



LE PUZZLE DISC

Communication

Une analyse qui décrit votre manière de
communiquer et vos rapports avec votre entourage

VIEIRA Laetitia

Entreprise: Jobintree
E-mail: vieira.laetitia@hotmail.fr

Durée: 6 minutes
Date de l'analyse: 14/02/2011
Date d'édition: 14/02/2011



Entreprise: Ensize International
Adresse: Solleftegatan 15
Adresse postale: 162 53 Vällingby
Numéro de téléphone: +46-8-791 98 00
E-mail: analysis@ensize.com

Table des matières

- 3 Introduction à l'analyse Puzzle DISC
- 4 Comportement de base
- 5 Quelques caractéristiques spécifiques
- 6 Pour vous, il est naturel de / Ce qui vous motive
- 7 Les caractéristiques présentées sous forme de diagramme

Introduction à l'analyse Puzzle DISC

Le Puzzle est une analyse de la communication, qui est utilisée dans de nombreuses situations où les différences entre les gens ont de l'importance, par exemple le recrutement, les diverses formations professionnelles (équipes, managers, ventes) et la communication.

Chacun a un style de comportement différent. Certains l'appellent chimie personnelle, mais le style de comportement concerne aussi notre attitude face à différentes tâches à effectuer. Connaître et comprendre le style de comportement de chacun crée un climat plus ouvert dans l'entreprise. Le Puzzle est un outil qui apporte une meilleure connaissance de soi-même et facilite la communication.

Le Puzzle s'inspire entre autres du modèle DISC de William Moulton Marston (1). Le Puzzle décrit le comportement naturel de l'individu (comportement de base) ainsi que la façon dont il s'adapte à un environnement donné (comportement adapté).

Les différents types de comportement sont représentés par des pièces de puzzle et des couleurs.

I Signification en langage Disc :

D = Dominance – pièce rouge

I = Influence – pièce jaune

S = Stabilité – pièce verte

C = Conformité – pièce bleue

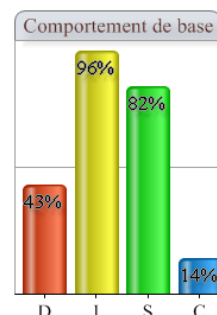
(1) William Moulton Marston (1893-1947). En 1928, il a publié The emotions of normal people.

Comportement de base

Cette partie du rapport décrit votre comportement naturel : votre comportement de base. Celui-ci révèle la façon dont vous interagissez avec votre environnement lorsque vous vous sentez en sécurité et détendu. Ce comportement de base est peu évolutif dans le temps.

Votre profil général est probablement l'un des profils qui a le plus de facilités relationnelles avec les autres.

Vous pouvez très bien travailler en tant que membre d'une équipe ou d'un groupe car vous êtes très chaleureux, coopératif et vous êtes prêt à accepter les idées des autres. Vous possédez une certaine force lorsqu'il est question de communication et vous établissez de bons contacts même si vous ne connaissez pas vos interlocuteurs. Vous pouvez être extraverti, sympathique, persuasif et charmant selon les situations.



En outre, la stabilité présente dans votre profil signifie aussi que vous avez la faculté de savoir écouter les autres d'une façon calme, détendue, patiente et positive si la situation le demande. Vous pouvez aussi les aider et solutionner leurs problèmes si cela est possible car la compréhension de votre entourage est un objectif pour vous.

Vous êtes motivé par le contact social et vous êtes aussi sensible au support et à l'approbation des autres. Vous avez beaucoup de forces et de facilités pour la communication et vous vous basés sur votre feeling et votre ressenti.

Vous donnez une image de confiance et d'assurance tout en étant amical et loyal. Votre style de communication libre, décontracté et à l'écoute des autres signifie souvent que votre entourage personnel ou professionnel vous sollicite régulièrement afin d'obtenir votre avis et votre support. Parfois, et bien que tous ces éléments soient des points forts, vous pouvez aussi avoir tendance dans certaines situations à trop être dans le ressenti et l'affectif, au détriment d'une certaine efficacité et productivité...

Réflexions personnelles:

Quelques caractéristiques spécifiques

Toutes les combinaisons de facteurs comportementaux s'accompagnent de caractéristiques que l'on pourrait décrire comme des points forts ou des forces, mais aussi de traits de caractère qui peuvent représenter des points de vigilances. À partir de vos réponses, vous obtenez ici une description générale de quelques-uns de vos traits de caractères les plus caractéristiques.

Votre capacité à établir des contacts avec les autres est associée à un côté plus prudent et patient, qui vous fournit de nombreux talents précieux. Vous communiquez efficacement, mais à la différence des autres types sociaux, vous prenez rarement des risques inutiles ou agissez rarement de façon imprudente. Vous avez un excellent esprit d'équipe et vous établissez des liens sociaux dans un groupe, mais vous avez également l'aptitude à prendre part aux activités de l'équipe d'un point de vue purement pratique.

Comme vous n'éprouvez aucun besoin de réussir sur le plan personnel, les autres peuvent penser de vous que vous manquez de motivation. Vous avez de bonnes compétences sociales, mais vous n'avez ni l'esprit de compétition ni d'assurance. Il vous arrive parfois de rater des occasions là où les autres profiteraient de la situation.

Réflexions personnelles:

Pour vous, il est naturel de

Les différents styles de comportement sont associés à différentes manières de se conduire par rapport à son milieu environnant. Cela inclut les autres personnes, les événements, les circonstances et les exigences de la situation. À partir de vos réponses, vous obtenez quelques exemples de la façon dont vous vous comportez habituellement par rapport à votre environnement.

- fixer des objectifs accessibles
- procéder à une évaluation des risques avant de commencer un projet
- consulter volontiers les autres avant de vous décider sur la façon d'agir
- prendre rarement des décisions précipitées
- apparaître comme sûr de son affaire sans être opiniâtre
- paraître crédible et convaincant
- susciter d'une manière positive la motivation dans une équipe
- être celui qui encourage les autres dans l'équipe
- dissimuler vos pensées sur un sujet pour ne pas vous brouiller avec les autres
- faire ce que vous pouvez pour que chacun se sente heureux
- exiger rarement quelque chose en retour d'un service rendu à quelqu'un
- prendre volontiers sur votre temps pour rendre un service, même si cela signifie que vous aurez du mal à terminer votre propre travail à temps
- enfreindre des règles si vous pensez qu'elles sont injustifiées
- vouloir changer ce que vous considérez comme un ensemble de règles rigides
- ne pas hésiter à faire des changements radicaux
- être parfois perçu comme peu "délicat" par les autres

Ce qui vous motive

Ce qui motive un style de comportement n'est souvent absolument pas motivant pour un autre. Vous trouverez ci-dessous quelques affirmations qui pourront peut-être vous aider à vous sentir motivé.

- avoir des opportunités d'interactions sociales
- encourager et inspirer les autres
- répondre présent quand des amis et des collègues ont besoin qu'on les écoute
- être apprécié pour votre serviabilité

Réflexions personnelles:

Les caractéristiques présentées sous forme de diagramme

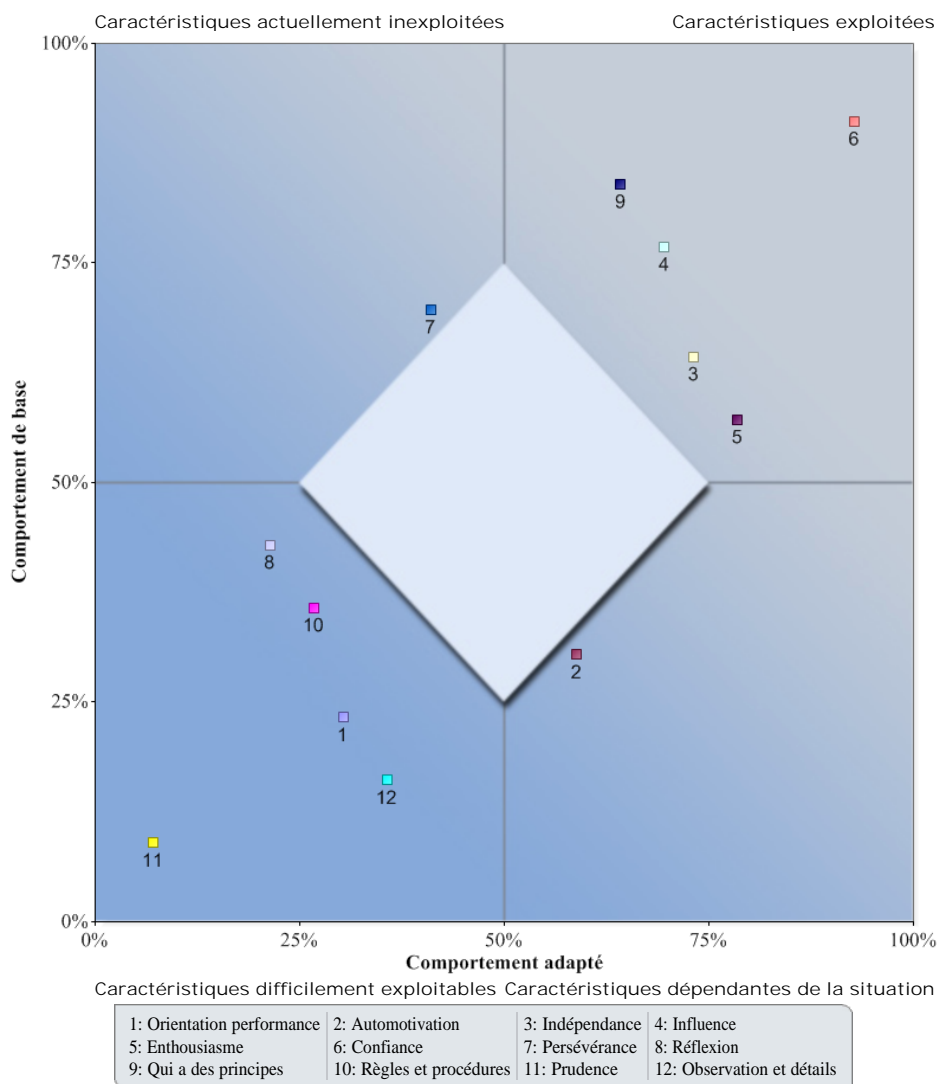
Caractéristiques actuellement inexploitées : Apparentes dans le comportement de base, mais non utilisées dans le comportement adapté.

Caractéristiques exploitées : Apparentes dans le comportement de base et le comportement adapté.

Caractéristiques difficilement exploitables : Difficilement accessibles dans le comportement de base et adapté.

Caractéristiques dépendantes de la situation actuelle : Apparentes dans le comportement adapté, mais pas dans le comportement de base. Sont donc utilisées actuellement mais peuvent être difficiles à maintenir dans le temps.

Caractéristiques disponibles (losange situé au milieu du graph): Caractéristiques qui peuvent être dissimulées ou utilisées selon les besoins.



Réflexions personnelles:
