



Joanna Saba

Bienvenue, je vous propose de passer le test DISC qui va vous permettre de connaître votre profil de comportement et de communication DISC.

Grâce au test, vous allez découvrir votre langage privilégié, naturel de communication et celui de votre interlocuteur afin de développer une communication efficace.

Nous faisons souvent une erreur fondamentale : parler aux autres comme nous aimerions qu'ils nous parlent. Or les autres veulent aussi que nous leur parlions comme ils le souhaitent. Chacun attend de son interlocuteur, inconsciemment, qu'il s'adapte à lui.

Chaque personne est unique, avec sa vision des choses, ses attentes, ses besoins propres et sa façon de communiquer. Pour atteindre un même but collectif, chacun aura sa manière personnelle de l'analyser, de procéder et d'en parler. Ceci peut conduire à des conflits, alors qu'il s'agit le plus souvent d'une simple incompréhension.

Les 4 profils DISC sont : Dominant, Influent, Stable et Conforme.

Destiné à nous tous comme à nos équipes, **le test DISC** nous apprend à nous **adapter** aux **besoins de nos interlocuteurs** avec une **communication efficace**. Aussi, il nous permet de **distribuer**, entre collaborateurs, plus **efficacement les tâches** selon les objectifs et les contraintes. Enfin, cela permet de **constituer son équipe** en choisissant au mieux ses membres en fonction du contexte.

Par exemple, une personne au profil Dominant (D), généralement énergique, sera inspirée de parler calmement lorsqu'elle s'adresse à une personne au profil Stable (S).

Les profils Dominant (D) et Influent (I) correspondent généralement à des personnes extraverties. Rassurez-vous, nous avons tous ces 4 profils avec plus ou moins des comportements privilégiés.

Le profil des personnes est toujours distribué selon les quatre composantes. En général, on observe une ou deux composantes (contiguës) principales. Il est assez rare qu'un profil ne soit distribué que sur une seule composante. Les composantes diamétralement opposées sur le disque étant en opposition, il est assez rare qu'un profil soit uniformément réparti sur les quatre composantes.



Joanna Saba

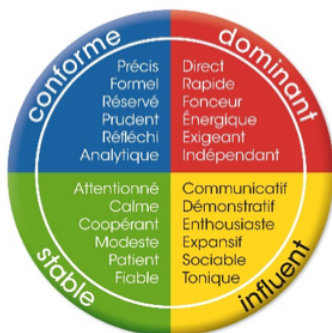
✚ Découvrir à présent votre profil de comportement privilégié en plaçant votre curseur sur chaque ligne du tableau en fonction de votre affinité concernant chaque comportement.

Exemple :

		8 1	7 2	6 3	5 4	4 5	3 6	2 7	1 8		
A	Privilégiant les résultats					X				Privilégiant les contacts humains	B
C	Extraverti		X							Introverti	D
E	Affectif	X								Rationnel	F
G	Tourné vers l'action				X					Tourné vers la réflexion	H
I	Prêt à la confrontation		X							Evitant les conflits	J
K	Organisé					X				Spontané	L

Résultat : I (Influent) et D (Dominant)

D	→	A + G + I =	4+5+7 = 16	→ D
I	→	B + C + L =	5+7+5 = 17	→ I
S	→	D + E + J =	2+8+2 = 12	
C	→	F + H + K =	1+4+4 = 9	





Joanna Saba

Test DISC :

		8 1	7 2	6 3	5 4	4 5	3 6	2 7	1 8		
A	Privilégiant les résultats									Privilégiant les contacts humains	B
C	Extraverti									Introverti	D
E	Affectif									Rationnel	F
G	Tourné vers l'action									Tourné vers la réflexion	H
I	Prêt à la confrontation									Evitant les conflits	J
K	Organisé									Spontané	L

Résultat :

D	→	A + G + I =	+	+	=	↗ D
I	→	B + C + L =	+	+	=	↘ I
S	→	D + E + J =	+	+	=	
C	→	F + H + K =	+	+	=	



Joanna Saba

Explications :

C ONFORMITÉ : Les personnes ayant un maximum de bleu se considèrent comme fortes dans un milieu hostile. Elles vont donc tenter d'analyser minutieusement la situation, réfléchissent avant d'agir. Elles prennent soin de suivre les règles établies et s'efforcent ensuite de maintenir une qualité et un contrôle élevées pour atteindre leur but. Ils peuvent être perçus comme froides et indifférentes. Ils ont du mal à répondre à une question autoritaire et préfère communiquer par écrit. Apprécient l'autonomie, sont réfléchis et factuels, ont peur de se tromper, ont du mal à prendre des décisions rapides et recherche la perfection.

FORCES : Précis - Analytiques

LIMITES : Critiques

BESOINS : D'avoir des standards

MOTEUR : Le travail bien fait

PEURS : Qu'on critique leur travail

D OMINANCE : Les personnes ayant un maximum de rouge vont chercher à dominer la situation car elles se sentent plus fortes que les défis qui se présentent. Elles vont tenter de modifier ou de contrôler les choses pour atteindre leur but. Elles sont franches dans leurs manières et ont la capacité de voir comment les défis peuvent être surmontés. Elles débordent d'énergie, centrées sur l'action et toujours en mouvement. Ils ont une vision macro, sont francs, acceptent les challenges, extravertis, tenaces, et savent se concentrer sur les résultats à atteindre, vont droit au but, Ils abordent les autres de manière directe et autoritaire.

FORCES : Concentrés sur les objectifs

LIMITES : Impatients

BESOINS : Dominer

MOTEUR : Défis personnels

PEURS : Qu'on profite de sa dynamique

S TABILITÉ : Les personnes ayant un maximum de vert veulent préserver l'environnement qu'elles ressentent comme amical et favorable. Elles se considèrent moins fortes et ne souhaitent pas trop de changement. Elles ne répondent pas facilement à l'ambiguïté ou à une structure impersonnelle et elles peuvent être timides dans leur façon d'aborder les autres. N'aiment pas être pressées, agissent calmement, aident volontiers, sont humbles et engagées. Parlent doucement et résistent aux changements.

FORCES : Loyales - Attentives

LIMITES : En repli

BESOINS : Régularité

MOTEUR : Servir - Être utiles

PEURS : La nouveauté



Joanna Saba

INFLUENCE : Les personnes ayant un maximum de jaune se sentent fortes dans un milieu amical et amènent les autres à partager leur point de vue. Rayonnantes et amicales, elles abordent les autres de façon convaincante et démocratique. Enthousiastes et optimistes, aiment collaborer et persuader, n'apprécient pas d'être ignorées, délèguent facilement, ont du mal à finir les tâches et suivent la mode et les tendances.

FORCES : Persuasives – Relationnelles

LIMITES : Désorganisées

BESOINS : Interagir

MOTEUR : Être reconnues par les autres

PEURS : Être rejetées par les autres



L'objectif du test DISC est de nourrir notre roue de communication, en donnant de la crédibilité à nos propos, parler de la faisabilité de telle action, l'enjeu, le résultat attendu, échanger sur le rôle de la personne, de son potentiel et les effets.

C'est ainsi que nous allons pouvoir convaincre ...