

Le modèle DISC	1	Les bases théoriques
	2	Le guide pratique
	3	Pour approfondir ...

1 Les bases théoriques

Le modèle DISC est une grille qui fonctionne comme une "carte" simplifiée des différents modes de pensée utilisés par l'être humain. Cette carte détermine un profil des Préférences Cérébrales.

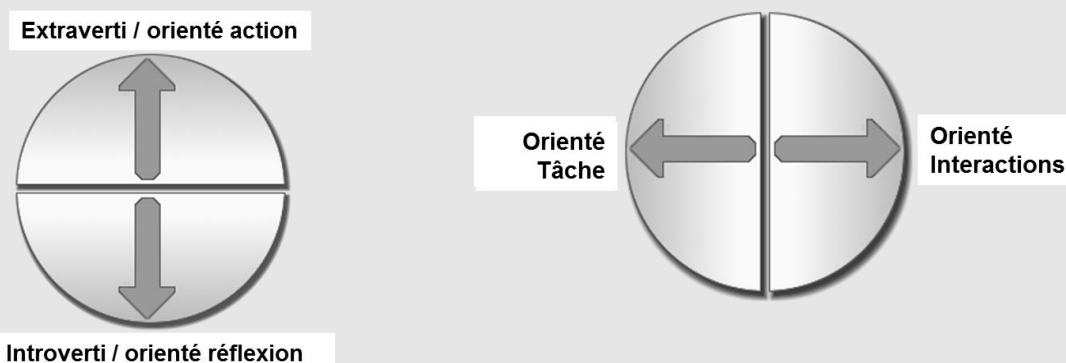
Un profil DISC de Préférences Cérébrales ainsi déterminé met en exergue les activités dans lesquelles il rencontrera le moins de difficultés et celles qu'il aura tendance à privilégier le plus.

Ce profil va bien au-delà du schéma binaire cerveau gauche/cerveau droit. Il est construit sur la base d'un modèle métaphorique du cerveau et comporte **quatre quadrants**. L'ensemble de ces quatre quadrants forme ce qui s'appelle un "Cerveau Total".

Chacun de nous possède, mais dans des proportions variables, la faculté d'aborder des situations selon différents registres. Chacun de nous, de manière naturelle, "évite", "utilise" ou "préfère fortement" fonctionner en s'appuyant sur l'un ou l'autre de ses 4 quadrants

Ainsi il devient possible de comprendre comment nos choix professionnels, notre manière de travailler, d'apprendre, de manager et de communiquer sont influencés par nos préférences cérébrales. Mais également de comprendre les autres et de pouvoir mieux s'adapter dans nos relations aux autres, que ce soit en tant que membre d'une équipe, avec les parties prenantes avec lesquelles nous interagissons.

Le modèle DISC s'appuie sur **deux moteurs** :



Auteur :

2 Le guide pratique

Le profil DISC peut se faire de différentes manières :

- 1 – Chaque personne de l'équipe reçoit 10 points à répartir sur les 4 quadrants en fonction de ce qui lui semble être le « mélange » qui correspond le plus à son mode de travail et de pensée
- 2 – Dans les équipes où les membres se connaissent déjà bien, il peut être demandé aux membres de l'équipe de partager leur vision du profil de leurs pairs
- 3 – Chaque personne reçoit une série d'affirmations (40) dont elle sélectionne les 10 qui lui correspondent le mieux. De cette sélection se déduit le profil « DISC »

Producteur / Pilote
Orientation Objectifs

EFFICACE
Résultats / Rapidité

Entrepreneur / Pionnier
Orientation Vision

ENTHOUSIASTE
Innovation / Cocréation

Administrateur / Gardien
Orientation Tâches

CORRECT
*Fiabilité /
Opérationnalisation*

Intégrateur
Orientation Personnes

SINCERE
Valeurs / Cohésion

Auteur :



Fonds européen agricole pour le développement rural :
l'Europe investit dans les zones rurales.



Chaque quadrant peut être caractérisé par une **série de mots-clés** :

- Accepte les défis, la compétition
- Prend le contrôle
- Se focalise sur les résultats immédiats
- Initie les actions et fais en sorte que cela se réalise
- Prend des décisions rapides
- A une vue d'hélicoptère
- Assertif
- Direct
- Rapide
- Energique

- Interagit avec les individus
- Expressif
- Donne une impression favorable
- Génère de l'enthousiasme
- Valorise le coaching et le conseil
- Motivé par les activités de groupe et les partenariats
- Convaincant
- Amical
- Parle beaucoup
- Fait confiance
- Optimiste

- Se focalise sur la qualité
- Analytique
- Soupèse le pour et contre
- Diplomate
- Importance pour les compétences
- Privilégie l'exactitude
- Systématique
- Prudent
- Méthodique

- Cohérent et prévisible
- Patient
- Construit les relations
- Loyal
- Aide et soutient les autres
- Motivé par la coopération
- Relax
- Stable
- Facile à vivre

Et chaque quadrant peut se traduire par **des « attentes » de la part de chaque profil** :

P – Orientés objectif

REPONDEZ

- Soyez réactif
- Ayez du répondant
- Délivrez les résultats

E – Orientés Vision

ENTHOUSIASMEZ MOI

- Soyez innovant
- Apportez des réponses creatives
- Soyez flexible

A – Orientés tâche

SOYEZ COHERENT

- Soyez fiable
- Soyez prévisible
- Soyez pratique

I – Orientés Personnes

COMPRENEZ MOI

- Montrez de l'empathie
- Prenez soin de moi
- Soyez loyal

Auteur :



Wallonie

Fonds européen agricole pour le développement rural :
l'Europe investit dans les zones rurales.



Agri dans un monde complexe