature	Non
Longueur	Bref, un ou deux paragraphes de trois phrases.
Décoration	Non
Contenu	Donne la conclusion en premier.
Prend des nouvelles	Non
Pièces jointes	Non
Divers	Utilise les mails comme le chat.

Pour lui parler



Critiques	On peut être dur avec lui sans qu'il le prenne mal.
A faire	Aller à l'essentiel. Il aime quand on est direct, franc et bref. Soutenir ses buts/objectifs. Poser des limites. Il faut parfois le malmenner pour avoir son attention.
Veut	Des réponses tranchées sans les détails. Connaître les mauvaises nouvelles le plus tôt possible, en proposant un plan B si possible.
A expliquer	Il veut savoir/connaître les conséquences/actions. Argumenter sur les faits et non sur les sentiments.
Conflit	Indifférent
Compliments	Sensible aux félicitations sur ses accomplissements.
Feedback	Parler de résultat, de capacité à atteindre ses objectifs.
Délégation	Il suffit de lui indiquer le but final.
Délais	Il fera tout pour atteindre ses objectifs dans les temps. Il aime les personnes qui atteignent leurs objectifs au bon moment.

