

D



Le dominant
ou le décideur
pragmatique

Tu veux que la décision soit prise rapidement.
Tu es sûr de toi,
tu intervies fort et souvent, tu veux aller droit au
but.
Tu détestes perdre du temps.

Exemple de réplique :

- "Bon, on va pas débattre trois heures, on met un canapé, une table et c'est plié."
- "Faut que ce soit fait avant la fin du mois, sinon c'est encore un projet qui traîne."
- "On décide, on agit, et on verra après."



D

I



L'Influent
ou L'enthousiaste créatif

Tu es plein d'énergie et d'idées.
Tu parles beaucoup, tu coupes parfois la parole, tu
veux que ce soit fun et original.
Tu cherches à motiver les autres.

Exemple de réplique :

- "On pourrait faire un mur de photos avec les souvenirs du centre !"
- "Et pourquoi pas un baby-foot ? Ça mettrait de l'ambiance !"
- "Franchement, faut que cette salle donne envie d'y rester."



I

S



Le Stable
ou le conseiller
bienveillant

Tu veux que tout le monde soit d'accord.
Tu parles calmement, tu essayes d'apaiser les
tensions.
Tu prends le temps d'écouter chacun.

Exemple de réplique :

- "Je comprends ton idée, mais il faut qu'on trouve un compromis pour que tout le monde soit à l'aise."
- "L'important, c'est que ce soit agréable pour tous, pas juste pour une partie de l'équipe."
- "Prenons le temps de voir ce qui convient à chacun."



S

C



Le Conscientieux
ou le méthodique
rigoureux

Tu veux que les choses soient bien faites. Tu poses
des questions, tu veux vérifier le budget, comparer
les options. Tu n'aimes pas improviser.

Exemple de réplique :

- "Je vais faire un tableau comparatif des devis avant de trancher."
- "Attention au budget, il est limité à 800 euros."
- "On devrait faire un plan avant d'acheter quoi que ce soit."



C