

Checklist pour Mieux Communiquer grâce au DISC

Tirer le meilleur parti des styles comportementaux

Lorsque vous parlez à une personne :	À faire :	À ne pas faire :	Guide Rapide
<p>“High D” ambitieuse, énergique, décisive, forte volonté, indépendante et orientée vers les objectifs.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dites-leur "CE QUI" les intéresse. • Soyez clair, spécifique, bref et direct. • Concentrez-vous sur les affaires. • Préparez-vous avec du matériel à bon escient dans un "paquet" bien organisé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Parler de choses non pertinentes au sujet traité. • Laisser des failles ou des problèmes flous. • Sembler désorganisé. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orienté tâche / Rapide • Objectifs : résultats et contrôle • Craintes : perdre le contrôle de leur environnement et être exploité
<p>“High I” magnétique, enthousiaste, amicale, démonstrative et politique.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dites-leur "QUI" d'autre est impliqué. • Fournissez un environnement chaleureux et convivial. • Ne traitez pas trop de détails (mettez-les par écrit). • Posez des questions sur les ressentis pour connaître leurs opinions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Être brusque, froid ou peu communicatif. • Contrôler la conversation. • Concentrez-vous sur les faits et chiffres. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orienté personnes / Rapide • Objectifs : implication des gens et reconnaissance • Craintes : rejet et perte d'approbation sociale
<p>“High S” patiente, prévisible, fiable, stable, détendue et modeste.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dites-leur "COMMENT" la stabilité sera assurée. • Commencez par un commentaire personnel – brisez la glace. • Présentez votre cas de manière douce et non menaçante. • Posez des questions sur "comment" pour connaître leurs opinions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Être léger, informel ou bruyant. • Pousser trop fort ou être irréaliste avec les délais. • Être désorganisé ou désordonné. 	<ul style="list-style-type: none"> • Orienté personnes / Lent • Objectifs : stabilité et contrôle • Craintes : changement soudain et perte de sécurité
<p>“High C” dépendante, soignée, conservatrice, perfectionniste, prudente et conforme.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dites-leur "POURQUOI" – expliquez avec logique. • Préparez votre "dossier" à l'avance. • Concentrez-vous sur les affaires. • Soyez précis et réaliste. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se précipiter directement dans les affaires. • Être dominant ou exigeant. • Forcez-les à répondre rapidement à vos objectifs 	<ul style="list-style-type: none"> • Orienté tâche / Lent • Objectifs : précision et ordre • Craintes : critique de la performance et manque de normes