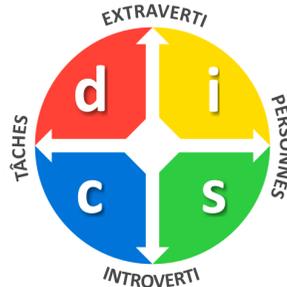


# Points clés



<b>Couleur</b>	Rouge : sang, fer, pompier.
<b>Animal</b>	Eléphant, taureau.
<b>Emotion</b>	Colère
<b>Question</b>	Quoi ?
<b>Force</b>	Concentré sur les objectifs, forte capacité à réaliser des projets.
<b>Limite</b>	Impatient
<b>Moteur</b>	Défis personnels, responsabilités, challenge, compétition.
<b>Frein</b>	L'inaction
<b>Peur</b>	Qu'on profite de lui en lui posant des défis.
<b>Parfois</b>	Agressif, rapide, direct.
<b>Changement</b>	Très à l'aise.
<b>Détails</b>	Mal à l'aise (déteste).
<b>Décisions</b>	Prend facilement des décisions sans avoir toutes les données.
<b>Talent</b>	Décider
<b>Accueil</b>	Peu convivial.
<b>Avoir son avis</b>	Quelles sont tes recommandations ?
<b>Attention</b>	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 Consciencieux. 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.



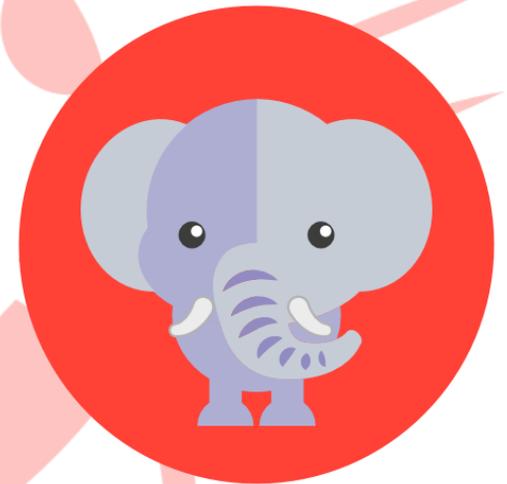
Le DISC mesure des styles de communication et de comportement. Ce n'est PAS un test de QI. Ça ne mesure PAS l'intelligence, les aptitudes, la santé mentale, les valeurs, etc. Les profils DISC décrivent les comportements humains dans de nombreuses situations, par exemple en réponse au stress, aux défis, 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 memento pour le diffuser au maximum. N'hésitez pas à nous envoyer vos remarques afin que nous puissions l'améliorer.



Scannez le QR code, ci-contre, pour évaluer votre profil DISC et télécharger les mémentos de la série, ou rendez-vous sur [profil4.com](http://profil4.com)

DISC

[www.profil4.com](http://www.profil4.com)

# Verbal



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

# Visuel



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

# Vocal



<b>Volume</b>	Fort
<b>Rythme</b>	Rapide
<b>Ton</b>	Autoritaire, oppressant.

# Emails



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

# Pour lui parler



<b>Critiques</b>	On peut être dur avec lui sans qu'il le prenne mal.
<b>A faire</b>	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.
<b>Veut</b>	Des réponses tranchées sans les détails. Connaître les mauvaises nouvelles le plus tôt possible, en proposant un plan B si possible.
<b>A expliquer</b>	Il veut savoir/connaitre les conséquences/actions. Argumenter sur les faits et non sur les sentiments.
<b>Conflit</b>	Indifférent
<b>Compliments</b>	Sensible aux félicitations sur ses accomplissements.
<b>Feedback</b>	Parler de résultat, de capacité à atteindre ses objectifs.
<b>Délégation</b>	Il suffit de lui indiquer le but final.
<b>Délais</b>	Il fera tout pour atteindre ses objectifs dans les temps. Il aime les personnes qui atteignent leurs objectifs au bon moment.

