

Rapport Découverte

pour

**Jean
Sample**

ABC Corporation



Report by DiscoveryReport.com

support@discoveryreport.com
800-509-3472

Code d'accès en ligne : FAPI-SAMPLE
Version adulte standard v3.0, 30 pages

Contenu



Ce que vous apprendrez
Page 3



Introduction au modèle DISC
Page 4



Vous en bref
Page 5



Mots vous décrivant
Page 6



Vos forces
Page 7



Clés vers l'excellence
Page 8



Vous en équipe
Page 9



Travailler avec vous
Page 10



Style motivationnel de base
Pages 11



Style de communication
Pages 12



Priorités et style décisionnel
Pages 13



Suggestions – Développement professionnel
Page 14



Suggestions – Développement à long terme
Page 15



Conseils – Communication
Pages 16-20



Suggestions – Leadership
Pages 21-24



Où mettre l'emphase pour chaque style
Page 25



Vos graphiques DISC
Pages 26-28



Sommaire individuel
Page 29



Ressources additionnelles
Page 30

Ce que vous apprendrez



Lorsque vous êtes capable de...

1. Vous comprendre
2. Comprendre les autres
3. Adapter votre style à celui des autres

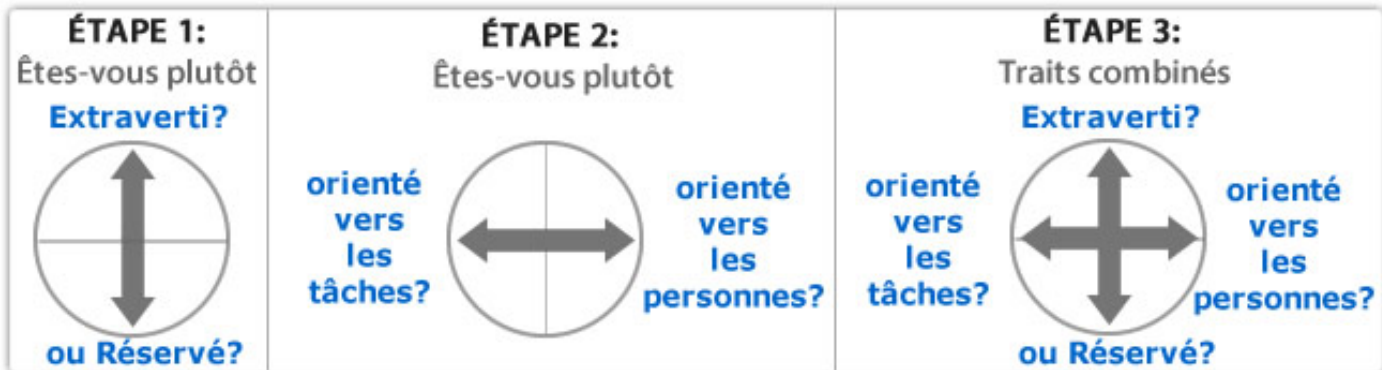
Alors, vous pouvez connaître:

De meilleurs RÉSULTATS et plus de succès dans vos entreprises
Plus de PLAISIR et de meilleures amitiés
Plus de PAIX et d'harmonie avec ceux qui vous sont chers
Une meilleure COMPRÉHENSION et moins de frustration à travailler avec les gens

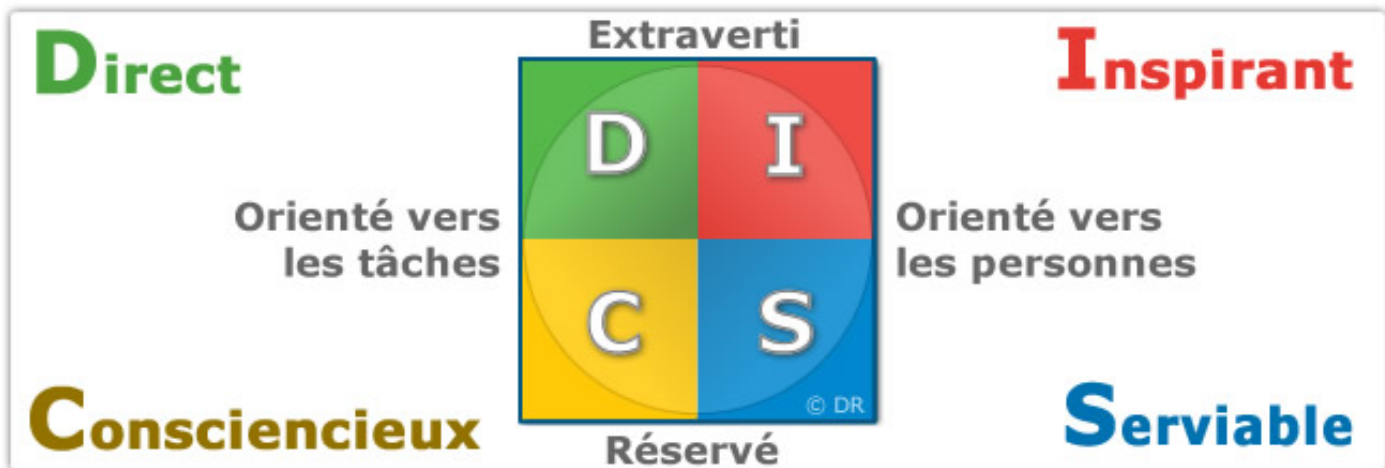
Le Modèle du Comportement Humain DISC



Jean, nous utiliserons dans ce rapport un concept appelé le modèle du comportement humain DISC. Chaque lettre (D, I, S et C) correspond à un style de personnalité primaire. Le modèle DISC repose sur le fait que la plupart des gens ont des modèles de comportement prévisibles. Le premier trait reflète si la personne est plutôt de style **EXTRAVERTI** ou **RÉSERVÉ**. Le deuxième trait reflète si la personne est plutôt orientée **VERS LES TÂCHES** ou **VERS LES PERSONNES**. Ces deux traits apparaissent comme étant opposés dans les cercles 1 et 2 ci-dessous, et on les voit combinés dans le troisième.



Le diagramme circulaire à l'étape 3 se présente comme les quatre quarts d'une tarte. Chaque section est une combinaison de traits que l'on peut désigner par les lettres D, I, S et C. Les mots clés utilisés pour décrire chaque style de personnalité sont : **Direct (D)**, **Inspirant (I)**, **Serviable (S)** et **Conscientieux (C)**, tel que montré ci-dessous.



Chaque personne possède sa COMBINAISON UNIQUE des QUATRE traits. Selon vos résultats, votre personnalité peut se décrire par les lettres «**D/I**»; c'est ce que nous appellerons votre personnalité unique. Vous en apprendrez davantage sur cette combinaison de traits dans votre Rapport Découverte.

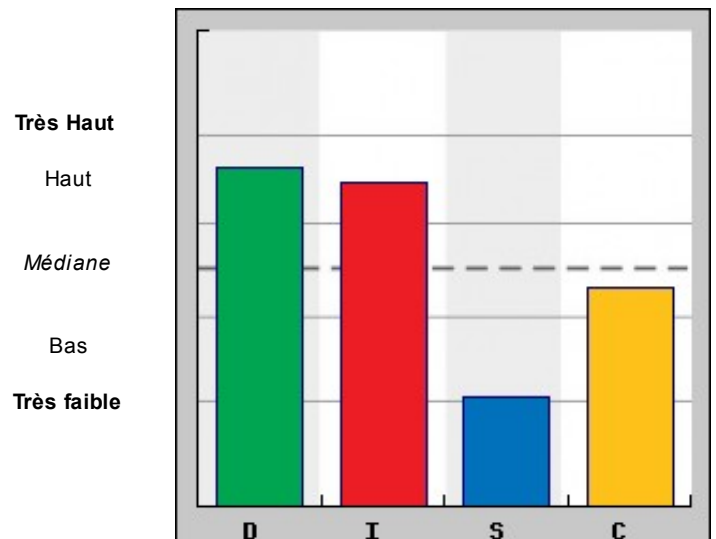
Vous en bref



Félicitations, Jean! Vous appartenez à la fusion de(s) style(s) D/I. En raison de votre style de personnalité DOMINANT / INSPIRANT, vous êtes très actif et extraverti! Vous aimez terminer les tâches, mais vous appréciez aussi les gens. L'action vous excite et vous énerve. Les tâches difficiles augmentent la vitesse de votre flux sanguin! Vous avez les compétences de démarrage requises pour tout travail et les habiletés sociales nécessaires pour impliquer tout le monde. Vous avez un rythme rapide et aimez vivre 'sur la corde raide'.

Note : Ce graphique représente la fusion du style D/I. Veuillez consulter la section Appendice de ce rapport pour voir vos graphiques détaillés, ainsi que des explications sur la manière de comprendre vos graphiques.

Tableau de la personnalité de Jean



la section le plus élevé sur votre tableau est le "D". Vous êtes orienté vers les tâches et extraverti. Votre symbole est la section d'exclamation. Vous êtes extrêmement doué pour rapidement faire terminer les tâches. Étant un visionnaire, vous accomplissez vos buts grâce aux gens. Ensuite, remarquez que la section I est au-dessus de la ligne médiane. Cela signifie que votre trait I soutient votre trait primaire D. Le trait I prend habituellement la relève lorsque vous subissez du stress. Pensez que des solutions à court terme créent des problèmes à long terme. Observez votre graphique, les colonnes I et S sont sous la ligne médiane. Ce sont des angles morts dans votre vie. Agir sur eux accélérera votre succès et vous gagnera le respect des autres.

Mots décrivant Jean



- Exigeant
- Impulsif
- Indépendant
- Loquace
- Enthousiaste
- Ambitieux
- Impérieux
- Émotionnel
- Compétitif
- Spontané
- Direct
- Exagéré
- Persuasif
- Imaginatif
- Mis à contribution
- Dominateur
- Poli
- Résolu
- Réfléchi
- Audacieux
- Déterminé

Veillez prendre note que ces mots vous décrivent plus ou moins, selon votre situation personnelle. Si vous sentez que certains mots vous décrivent très bien, alors encerclez-les. Si vous sentez que certains mots ne vous décrivent pas, barrez-les simplement. Bien que ces informations soient exactes dans 85 à 95 % des cas, sentez-vous libre d'y faire des modifications pour mieux décrire votre style de personnalité unique.

Ce rapport ne sert pas à vous étiqueter! Il est conçu pour vous AIDER à vous COMPRENDRE et à vous DISCouvrir. Vous pouvez jouir de votre personnalité unique et de vos forces!

Les forces de Jean



La section suivante décrit vos forces selon votre fusion de personnalité D/I. Ces forces représentent les qualités résultant de la fusion des traits de personnalité D, I, S et C. Rappelez-vous, chaque personne est une fusion unique des quatre styles. En d'autres termes, chacun possède une partie des quatre styles de personnalité majeurs.

Déterminé, énergique et extraverti

Jean cherche des opportunités, est impatient de commencer le prochain projet. Jean aime travailler avec les gens pour obtenir des résultats et accomplir des buts. Jean aime être en mouvement et faire plusieurs tâches avec les gens.

Leader enthousiaste

Jean peut travailler avec les autres dans un contexte au rythme rapide. Jean sait comment amener les gens à avancer vers un but. Jean travaille dur et inspire les autres à faire de leur mieux.

Clés vers l'excellence



La section suivante décrit les moyens, pour Jean, de maintenir l'excellence et l'équilibre dans sa vie en se basant sur la dynamique de la fusion de personnalité D/I. Ce sont des clés importantes pour s'adapter aux besoins et aux perspectives des autres. Pratiquer ces révélations cultivera le travail d'équipe, la productivité, l'harmonie et la compréhension des autres.

Soyez patient avec les gens

Vous pensez ainsi : "Allons-y maintenant!" Ils ne voudront pas tous vous suivre. Soyez patient avec ceux qui préfèrent prendre leur temps.

Ajustez votre rythme

Ajustez votre rythme et votre énergie à celui de vos relations. Certaines personnes réagissent mieux à une grande énergie, d'autres réagissent mieux dans un environnement calme.

Inspirez les autres à devenir des leaders

Inspirez les autres à grandir en les encourageant à revêtir des rôles de leadership pour un développement futur.

Portez attention à vos paroles

Soyez conscient de votre ton et de votre degré d'intensité lorsque vous communiquez. La plupart des gens sont sensibles à la MANIÈRE dont les choses sont dites autant qu'à ce qui est dit.

Vous en équipe



Principale force de Jean: Vous excellez dans les projets exigeant un dirigeant qui prendra les responsabilités, car vous avez une motivation intense et créez une énergie enthousiaste.

Motivation principale: Produit des résultats tangibles grâce à son influence sur les gens

Talents individuels: Motivation de soi, beaucoup d'énergie en vue d'obtenir des résultats avec les gens

Valeur comme membre d'équipe: Initiateur d'activités; motive les autres à agir

Environnement idéal: Là où des décisions rapides sont nécessaires; activités et rôles variés avec des gens

Éléments de motivation: Autorité de prendre des risques en vue d'atteindre des résultats; pas de supervision étroite; excitation et prestige; occasion de travailler et jouer dur; un nouveau défi

Éléments de gestion: Avoir la capacité d'ajuster leur intensité personnelle à la situation; être confrontés lorsqu'ils enfreignent les règlements; développer une appréciation des gens au rythme plus lent; avoir des périodes d'activité réduite pour évacuer le stress

Votre meilleure réaction sous pression (votre perception): Compétitif, confiant; exigeant; contrôlant

La façon dont les autres risquent de mal comprendre ou mal interpréter vos actions lorsque vous êtes sous pression (s'ils ne vous comprennent pas) : Égoïste, paquet de nerfs, exigeant, contrôlant, agressif, entêté

Veillez porter attention aux points suivants (angles morts possibles): Ralentir un peu; réfléchir aux choses plus longuement; ne pas imposer les enjeux trop rapidement; permettre aux autres d'émettre leur opinion; réaliser que travailler avec les autres requiert de la patience

Coéquipiers complémentaires: S/CD, S/C, S/I, C/S

Travailler avec vous



En se basant sur votre fusion D/I, les autres peuvent travailler plus efficacement avec vous, parce qu'ils sont conscients de votre style primaire. Cette section est un outil auquel les autres peuvent se référer dans le but de travailler de manière plus efficace avec vous.

La façon la PLUS FACILE de travailler avec Jean (ou quiconque appartient à la fusion D/I) consiste à :

Utiliser son jargon; être ouvert; fournir une possibilité de succès et des options efficaces; faire l'éloge de son implication; comprendre qu'il n'a qu'une habileté sporadique d'écoute.

La façon la MOINS EFFICACE de travailler avec Jean (ou quiconque appartient à la fusion D/I) consiste à :

Être redondant; poser des questions inutiles; déblatérer ou perdre son temps; diriger ou ordonner; assumer qu'il a entendu ce que vous avez dit; le distraire des affaires lorsqu'il accomplit une tâche.

Style motivationnel de base



La section suivante décrit votre « Style de base,» c'est-à-dire votre manière innée de vous comporter. Tout le monde possède des points forts et des points à améliorer. La section suivante contient des éclaircissements au sujet de votre motivation primaire et de votre comportement.

Souvenez-vous que pour réussir, vous devez attirer le respect des autres et garder l'autorité. Adaptez-vous aux autres en ÉTANT COOPÉRATIF et en choisissant d'être SOLIDAIRE à l'occasion. Il vous est parfois plus difficile de demeurer calme, parce que vous aimez passer à l'action. Vous n'êtes pas à l'aise lorsque vous percevez que vous pourriez perdre ou être obligé de vous conformer. Comme vous appartenez à la fusion de style D/I, vous agissez naturellement de manière assurée, persuasive et réceptive envers les autres. Vous voulez du contrôle, de la variété à l'occasion et l'approbation.

Style de communication



La section suivante décrit la manière dont vous communiquez et interagissez avec les autres. De façon innée, vous aimez communiquer d'une façon qui vous convient. Les autres pourraient ne pas vous comprendre, ni vous ni vos motivations. Les deux pages qui suivent sont conçues pour amener la lumière sur la manière dont votre personnalité apporte de la saveur à votre communication. Veuillez noter que les énoncés suivants incluent les points à améliorer.

Généralement, vous êtes motivé par les défis, le feedback positif et les nouvelles occasions. Comme vous appartenez à la fusion de style D/I, vous communiquez avec force et, à l'occasion, de manière informelle. Les autres pourraient vous considérer comme étant arrogant, bavard, impatient et non orthodoxe, surtout s'ils ne vous comprennent pas. Souvenez-vous que pour réussir, vous devez garder l'autorité, afin d'obtenir les résultats que vous désirez. Vous y arriverez en ÉCOUTANT plus et en communiquant d'une manière plus amicale, avec des TONS PLUS DOUX. Comme vous appartenez à la fusion de style D/I, vous aspirez instinctivement à un environnement orienté vers les résultats et les personnes.

Conseil de communication: Communiquez efficacement et agissez intelligemment en adaptant vos mots et vos actions à la personnalité des autres.

Priorités et style décisionnel



La section suivante décrit votre style lorsque vous prenez une décision et ce qui, en général, est important pour vous. Votre style de personnalité influence votre manière de prendre des décisions en fonction de vos priorités. Ces éclaircissements reflètent votre comportement inné lorsque vous êtes face à des choix.

Souvenez-vous que pour réussir à atteindre vos buts et être respecté, vous devez fonder plus de décisions sur les FAITS, la COHÉRENCE et la LOGIQUE. Lorsque vous prenez des décisions, vous vous concentrez sur le but. À l'occasion, vous voulez gagner l'approbation des autres. L'innovation et le changement sont au coeur de vos prises de décisions. Vous décidez habituellement rapidement. Vous aimez interagir avec les autres tout en explorant vos sentiments, afin de résoudre les problèmes et de persuader les autres. Comme vous appartenez à la fusion de style D/I, vos priorités lorsque vous prenez une décision sont le pouvoir, l'autorité et les gens.

Comprendre votre style de décisions peut vous aider à avoir plus de succès pour équilibrer les sujets impliqués dans une situation alors que vous interagissez avec les gens qui sont touchés par vos décisions.

Suggestions – Développement professionnel



La section suivante offre des éclaircissements sur la manière dont la fusion de votre style de personnalité pourrait influencer durablement votre vie professionnelle. Le but de cette section est de vous fournir des idées qui vous aideront, non seulement à avoir plus de succès maintenant, mais aussi à compenser les points qui pourraient vous empêcher d'atteindre votre plein potentiel. Ce feedback est conçu pour vous rendre plus conscient des domaines reliés à vos traits moins prédominants.

Considérez cette section avec l'intention d'apprendre à adapter votre comportement dans ces domaines afin de maximiser votre succès.

- La façon dont vous vous développez consiste à acquérir des connaissances, soit en lisant des livres, soit en apprenant de l'expérience des autres.
- Souvenez-vous d'apprécier chaque but accompli. Ceci aidera à réduire le risque de surmenage professionnel.
- Incorporer du dynamisme constitue la meilleure façon de faire avancer les choses et de les rendre stimulantes. Vous aurez plus de plaisir en voyant les résultats.
- Renseignez-vous sur les qualifications requises afin d'améliorer vos habiletés de direction. Ceci vous positionnera en vue d'exercer plus d'autorité et d'influence.
- Vous travaillerez mieux si vous avez l'occasion d'être créatif, mais attention de ne pas « réinventer la roue ». Apprenez quelles techniques fonctionnent et adaptez-les à votre style.
- Souvenez-vous d'être patient. Tout chose qui mérite d'être développée exige du temps. Restez concentré et acceptez les conseils de ceux qui ont réussi dans votre profession.
- Vous travaillerez mieux avec des gens que vous respectez. Trouvez une personne que vous respectez dans votre équipe et demandez-lui son avis. De bons conseils vous feront gagner beaucoup de temps et d'efforts.
- Votre vision inspirera les autres. Conservez votre sens de la direction, car ils voudront vous accompagner dans ce périple vers la réussite.
- Il importe de demeurer concentré, sans se laisser distraire d'accomplir ses buts. Donnez des responsabilités à des membres de l'équipe en qui vous avez confiance afin d'atteindre vos buts plus rapidement.
- Il importe que vous utilisiez la meilleure méthode pour votre style. Utilisez votre force, c'est-à-dire la flexibilité, afin d'atteindre vos buts.

Suggestions – Développement à long terme



La section suivante offre des éclaircissements sur la manière dont la fusion de votre style de personnalité pourrait influencer durablement votre vie professionnelle. Le but de cette section est de vous fournir des idées qui vous aideront, non seulement à avoir plus de succès maintenant, mais aussi à compenser les points qui pourraient vous empêcher d'atteindre votre plein potentiel. Ce feedback est conçu pour vous rendre plus conscient des domaines reliés à vos traits moins prédominants. Considérez cette section avec l'intention d'apprendre à adapter votre comportement dans ces domaines afin de maximiser votre succès.

- Établissez des relations tout en développant votre réussite. Les gens sont importants. Les relations constituent la base de toute entreprise, elles fournissent le ciment qui fait tenir toute organisation ensemble.
- Lorsque vous êtes tenté de perdre patience ou de vous engager dans un combat, soyez conscient que vous pouvez gagner cette bataille, mais perdre la guerre! Gardez votre sang-froid. **RESTEZ EN CONTRÔLE!**
- Efforcez-vous de penser aux **SENTIMENTS** des autres. Souvenez-vous que 85 % de la réussite reposent sur les **HABILETÉS SOCIALES**.
- Gardez votre vie personnelle en haute priorité. **SOUVENEZ-VOUS DE PASSER QUANTITÉ DE TEMPS DE QUALITÉ AVEC CEUX QUE VOUS AIMEZ.**
- Tous les problèmes ne peuvent être résolus. Comprenez que certaines choses demeurent hors de notre contrôle.
- Permettez-vous d'apprécier votre périple. Obligez-vous à relaxer. Soyez le genre de personne autour de laquelle les gens aiment être.
- Prenez le temps de planifier votre travail et d'analyser vos résultats. Augmentez votre efficacité en planifiant et en méditant plus en profondeur sur les choses.
- Pour réussir à l'avenir, commencez à travailler en vue de comprendre les autres, afin de former une bonne équipe et d'avoir de meilleures relations.
- Comprenez que les autres prennent leurs propres décisions; laissez-les libres de faire leurs propres choix. Faites preuve de bienveillance lorsque vous dirigez.
- De nouveaux buts vous stimuleront, mais assurez-vous qu'ils soient réalistes. Il est excitant d'atteindre le but, alors trouvez le moyen d'en atteindre quelques-uns.

Conseils – Communication



La chose primordiale à retenir est la suivante:

Jean, parce que votre style primaire est **D**
Rappelez-vous s'il vous plaît de:

Adaptez votre présentation à leur style

Les clés de votre réussite:

Jean, lorsque vous communiquez avec les autres, il importe de vous rappeler que l'autre personne pourrait avoir un style de personnalité différent du vôtre. Évaluez les angles morts éventuels et souvenez-vous d'appliquer ces règles lorsque vous faites une présentation:

- 1) Ne poussez pas**
- 2) Allouez-lui du temps pour assimiler et réfléchir**
- 3) Utilisez des tons de voix plus doux**

Maintenant, voyons comment établir des rapports avec les quatre styles de personnalité primaires...

Communiquer avec une personne du style D



Avec quelqu'un dont le trait le plus intense est D (Direct)

Jean, parce que votre style de base est **D**,

Lorsque vous communiquez avec une personne du style **D** :

- 1) **Mettez l'emphase sur les opportunités, les résultats ou les solutions**
- 2) **Considérez l'essentiel**
- 3) **Soyez professionnel et direct**

ÉCLAIRCISSEMENT : Soyez confiant et sûr de vous. Votre ami pourrait être convaincant. Montrez de la force. Soyez direct. Insistez sur les résultats.

Communiquer avec une personne du style I



Avec quelqu'un dont le trait le plus intense est I (Inspirant)

Jean, parce que votre style de base est **D**,

Lorsque vous communiquez avec une personne du style **I** :

- 1) Mettez l'emphase sur le plaisir et la réussite vécue par les personnes utilisant vos services
- 2) Évaluez la reconnaissance qu'il peut retirer de votre information
- 3) Soyez plus amical et optimiste

ÉCLAIRCISSEMENT : Soyez enthousiaste et complimentez les autres. Votre ami parlera beaucoup et exagérera. Écoutez sans essayer de dominer la conversation ou d'avoir gain de cause.

Communiquer avec une personne du style S



Avec quelqu'un dont le trait le plus intense est S (Serviable)

Jean, parce que votre style de base est **D**,

Lorsque vous communiquez avec une personne du style **S** :

- 1) Mettez l'emphase sur le travail d'équipe
- 2) Étudiez la fiabilité et minimisez les défis
- 3) Ayez une belle prestance

ÉCLAIRCISSEMENT : Soyez sensible. Laissez votre ami partager ses sentiments. Ne l'interrompez pas. Laissez-le finir de parler avant de parler.

Communiquer avec une personne du style C



Avec quelqu'un dont le trait le plus intense est C (Conscientieux)

Jean, parce que votre style de base est **D**,

Lorsque vous communiquez avec une personne du style **C** :

- 1) Mettez l'emphase sur la validation du matériel
- 2) Examinez les données et accordez-lui du temps pour les analyser
- 3) Soyez patient et logique

ÉCLAIRCISSEMENT : Apportez des faits et soyez-en sûr. Demandez des suggestions. Soyez ouvert et respectueux. Donnez des détails concernant les problèmes. Soyez précis et méthodique.

Suggestions - Leadership pour le style D



De quelle façon doit-on établir des liens avec des gens principalement Directs?

Ils veulent savoir:	QUOI (l'essentiel)
S'ils sont intéressés, ils vont:	VOUS DÉFIER
Ils veulent que vous:	SOYEZ DIRECT
Parce qu'ils:	DÉCIDENT RAPIDEMENT

Ils veulent avoir le contrôle et ils prendront une décision sur un sujet s'ils voient de quelle manière il est relié à leurs buts. Leur motivation principale sera probablement de pouvoir résoudre des problèmes de quelque sorte ou d'accomplir quelque chose. En présence de ce style de personnalité, le leadership devrait présenter des solutions qui lui semblent pertinentes.

Phrases à utiliser: (encouragez leur soif de diriger)

Vous êtes chargé de cela.

J'ai confiance en vous.

Je vous donne carte blanche pour faire ceci.

Je vous fournirai tout ce dont vous aurez besoin pour atteindre le but.

Si quelqu'un peut s'en occuper, c'est bien vous.

De quoi avez-vous besoin pour continuer?

Qu'aimeriez-vous faire ensuite?

Votre leadership dans cette situation est cruciale. Êtes-vous prêt à relever le défi?

Pensez à toutes les solutions possibles et faites ce que vous croyez être le mieux.

En Résumé : Leur enjeu est le POUVOIR. Ils DÉCIDENT en vue de RÉSOUDRE LES PROBLÈMES parce que leur attention se porte vers le BUT.

Nota : Relisez aussi la page traitant de la manière de présenter au style D afin de savoir comment dire les choses de manière à ce qu'ils y soient réceptifs. Adaptez votre style aux besoins de leur personnalité.

Suggestions - Leadership pour le style I



De quelle façon doit-on établir des liens avec des gens principalement Inspirants?

Il(s) veulent savoir:	QUI
S'ils sont intéressés, ils vont:	VOUS DIRE COMMENT ILS SE SENTENT
Il(s) veulent que vous:	SOYEZ EXCITÉ
Parce qu'ils:	DÉCIDENT ÉMOTIONNELLEMENT

Ils font des gens leur priorité, ce qui signifie qu'ils veulent se sentir bien à votre sujet et au sujet des gens avec qui vous êtes associé. Soyez excité avec eux. Parlez-leur énergiquement au sujet d'autres personnes, d'histoires intéressantes et de choses plaisantes à faire. En présence de ce style de personnalité, le leadership devrait avancer avec eux de manière enthousiaste vers des buts à court terme qui impliquent une dynamique d'interaction.

Phrases à utiliser: (encouragez leur énergie sociale)

Qui pourrions-nous trouver ensemble pour travailler à ce projet?

Qui aimeriez-vous avoir dans votre équipe?

Nous cherchons quelqu'un avec votre énergie et votre enthousiasme!

Combien de temps vous faudrait-il pour convoquer une rencontre avec tout le monde?

Pouvez-vous me donner quelques idées sur la manière d'entreprendre ce projet?

Je suis si excité que nous puissions travailler ensemble!

Vous ajoutez tellement de plaisir à toutes les occasions!

De quelle façon devrions-nous nous récompenser quand nous aurons atteint notre premier objectif?

Merci de votre attitude positive et votre façon de voir les choses!

En Résumé : Leur enjeu est LES GENS. Ils INTERAGISSENT en vue de PERSUADER LES AUTRES, parce que leur attention se porte vers le POPULAIRE.

Nota : Relisez aussi la page traitant de la manière de présenter au style I afin de savoir comment dire les choses de manière à ce qu'ils y soient réceptifs. Adaptez votre style aux besoins de leur personnalité.

Suggestions - Leadership pour le style S



De quelle façon doit-on établir des liens avec des gens principalement Serviables?

Ils veulent savoir:	COMMENT
S'ils sont intéressés, ils vont:	PRENDRE LEUR TEMPS
Ils veulent que vous:	SOYEZ SINCÈRE
Parce qu'ils:	DÉCIDENT LENTEMENT

Ils veulent de la prévisibilité et ils ont besoin d'un environnement amical et confortable où évoluer. Rassurez-les sur le fait que ce que vous suggérez sera une bonne expérience à vivre, pour eux et pour les autres. Ils ne veulent pas s'aventurer en dehors de leur zone de confort, alors ne poussez pas ni ne forcez rien. En présence de ce style de personnalité, le leadership devrait être sincère et donner des encouragements légers à faire de petits pas dans une direction sûre.

Phrases à utiliser: (souvenez-vous d'être sincère, patient et solidaire)

Un grand merci de m'aider pour ceci.
 Que diriez-vous que nous fassions un petit essai pour voir comment cela fonctionne?
 Votre contribution est tellement importante. Tout le monde apprécie ce que vous apportez.
 C'est correct de faire un choix; nous pouvons toujours changer notre approche plus tard si nécessaire.
 Travaillons ensemble, ainsi nous pourrons nous entraider.
 Quelqu'un sera là pour vous guider personnellement à travers le processus.
 Vous pouvez vous en occuper; j'ai confiance en vous. Vous pouvez le faire.
 Cela me semble être une approche très sécuritaire et sensée.
 Seriez-vous d'accord pour l'essayer?

En Résumé : Leur enjeu est LA PRÉVISIBILITÉ. Ils RECHERCHENT UNE ROUTINE STABLE afin de MAINTENIR LE STATU QUO, parce que leur attention se porte vers CE QUI EST ACCEPTÉ.

Nota : Relisez aussi la page traitant de la manière de présenter au style S afin de savoir comment dire les choses de manière à ce qu'ils y soient réceptifs. Adaptez votre style aux besoins de leur personnalité.

Suggestions - Leadership pour le style C



De quelle façon doit-on établir des liens avec des gens principalement Consciencieux?

Ils veulent savoir:	POURQUOI
S'ils sont intéressés, ils vont:	POSER DES QUESTIONS
Ils veulent que vous:	SOYEZ CRÉDIBLE
Parce qu'ils:	DÉCIDENT SOIGNEUSEMENT

Ils font des procédures et de la logique leurs priorités, ce qui signifie qu'ils exigent de bonnes raisons pour justifier la direction prise. Ce style de personnalité pose des questions de façon innée, car c'est sa façon de réfléchir aux choses. Ils ont tendance à réfléchir à haute voix. Leurs domaines d'intérêt pourraient être très spécifiques, alors soyez patient lorsque vous devez répondre à leurs questions. En présence de ce style de personnalité, le leadership devrait être logique et fournir assez de temps et d'information pour qu'ils puissent réfléchir aux options.

Phrases à utiliser: (fournissez de l'information, bâtissez votre crédibilité, soyez patient)

Nos recherches montrent que c'est une bonne option.
 Quelle serait la meilleure option selon vous?
 Quelle information pourrais-je vous fournir afin de vous aider?
 Quels facteurs vous importent le plus actuellement?
 Jusqu'à maintenant, vous avez fait de l'excellent travail.
 Comment pourrions-nous appliquer ce que vous avez appris?
 Quelle est la prochaine étape selon vous?
 De combien de temps pensez-vous avoir besoin pour y réfléchir?
 Selon vos recherches jusqu'à présent, quelle option choisiriez-vous?
 Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus à ce stade-ci?

En Résumé : Leur enjeu est LA PROCÉDURE. Ils RECHERCHENT DES FAITS en vue de FAIRE RESPECTER LES PRINCIPES, parce que leur attention se porte vers LES RÈGLES.

Nota : Relisez aussi la page traitant de la manière de présenter au style C afin de savoir comment dire les choses de manière à ce qu'ils y soient réceptifs. Adaptez votre style aux besoins de leur personnalité.

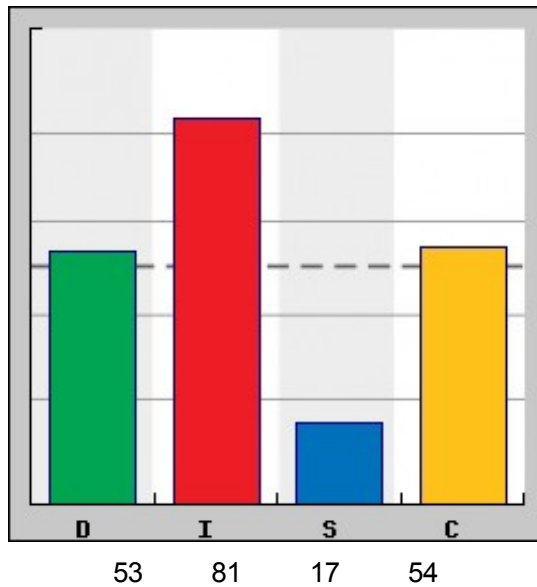
Où mettre l'emphasis pour chaque style

Pour les gens au style DIRECT (D), mettez l'accent sur :	Pour les gens au style INSPIRANT (I), mettez l'accent sur :
<ul style="list-style-type: none"> • Résultats • Occasions • Solutions • Buts • Plans • Utilisation sage du temps • Rôle de leadership • Autorité • Leur nature hardie • L'essentiel • Possession • Efficacité 	<ul style="list-style-type: none"> • Plaisir • Réjouissance • Reconnaissance • Rêves • Gens • Style de vie • Énergie • Enthousiasme • Leur nature extravertie • Attentes • Histoires • Succès
Pour les gens au style CONSCIENCIEUX (C), mettez l'accent sur :	Pour les gens au style SERVIABLE (S), mettez l'accent sur :
<ul style="list-style-type: none"> • Qualité • Valeur • Logique • Principes • Honnêteté • Intégrité • Cohérence • Validation • Leur nature curieuse • Détails • Loyauté • Justesse 	<ul style="list-style-type: none"> • Soutien • Fiabilité • Travail d'équipe • Service • Paix • Famille • Régularité • Relations • Leur nature coopérative • Compréhension • Sécurité • Amitiés
<p>Rappelez-vous que mettre l'accent est important pour les autres. C'est ce qui les intéresse!</p>	

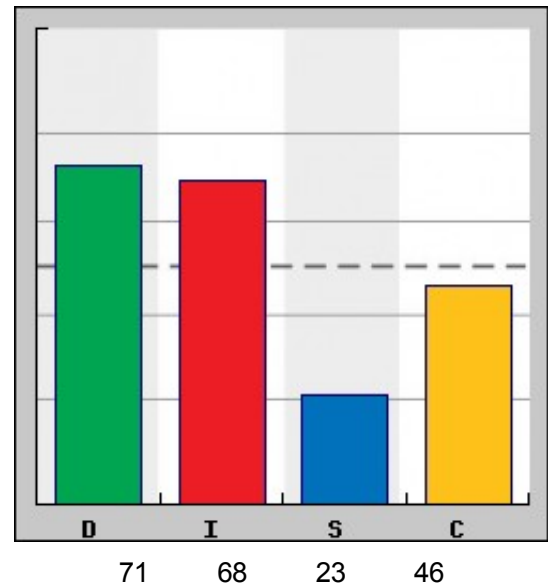
Aperçu de vos graphiques DISC



Graphique I – Environnement
(Selon la perception des gens)



Graphique II – Style de base
(Votre « moi » réel)



Très intense
Intense
-- Moyen --
Faible
Très faible

Aperçu de vos graphiques

Les graphiques ci-dessus illustrent les niveaux d'intensité de vos traits de personnalité D, I, S et C. Plus le trait est élevé, plus il est fort.

Le graphique de gauche est appelé **Votre graphique environnemental**. Il montre comment les gens vous voient. Il révèle la manière dont vous agissez lorsque vous êtes avec d'autres (dans votre environnement). Le graphique de droite est appelé **Votre graphique de personnalité réelle**. Il montre comment vous vous voyez. Il révèle la manière dont vous agissez lorsque vous pouvez être vous-même. C'est le graphique utilisé pour déterminer votre style de personnalité unique. **Rappelez-vous que votre façon de vous comporter dans votre environnement est souvent différente de vos préférences réelles.** Ce rapport contient des observations sur la dynamique de votre style de personnalité. Il est possible que vous démontriez des traits de personnalité différents dans des situations différentes. C'est normal. **À mesure que vous apprendrez à observer ces modèles de comportement, vous deviendrez plus habile à interagir efficacement avec les autres.**

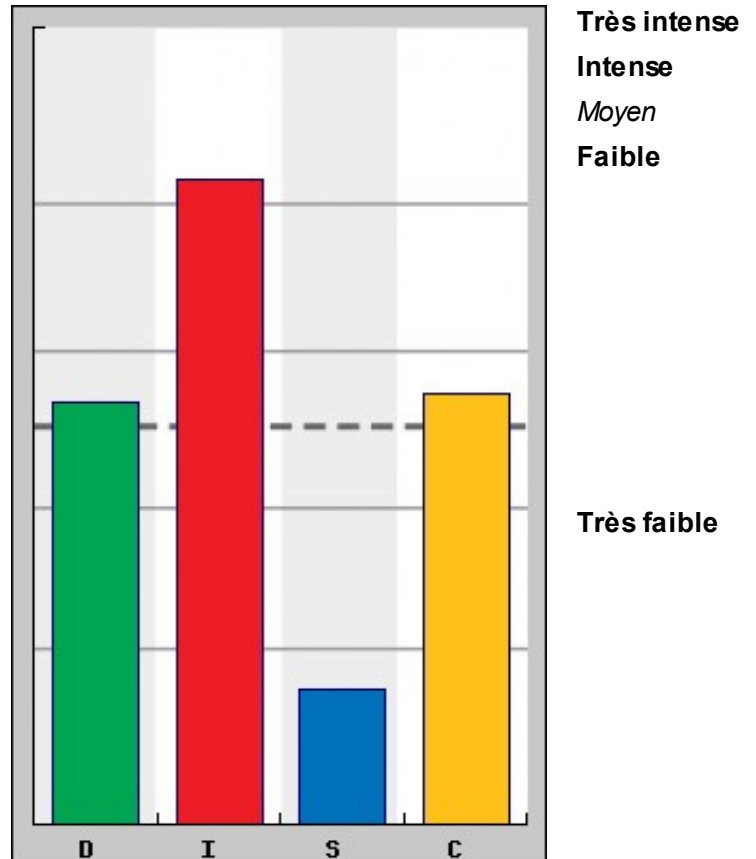
Comprendre votre graphique environnemental

Votre graphique environnemental montre ce que vous avez appris pour fonctionner dans votre environnement avec succès. Les attentes et les exigences de votre environnement influencent votre choix de comportement. Votre façon de vous adapter à votre environnement peut changer selon ce que vous traversez dans votre vie, selon les exigences de votre rôle ou à la suite d'expériences de vie marquantes. Alors selon la situation, vous pouvez utiliser différents traits de personnalité à divers degrés. Ainsi, votre graphique environnemental peut varier quelque peu avec le temps (au fil des mois ou des années).

Votre graphique environnemental est le résultat des réponses que vous avez choisies dans la catégorie **LE PLUS** du questionnaire (caractéristiques vous décrivant LE PLUS). Vos choix LE PLUS sont influencés par votre environnement. Voici un exemple simple pour illustrer comment le graphique environnemental est construit d'après ces choix de réponses.

Qu'aimeriez-vous LE PLUS manger pour souper ce soir? Pizza? Steak? Salade de fruits de mer? Votre choix sera influencé par votre environnement. Si vous êtes pressé, vous commanderez peut-être de la pizza. Pour célébrer quelque chose de spécial, vous pourriez choisir le steak. Et si vous êtes à la diète, vous opterez peut-être pour la salade de fruits de mer. Il en va de même pour vos choix de comportement. Si vous devez être très décisif au travail, vos traits Direct (D) obtiendront un résultat plus élevé que si vous êtes dans une situation plus détendue. De la même façon, si votre travail exige que vous soyez très précis et consciencieux, vous pouvez vous attendre à ce que vos traits Consciencieux (C) obtiennent un résultat plus élevé. Plus le nombre de réponses « LE PLUS » est élevé pour un certain trait DISC dans le questionnaire, plus élevée sera la barre correspondant à ce trait dans votre graphique.

Votre graphique environnemental
Selon la perception des gens.



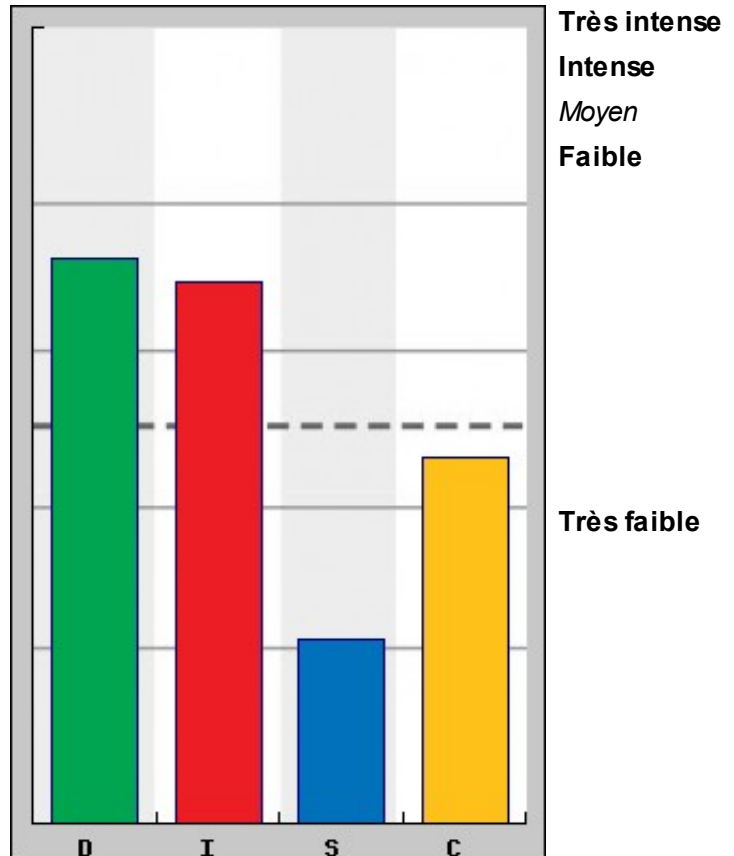
Comprendre votre graphique de personnalité réelle

Votre graphique de personnalité réelle vous montre au naturel. Il illustre la façon dont vous êtes « tricoté » pour vous comporter lorsque vous êtes parfaitement à l'aise. Cela correspond aussi au comportement que vous utiliserez lorsque vous êtes sous pression, parce qu'il est facile et naturel pour vous. Votre personnalité fait partie de qui vous êtes. Vous êtes qui vous êtes dès la naissance, avant de subir toute influence extérieure. Vos traits de personnalité naturels changent moins avec le temps, parce qu'ils ne sont pas beaucoup influencés par votre environnement.

Votre **graphique de personnalité réelle** est le résultat des réponses que vous avez choisies dans la catégorie **LE MOINS** du questionnaire (caractéristiques vous décrivant LE MOINS). À chacune de vos réponses LE MOINS pour un certain type DISC dans le questionnaire, vous avez indiqué que c'était le choix qui vous ressemblait le moins, de sorte que la barre correspondant à ce trait sera plus basse. Rappelez-vous l'exemple du souper à la page précédente. Que feriez-vous si on vous donnait le choix de manger de la pizza, du steak ou une salade de fruits de mer, mais que vous détestiez les fruits de mer? Il est fort probable que ceux-ci deviendraient le choix LE MOINS attrayant. Vous ne changeriez probablement pas d'idée, peu importe où vous êtes. Vous êtes généralement constant face à ce que vous n'aimez pas. De la même façon, lorsque vous avez le choix, vous éviterez les comportements avec lesquels vous vous sentez LE MOINS à l'aise.

Votre graphique de personnalité réelle

Votre « moi » réel.



Combien existe-t-il de graphiques?

Certaines personnes attribuent au modèle DISC seulement quatre (4) styles de personnalité. Cependant, vous êtes une combinaison des QUATRE traits de personnalité, et chacun a son propre degré d'intensité. L'évaluation de la personnalité peut produire plus de 39 000 combinaisons de graphiques. Selon une étude statistique, ces rapports présenteraient un taux d'exactitude de 85 à 90 %. Pour mieux comprendre vos graphiques ou pour approfondir vos connaissances sur le DISC, référez-vous aux livres *Les profils positifs des styles de personnalité* et *Who Do You Think You Are, Anyway?* rédigés par Robert A. Rohm, Ph.D.

Sommaire individuel - Jean Sample

Date: _____

Passez en revue votre Rapport Découverte et inscrivez vos réponses ci-dessous dans vos propres mots.

Mon style de personnalité unique : (page 5) _____

Mes forces : (page 7)

Une des clés qui m'aidera à atteindre l'équilibre et l'excellence : (page 8)

Une chose importante que j'ai apprise sur ma façon de travailler en équipe : (page 9)

Une chose importante que j'ai apprise à propos de mon style de communication : (page 12)

Une chose importante que j'ai apprise à propos de mes priorités et de mon style décisionnel : (page 13)

Une chose sur laquelle je veux me concentrer pour mon développement professionnel : (page 14)

Une chose sur laquelle je veux me concentrer pour ma croissance à long terme : (page 15)

Ressources disponibles en français



Ressources disponibles en français

Livre « Les profils positifs des styles de personnalité ».. [Plus d'info...](#)

Chartes plastifiées

- Référence rapide - Sommaire des quatre styles D I S C : Conservez cette simple charte plastifiée, recto-verso, sur votre bureau, dans votre tiroir ou près de vous et observez les traits des autres styles que le vôtre. Il vous donnera de l'information sur le style de base de l'autre, ses besoins, ses réactions et ce qu'il a besoin d'apprendre. [Plus d'info...](#)
- Cartes de style - Le parent D-I-S-C et l'enfant D-I-S-C : Cet outil vous permet de vous référer rapidement aux stratégies à adopter avec chaque enfant selon leur personnalité unique. Vous y voyez d'un coup d'œil de quelle façon les différents styles interagissent et les choses à éviter. C'est un outil complémentaire pour aider le parent à ajuster son approche pour de meilleurs résultats. [Plus d'info...](#)

Ressources additionnelles disponibles en anglais

Relationship Feedback Report: This is a free bonus report available for any two people who have Discovery Reports. Learn to work together and relate with each other! This report will show you how! [Learn More](#)

FREE: Team Charts: Take advantage of our free Team Composite Chart tool to get an at-a-glance view of your group. Take the mystery out of how you interact together. Great for any group that needs to work together or understand more about each other. [Learn More](#)

Reports for Adults: We offer a full line of personality reports for adults ranging from short, concise versions to full-length versions with 50 or more pages. [Learn More](#)

Reports for Teens: The full-length version is over 50 pages of highly accurate and easy-to-understand information. This vocational aspect of this report is great for teens trying to figure out their strengths and how to leverage them for a future career. There is also a concise version of the report available. [Learn More](#)



Follow



Share

