Thierry Leriche

Le DISC pour mieux se comprendre et mieux communiquer

Extrait gratuit

La composante Influente

© 2026 Tous droits réservés.

Conformément au Code de la Propriété Intellectuelle (articles L.122-4, L.335-2 et suivants), toute reproduction, représentation, adaptation, traduction ou diffusion, totale ou partielle, du présent ouvrage, par quelque procédé que ce soit, est interdite sans l'autorisation préalable et écrite de l'auteur ou de ses ayants droit.

Toute violation constitue une contrefaçon passible de sanctions civiles et pénales.

Vous allez découvrir un extrait.

Et si c'était le début d'une nouvelle façon de communiquer ?

Un échange qui se complique, une réaction qui surprend, un message mal compris… Au travail, en famille ou entre amis, nous avons parfois des façons très différentes d'aborder une même situation.

Le DISC pour mieux se comprendre et mieux communiquer vous propose des repères concrets pour comprendre ces différences et ajuster votre communication, tout en respectant votre façon d'être.



Deux tomes complémentaires,
une approche illustrée

Tome 1 - Comprendre
Comprendre le modèle, lire son profil et adapter sa communication.

Tome 2 - Appliquer
Appliquer le modèle au travail, en famille et dans ses relations.

Des explications, des schémas et des bandes dessinées pour relier le modèle aux situations du quotidien et avancer à votre rythme.

Envie d'en savoir plus ?

Scannez ce code
pour découvrir les 2 tomes
sur Profil[4]
https://profil4.com/fr/books/disc-comprendre-appliquer

Scannez ce code
pour acheter le tome 1
sur Amazon
https://link.amazon/B05GVikvT

Chapitre 8.
La composante Influente, I / Jaune

Après avoir étudié la dynamique de **D**, nous poursuivons l'exploration des quatre composantes avec **I**, pour **Influent**. Sur la roue **DISC**, **I** occupe la partie supérieure droite. Comme **D**, cette composante appartient à la moitié extravertie de la roue. Elle se distingue cependant par son orientation vers les personnes. Dans **DISC**[p4], elle est associée au **jaune**, couleur qui évoque notamment la chaleur, le soleil et une atmosphère positive.

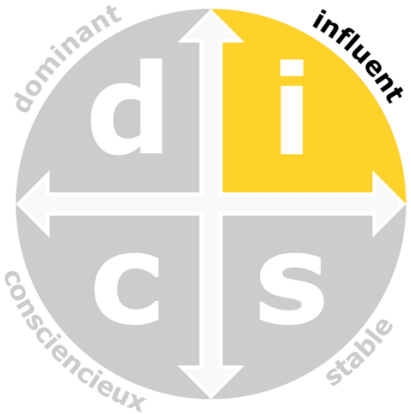


Illustration 41 - Position du I. Crédits : profil4.com

Cette position permet déjà de comprendre une partie de sa logique. Là où une forte composante **D** tend à intervenir sur son environnement en privilégiant l'action, le résultat et la résolution des obstacles, une forte composante **I** mobilise plus volontiers l'interaction. Elle cherche à créer du mouvement en communiquant, en

suscitant l'intérêt, en partageant son enthousiasme ou en obtenant l'adhésion d'autres personnes. L'environnement humain n'est donc pas seulement le cadre dans lequel l'action se déroule. Il peut devenir l'un de ses principaux moteurs.

Il serait cependant réducteur de résumer I à la sociabilité. Aimer parler, apprécier la compagnie des autres ou avoir beaucoup d'amis ne suffit pas à identifier une préférence comportementale. La dynamique devient plus compréhensible lorsqu'on observe ensemble plusieurs dimensions : le besoin d'interaction, l'expression personnelle, l'intérêt porté aux personnes, la sensibilité à leurs réactions et une tendance à communiquer l'énergie ou l'enthousiasme ressenti. Cette orientation peut se manifester par une communication enthousiaste, expressive et chaleureuse, ainsi que par une certaine facilité à entrer en contact avec les autres.

Entrer en relation avec l'environnement

Une composante I marquée tend à se tourner spontanément vers les autres. Une situation nouvelle comporte certes des informations, des tâches et des contraintes, mais elle comporte aussi des personnes à rencontrer, des échanges à créer et des possibilités à partager. Dans un groupe, cette orientation peut conduire à engager facilement une conversation, à mettre les participants en relation ou à chercher rapidement ce qu'ils pensent et ressentent.

Cette dynamique apparaît particulièrement bien dans les moments informels. Là où certaines personnes apprécient la pause comme une occasion de s'isoler ou de se recentrer, une préférence I peut y voir une occasion de retrouver les autres. La conversation autour de la machine à café, par exemple, ne constitue pas nécessairement une interruption dépourvue d'utilité. Elle peut participer à la construction du lien, à la circulation d'informations et au sentiment d'appartenir au groupe. Les anecdotes, les nouvelles des uns et des autres ou les discussions sans objectif immédiat peuvent ainsi occuper une place importante dans la relation.

Cette facilité de contact peut aussi favoriser la constitution d'un réseau. Une personne dont I est fortement exprimée peut mémoriser qui connaît qui, penser spontanément à une personne susceptible d'aider et créer rapidement une mise en relation. Face à un problème, sa contribution ne consiste donc pas toujours à

chercher seule la réponse. Elle peut commencer par se demander qui pourrait l'avoir, qui pourrait apporter une idée ou avec qui il serait intéressant d'en discuter. Cette capacité à mobiliser les relations peut devenir une ressource importante dans un collectif.

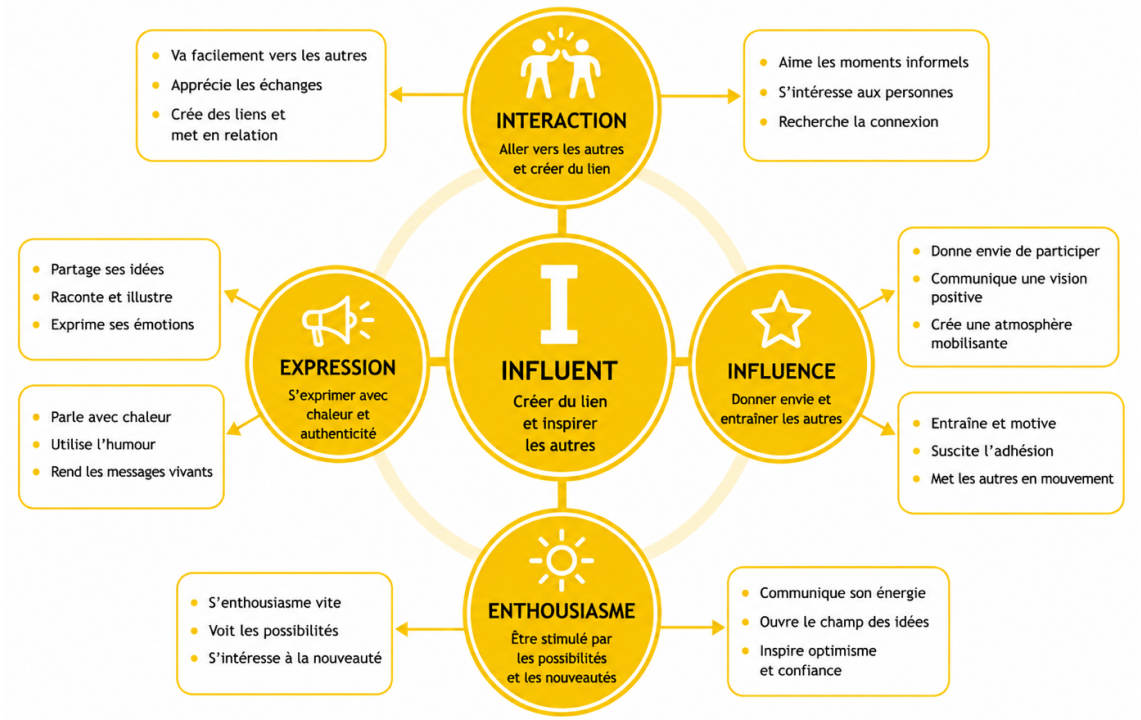


Illustration 42 - La logique de la composante I

L'enthousiasme comme énergie

La composante **I** est fortement associée à l'enthousiasme. Une idée nouvelle, un projet, une rencontre ou une possibilité peuvent susciter rapidement de l'intérêt. Cette réaction ne reste pas nécessairement intérieure. Elle tend à être exprimée et partagée, parfois presque immédiatement. L'énergie ressentie s'observe alors dans la voix, le visage, les gestes et la manière de parler du sujet.

Cet enthousiasme peut avoir un effet collectif. Une personne qui voit rapidement ce qu'un projet pourrait devenir et qui communique cette vision avec énergie peut donner aux autres l'envie de participer. Elle ne les entraîne pas nécessairement par

l'autorité ou par une démonstration détaillée. Elle peut le faire en rendant la possibilité attractive, en créant une atmosphère positive et en transmettant sa propre envie d'avancer. La capacité d'influence associée à **I** passe ainsi largement par la relation et la communication.

L'optimisme souvent associé à cette dynamique participe au même mécanisme. Lorsqu'une possibilité apparaît, l'attention peut se porter d'abord sur ce qu'elle permettrait de faire plutôt que sur toutes les difficultés susceptibles de survenir. Cette disposition facilite parfois l'initiative et aide un groupe à sortir d'une vision trop défensive d'une situation. Elle peut aussi contribuer à maintenir une énergie collective lorsque les premiers obstacles apparaissent.

Cet optimisme n'implique évidemment ni naïveté permanente ni incapacité à percevoir les difficultés. Il décrit une orientation préférentielle de l'attention, pas une absence de discernement. Deux personnes peuvent identifier exactement le même risque tout en lui accordant spontanément une place différente dans leur manière d'aborder le projet.

Penser et avancer par l'échange

Chez une personne dont **I** est marquée, la conversation offre davantage qu'un moyen de transmettre une pensée déjà construite. Elle peut participer à sa construction. Une idée est exprimée, la réaction de l'interlocuteur en fait naître une autre, une question ouvre une nouvelle possibilité et le raisonnement progresse au fil de l'échange. Réfléchir à voix haute permet alors de faire évoluer la pensée en même temps qu'elle est exprimée. Les impressions et les réactions personnelles peuvent naturellement prendre place dans ce processus.

Ce fonctionnement explique pourquoi une discussion est parfois stimulante même lorsqu'elle ne produit pas immédiatement une décision. Le processus relationnel lui-même alimente la réflexion. Brainstorming, échanges informels et conversations ouvertes peuvent ainsi fournir un terrain favorable à l'expression de cette composante. Les idées circulent, se transforment et gagnent en attractivité à mesure qu'elles sont partagées.



Illustration 43 - Une idée qui prend vie en la partageant

Cette manière de fonctionner peut toutefois dérouter une personne qui préfère réfléchir seule avant de prendre la parole. Celle-ci peut interpréter les premières formulations comme des positions arrêtées, alors qu'elles constituent parfois simplement des hypothèses en cours d'élaboration. À l'inverse, la personne qui verbalise peut avoir l'impression qu'un interlocuteur silencieux ne participe pas, alors que celui-ci est précisément en train d'organiser sa pensée. La différence ne porte pas nécessairement sur l'intérêt pour le sujet ou sur la qualité du raisonnement, mais sur la manière dont celui-ci devient observable.

Convaincre par l'adhésion

Le mot « **Influent** » prend ici tout son sens. Une forte composante **I** cherche volontiers à obtenir l'adhésion. Il ne s'agit pas nécessairement d'imposer une décision. L'influence peut passer par l'enthousiasme, la proximité, la capacité à raconter, à

donner envie ou à rendre une idée attrayante. La relation devient alors l'un des vecteurs de la persuasion.

Cette manière de convaincre se distingue d'une argumentation reposant principalement sur une succession de preuves ou sur l'autorité. Les faits peuvent être présents, mais ils s'intègrent volontiers dans un message plus vivant. Une anecdote, une réaction personnelle ou l'évocation de ce que les autres pourraient apprécier peut occuper une place importante. Le message cherche autant à susciter une réaction qu'à transmettre une information.

Cette capacité est précieuse lorsqu'il faut mobiliser autour d'une idée, présenter un projet ou créer une dynamique collective. Une personne avec une forte préférence **I** peut aider les autres à percevoir l'intérêt d'une possibilité qui, présentée uniquement sous la forme de données ou d'instructions, susciterait moins d'engagement. Son apport tient alors moins au contenu technique lui-même qu'à la manière dont elle le rend partageable et désirable.

Il faut néanmoins conserver la distinction établie depuis le début de cet ouvrage entre préférence et compétence. Une forte composante **I** ne fait pas automatiquement d'une personne un excellent orateur, un commercial performant ou un leader charismatique. Ces compétences se développent par l'expérience, l'apprentissage et la pratique. Le **DISC** permet d'observer certaines préférences susceptibles de favoriser une manière d'aborder ces situations, pas d'en déduire la performance.

La relation et le regard des autres

Lorsque l'interaction compte beaucoup, la réaction des autres prend elle aussi de l'importance. Une composante **I** marquée peut être particulièrement sensible aux signes d'intérêt, de reconnaissance et d'acceptation. Être écouté, recevoir un retour positif ou sentir que son enthousiasme est partagé peut renforcer l'engagement. La reconnaissance des autres peut fortement soutenir la motivation, tandis que le sentiment de ne pas être accepté ou d'être rejeté peut être difficile à vivre.

Cette sensibilité permet de comprendre pourquoi un compliment peut avoir un effet important. La reconnaissance ne porte pas uniquement sur le résultat obtenu. Elle

peut concerner la contribution de la personne, son énergie, sa manière de présenter une idée ou l'effet qu'elle produit sur le groupe. Ce retour confirme que la relation fonctionne et que sa contribution est perçue.

Le phénomène possède naturellement son envers. L'absence de réaction, une froideur relationnelle ou le sentiment d'être ignoré peuvent être vécus plus difficilement. Une réponse très neutre à une proposition formulée avec enthousiasme risque d'être interprétée comme un manque d'intérêt, alors que l'interlocuteur souhaite peut-être simplement prendre le temps de réfléchir. Là encore, la différence entre les préférences crée parfois un malentendu avant même qu'un véritable désaccord existe.

Cette sensibilité au regard des autres ne doit pas être transformée en jugement sur la confiance en soi. Le comportement observable ne permet pas de tirer une telle conclusion. Il indique seulement que, dans la dynamique **I**, l'interaction et les réactions de l'environnement humain peuvent occuper une place importante.

Une communication expressive

La communication constitue l'un des domaines où une forte composante **I** peut devenir particulièrement présente. Le message ne passe pas seulement par les mots. La voix, le visage, le regard et les gestes peuvent participer simultanément à son expression. Une manière de parler enthousiaste, un ton chaleureux, un regard volontiers orienté vers l'interlocuteur, des expressions faciales nombreuses et une gestuelle expressive peuvent ainsi accompagner le message.

Cette expressivité ne se traduit pas nécessairement par une voix constamment rapide ou forte. Elle apparaît surtout dans les variations. Le rythme peut accélérer lorsqu'un sujet suscite de l'enthousiasme, ralentir pour créer un effet, puis repartir lorsqu'une nouvelle idée apparaît. Le volume et l'intonation peuvent également varier au cours de l'échange. La voix contribue alors à transmettre non seulement une information, mais aussi l'intérêt, l'enthousiasme ou l'émotion que la personne associe à ce qu'elle raconte.

Le non-verbal peut prolonger cette dynamique relationnelle. Une posture ouverte, des gestes expressifs, des expressions faciales animées ou des mouvements accompagnant le récit peuvent renforcer l'impression d'engagement dans l'échange. Le regard peut lui aussi participer activement à la relation, en se dirigeant vers les interlocuteurs pour observer leurs réactions, maintenir leur attention ou vérifier que le message suscite l'intérêt attendu. Dans un groupe, cette attention portée aux réactions peut conduire la personne à regarder successivement plusieurs participants plutôt qu'à rester concentrée sur un seul interlocuteur.



Illustration 44 - I dans la communication

La façon d'entrer en contact peut également refléter cette orientation vers l'interaction. Une personne présentant une forte composante **I** peut engager rapidement la conversation, sourire, saluer avec expressivité ou accompagner la rencontre de quelques mots spontanés. Dans les contextes où elle est habituelle, une poignée de main peut s'intégrer à cet ensemble, accompagnée par exemple d'un sourire, d'un regard ou d'une parole qui prolonge immédiatement le contact. Ce n'est

cependant pas la fermeté, la durée ou la forme de cette poignée de main qui constitue un indicateur pertinent. Ces caractéristiques dépendent fortement des habitudes personnelles et des conventions sociales.

Cette expressivité peut faciliter la transmission de l'enthousiasme. Une idée racontée avec énergie, soutenue par la voix, le regard et les gestes, peut sembler plus vivante et susciter plus facilement une réaction chez les autres. Elle peut aussi aider à créer rapidement une atmosphère conviviale et à rendre l'interaction plus dynamique. La communication ne sert alors pas seulement à transmettre un contenu : elle participe à créer et entretenir la relation.

Elle peut toutefois produire un effet différent selon l'interlocuteur. Une personne appréciant une communication plus sobre peut trouver cette expressivité envahissante ou avoir l'impression que la forme prend trop de place par rapport au contenu. À l'inverse, une personne présentant une forte préférence **I** peut interpréter une expression très neutre ou un faible retour non verbal comme un manque d'intérêt, alors que son interlocuteur est simplement en train d'écouter ou de réfléchir. Le décalage porte alors moins sur le contenu de l'échange que sur la manière dont chacun manifeste son engagement.

Il faut enfin éviter de transformer ces manifestations en signes permettant d'identifier un profil. Un sourire fréquent, un regard direct, une gestuelle expressive ou une facilité à engager la conversation ne prouvent pas une forte composante **I**. La culture, l'éducation, la personnalité au sens large, le contexte, le rôle occupé et la familiarité avec les personnes présentes peuvent modifier profondément le comportement non verbal. Une personne présentant une forte préférence **I** peut elle-même devenir beaucoup plus retenue dans certaines situations.

L'intérêt de ces observations réside donc dans leur combinaison. Lorsque l'expressivité de la voix, du visage et des gestes s'accompagne d'une recherche spontanée d'interaction, d'une attention aux réactions des autres, d'un goût pour l'échange et d'une tendance à partager facilement ses idées, l'ensemble peut devenir cohérent avec une dynamique **I** marquée. Il constitue alors un faisceau d'indices à observer, jamais une preuve permettant d'attribuer une lettre ou une couleur à une personne.

À l'écrit aussi, la relation reste présente

L'email retire une grande partie de ce qui nourrit naturellement une communication expressive : la voix, le regard, le sourire, les réactions immédiates de l'interlocuteur. Une préférence **I** peut chercher à réintroduire une partie de cette dimension relationnelle dans l'écrit. Le message devient alors plus personnel, plus chaleureux et parfois plus narratif qu'une transmission strictement fonctionnelle d'informations.

La salutation peut utiliser le prénom, la formule de politesse être chaleureuse et la signature plus travaillée. Des smileys, une ponctuation expressive ou d'autres éléments destinés à personnaliser le message peuvent également apparaître. Informations professionnelles, anecdotes et nouvelles personnelles peuvent alors se côtoyer dans un même email. Une particularité peut sembler paradoxale : les messages rédigés peuvent être assez longs, tandis que les longs emails reçus risquent plus facilement de perdre l'attention.

Ce paradoxe devient compréhensible si l'on revient à la dynamique générale. Lorsqu'elle écrit, la personne peut chercher à recréer l'échange et à donner de la vie au message. Lorsqu'elle lit, une longue masse d'informations dépourvue d'interaction peut au contraire demander un effort d'attention moins naturel. Ce n'est donc pas simplement une question de longueur, mais aussi de forme et d'engagement.

Ces tendances ne permettent évidemment pas d'identifier le profil d'une personne à partir de sa boîte mail. Un message dépend de son auteur, mais aussi de son métier, de la culture de l'organisation, du destinataire, de l'urgence et des habitudes acquises. Elles montrent seulement comment une même préférence peut laisser des traces dans plusieurs canaux de communication.

La nouveauté attire l'attention

L'enthousiasme associé à **I** peut rendre la nouveauté stimulante. Un nouveau projet, un outil à découvrir, une rencontre ou une idée inattendue peuvent rapidement mobiliser l'attention. Cette capacité à s'intéresser à ce qui apparaît peut faciliter l'exploration, l'apprentissage initial et la génération de possibilités. **Profil**[4] souligne cette facilité à s'enthousiasmer pour de nouveaux sujets et à transmettre cette motivation aux autres.

Mais ce qui stimule le démarrage ne garantit pas nécessairement la continuité. Lorsqu'une nouvelle possibilité apparaît avant que la précédente soit achevée, l'attention peut se déplacer. Une personne peut commencer une nouvelle tâche avant d'avoir terminé la précédente parce que la nouveauté vient de capter son intérêt. La difficulté éventuelle ne réside donc pas nécessairement dans un manque d'intérêt général, mais dans la concurrence entre plusieurs sollicitations attractives.

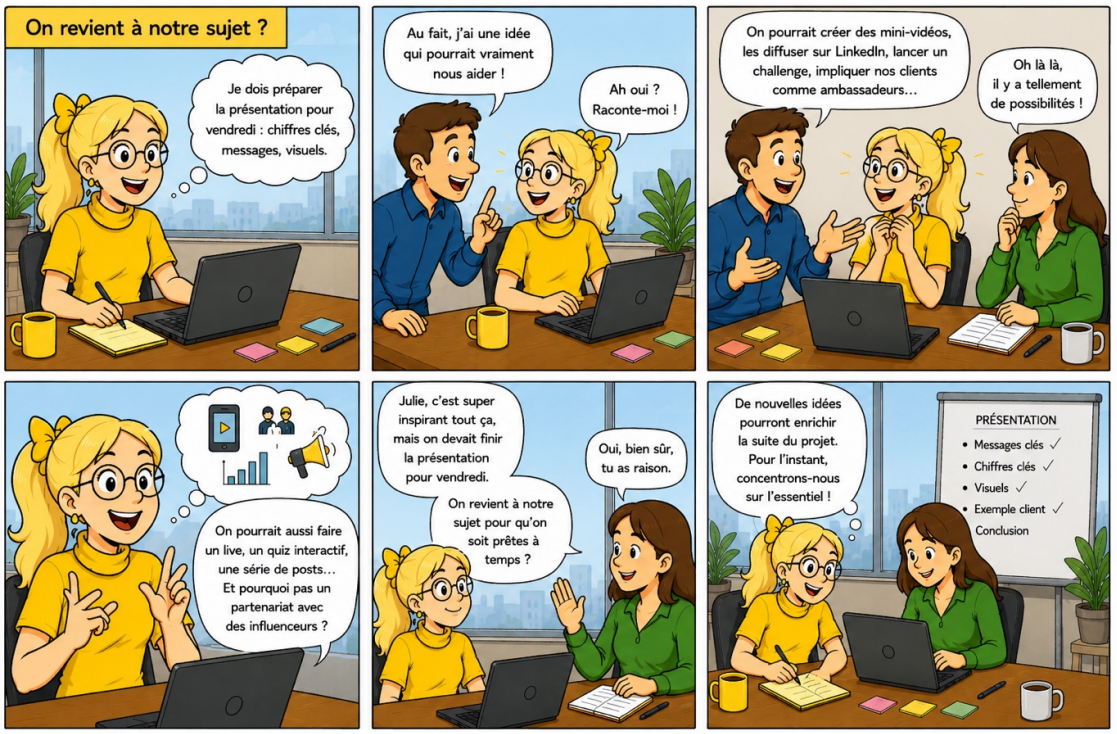


Illustration 45 - On revient à notre sujet ?

Cette dynamique peut produire des contributions précieuses dans les phases où il faut ouvrir le champ des possibles, trouver des idées, mobiliser des personnes ou donner une impulsion. Elle peut devenir plus exigeante lorsqu'un travail demande une concentration prolongée sur une activité répétitive, peu interactive ou dont la récompense reste lointaine. Des repères, des priorités clairement identifiées ou des étapes intermédiaires peuvent alors aider à conserver le fil de l'action.

Il serait toutefois incorrect d'en conclure qu'une forte composante **I** rend incapable d'achever un travail. Le **DISC** ne mesure ni la conscience professionnelle ni la capacité

à respecter un engagement. Il permet seulement de comprendre pourquoi certaines phases d'une activité peuvent demander plus d'effort comportemental que d'autres.

Les détails et la continuité

La relation à la nouveauté influence également le rapport aux détails. Lorsque l'attention se porte sur l'idée générale, les possibilités et la réaction des personnes, approfondir longtemps chaque élément peut sembler ralentir la dynamique. Une accumulation de détails peut alors rendre plus difficile le maintien de l'attention sur ce qui paraît essentiel ou stimulant.

Cela ne signifie pas que les détails sont ignorés ou incompris. Une personne peut parfaitement savoir qu'ils sont nécessaires tout en trouvant leur traitement moins stimulant. La différence est importante. Le manque de préférence pour une activité ne doit jamais être confondu avec une incapacité à la réaliser.

La même prudence s'applique aux délais. L'enthousiasme pour plusieurs sujets, les sollicitations relationnelles et la tendance à déplacer son attention peuvent compliquer la gestion des priorités. Des échéances clairement identifiées et des priorités explicites peuvent alors aider à maintenir le cap lorsque plusieurs sollicitations se présentent simultanément. Cela ne signifie évidemment pas qu'une forte composante **I** conduit nécessairement à ne pas respecter les délais : il s'agit d'une difficulté possible, dont l'expression dépend de la personne et du contexte.

Ce que I peut apporter au collectif

Dans un groupe, une forte composante **I** peut contribuer à créer du lien. Elle facilite les premiers contacts, anime les échanges et peut aider des personnes qui se connaissent peu à entrer en relation. Son attention portée aux individus et à leurs réactions peut également fournir des informations que d'autres membres du groupe remarquent moins spontanément.

Elle peut aussi contribuer à mettre les personnes en mouvement. Lorsqu'un projet manque d'énergie ou qu'une idée peine à susciter l'intérêt, l'enthousiasme et l'expressivité peuvent jouer un rôle de catalyseur. La personne ne se contente pas

nécessairement de proposer une possibilité. Elle la raconte, la partage et cherche à faire naître l'envie de s'y engager.

Enfin, la capacité à développer des contacts et à mettre les personnes en relation peut élargir les ressources disponibles pour le groupe. Une difficulté qui semble bloquée lorsqu'on cherche une réponse uniquement à l'intérieur de l'équipe pourra se résoudre par une conversation avec la bonne personne. Cette contribution relationnelle est parfois moins facilement reconnue qu'une production directement mesurable, mais elle peut avoir une valeur réelle.

Ces apports dépendent cependant du contexte et des autres composantes du profil. Une personne n'apporte jamais « de l'Influence » sous une forme pure et constante. Son comportement résulte de l'ensemble de son profil, de ses compétences, de son expérience et de la situation. Les chapitres ultérieurs permettront de comprendre plus finement comment les composantes se combinent.

Lorsque la dynamique devient excessive

Les tendances qui alimentent l'énergie relationnelle d'une forte composante **I** peuvent devenir moins adaptées lorsqu'elles prennent trop de place. L'enthousiasme peut conduire à s'engager trop rapidement dans une possibilité, la spontanéité favoriser la dispersion et l'expressivité devenir envahissante lorsqu'elle laisse trop peu d'espace aux autres.

L'optimisme suit la même logique. Il peut aider à percevoir des possibilités que d'autres écartent trop rapidement et favoriser l'initiative. Poussé trop loin, il peut conduire à sous-estimer certaines contraintes. De même, la facilité à nouer des relations peut créer un réseau riche et favoriser la coopération, mais une dépendance excessive aux réactions positives de l'entourage peut rendre la désapprobation ou l'indifférence plus difficiles à vivre.

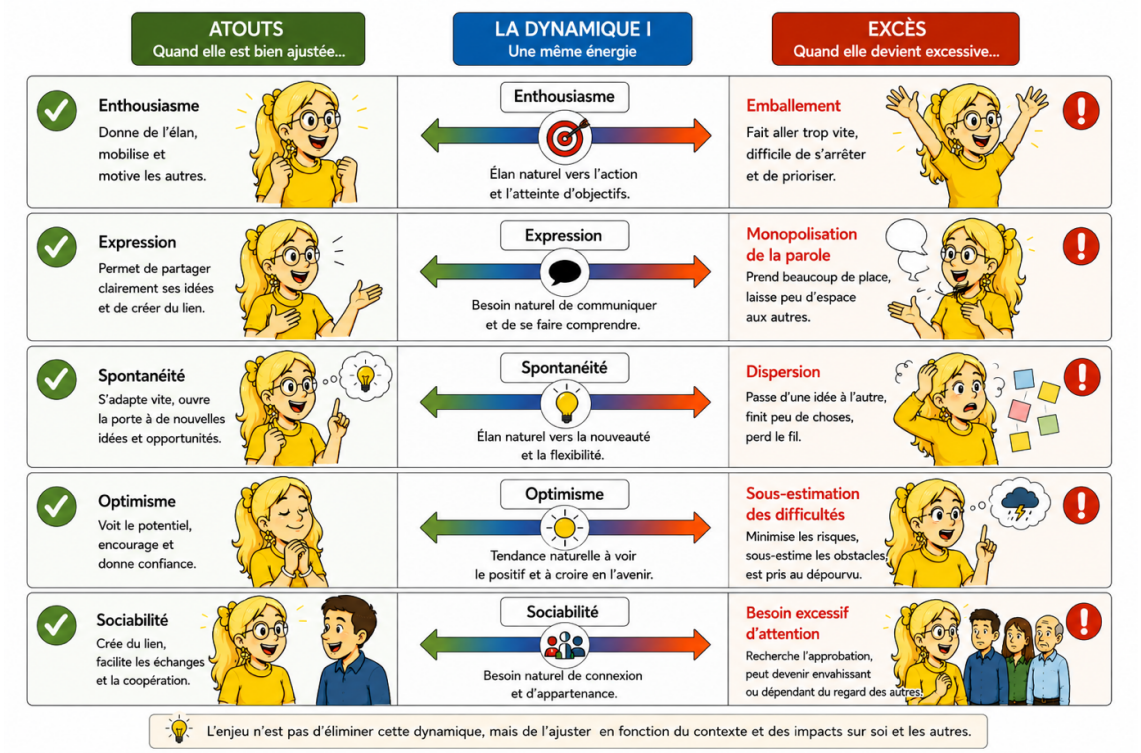


Illustration 46 - Une même dynamique, deux effets possibles

La parole constitue un autre exemple. Réagir rapidement, raconter, plaisanter et rebondir donnent du rythme à une conversation. Mais cette énergie peut aussi conduire à interrompre, à digresser ou à occuper une part trop importante de l'espace disponible. Ce qui est vécu par l'un comme un échange animé risque d'être vécu par un autre comme une difficulté à terminer sa pensée.

Sous pression

Lorsque la relation avec l'environnement devient plus difficile, certaines caractéristiques peuvent s'accentuer. Le besoin de maintenir le lien, d'obtenir une réaction ou de préserver une image positive peut prendre plus de place. Une critique, un rejet ou une mise à l'écart peuvent être particulièrement difficiles à vivre lorsque la reconnaissance des autres nourrit fortement la motivation. Face à un retour négatif, une réaction défensive peut alors apparaître, notamment lorsque la personne

a le sentiment que le jugement porte sur elle plutôt que sur la situation ou son comportement.

La pression peut également amplifier l'expression. Une personne déjà communicative peut parler encore plus, multiplier les explications ou chercher plus activement l'adhésion. Dans d'autres situations, l'enthousiasme peut maintenir une dynamique positive alors même que des difficultés existent. Cette réaction peut aider le groupe à conserver de l'énergie, mais elle peut aussi retarder la prise en compte d'un problème si l'optimisme prend trop de place.

Il faut cependant éviter toute mécanique du type « sous stress, I fait nécessairement ceci ». Les réactions dépendent de l'intensité de la composante, des autres dimensions du profil, de la nature de la pression et de l'expérience de la personne. Le DISC offre ici des hypothèses de lecture, pas un scénario automatique.

Interagir avec une forte préférence I

Comprendre cette dynamique permet déjà d'identifier ce qui peut faciliter certains échanges, sans transformer cette observation en recette. Lorsqu'une personne accorde beaucoup d'importance à la relation, une communication totalement froide et impersonnelle peut lui demander plus d'effort. Prendre le temps d'établir le contact, montrer de l'intérêt et laisser une place à l'échange peuvent rendre l'interaction plus naturelle.

Le ton joue également un rôle. Une communication vivante, dans laquelle l'intonation manifeste de l'intérêt et de l'engagement, peut faciliter l'échange. À contenu identique, un message très distant peut être reçu différemment d'un message qui laisse davantage de place à la relation.

Cela ne signifie pas qu'il faille adopter artificiellement une exubérance qui ne nous ressemble pas. Adapter sa communication consiste à rendre le message plus accessible à l'interlocuteur, pas à jouer un personnage. Une personne naturellement concise peut accorder quelques instants supplémentaires à la relation. Une personne très factuelle peut expliquer pourquoi une idée présente un intérêt concret pour les

personnes concernées. Une personne réservée peut manifester explicitement son intérêt sans chercher à reproduire l'expressivité de son interlocuteur.

Nous approfondirons plus loin la communication entre les différents profils. Pour l'instant, l'essentiel est de comprendre la logique qui rend ces adaptations pertinentes : lorsque l'interaction elle-même possède de la valeur, la qualité du lien fait partie du message.

Regardez votre profil

Si vous disposez de votre résultat **DISC**[P4], observez maintenant la place occupée par **I**. Ne cherchez pas encore à déterminer si cette composante est « forte » ou « faible » selon une règle générale. Le chapitre consacré à l'intensité permettra d'affiner cette lecture. Regardez simplement sa place par rapport aux autres composantes et rapprochez-la de votre expérience.

Dans quelles situations avez-vous spontanément envie de partager une idée avec quelqu'un ? Une conversation vous aide-t-elle parfois à construire votre pensée ? Lorsque vous découvrez un nouveau projet, votre enthousiasme est-il immédiatement exprimé ou reste-t-il plutôt intérieur ? Quelle importance accordez-vous aux réactions de votre entourage lorsque vous présentez une idée ? Dans un groupe que vous connaissez peu, allez-vous facilement vers les autres ou attendez-vous plus volontiers que le contact se crée ?

Ces questions ne constituent pas un second test et leurs réponses n'ont pas à correspondre parfaitement au graphique. Elles servent à relier une représentation abstraite à des situations vécues. Votre comportement dépend du contexte et votre profil comporte quatre composantes, pas une seule.

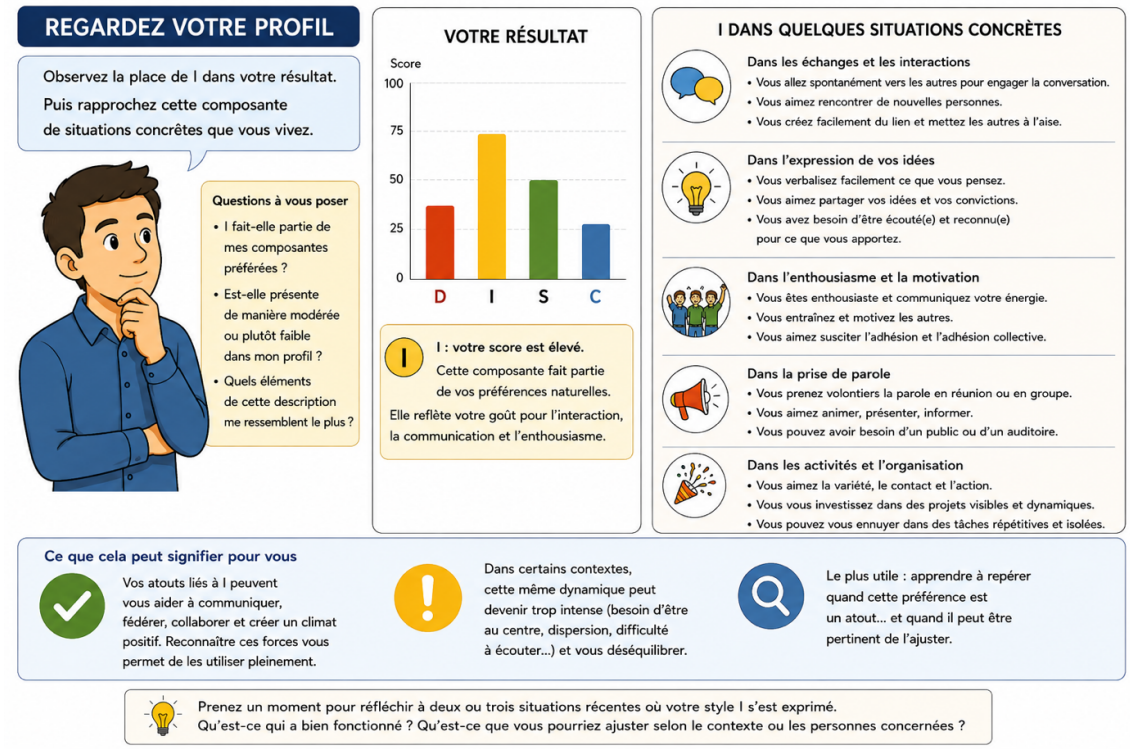


Illustration 47 - Regardez votre profil

Influencer, c'est aussi créer du lien

La composante **I** permet de comprendre une forme particulière d'action sur l'environnement. Son énergie passe largement par les personnes : rencontrer, échanger, exprimer, enthousiasmer, mettre en relation et susciter l'adhésion. Lorsqu'elle est fortement présente, elle peut contribuer à donner de la vie à une idée et à transformer une possibilité individuelle en dynamique partagée.

Cette orientation peut apporter de l'optimisme, de l'énergie et une grande facilité relationnelle. Elle peut aussi, lorsqu'elle prend trop de place dans une situation qui exige de la continuité ou de la concentration, favoriser la dispersion, les digressions ou une attention insuffisante à certains détails. Il ne s'agit pas de deux visages contradictoires de **I**. Ce sont des effets possibles d'une même dynamique comportementale.

Après **D** et **I**, deux composantes de la moitié extravertie de la roue ont maintenant été étudiées. Elles montrent déjà pourquoi une position commune sur un axe ne suffit pas à rendre deux préférences semblables. **D** et **I** peuvent toutes deux produire du mouvement et s'exprimer de façon marquée dans leur environnement, mais elles ne privilégient pas les mêmes voies. L'une se tourne vers la tâche et le résultat, l'autre vers les personnes et l'interaction. Les composantes **S** et **C** permettront d'explorer deux dynamiques situées dans l'autre moitié de la roue, avec des rythmes et des modes d'engagement différents.