THE FIVE BEHAVIORS OF A COHESIVE TEAM®

The Five Behaviors of a Cohesive Team®

Rapport Comparatif

D'après le livre à succès au palmarès du *New York Times*
Optimisez votre équipe - Les cinq dysfonctions d'une équipe par Patrick Lencioni

disc profiles.

Pour Brigitte Dengis

Travaillant avec Pierre Stroobants

09.11.2026

Ce rapport est fourni par :
discprofiles.eu
hello@discprofiles.eu

ÉCHANTILLON

WILEY



Introduction

Une équipe soudée doit maîtriser cinq comportements : construire la confiance, maîtriser le conflit, obtenir l'engagement, être redevable et se concentrer sur les résultats. Pour réaliser tous ces comportements, il ne suffit pas de comprendre les concepts, les membres de l'équipe doivent avoir une compréhension approfondie d'eux-mêmes et de leurs collègues.

L'équipe étant composée d'individus, les relations entre un collègue et un autre peuvent avoir un grand impact sur l'équipe dans son ensemble. Ce rapport est conçu pour vous aider à mieux comprendre Pierre et vous donner à tous les deux les outils nécessaires pour construire une relation professionnelle plus efficace. Toutes les informations proviennent des réponses que vous et Pierre avez fournies lorsque vous avez complété vos questionnaires Five Behaviors of a Cohesive Team®. Avant de commencer, consultez la liste des cinq comportements ci-dessous :

Se Faire Mutuellement Confiance

Lorsque les membres de l'équipe sont véritablement transparents et honnêtes les uns envers les autres, ils sont en mesure d'établir une confiance basée sur la vulnérabilité.

Entrer en Conflit Autour d'Idées

Lorsque la confiance règne, les membres de l'équipe sont capables de s'engager dans un débat d'idées constructif et sans filtre.

S'engager à Respecter les Décisions

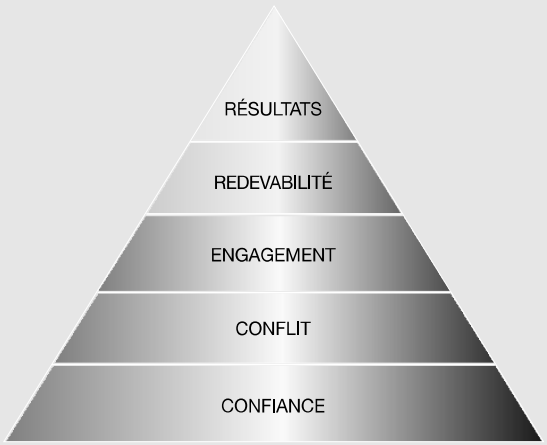
Lorsque les membres de l'équipe sont capables de proposer des opinions et de débattre d'idées, ils sont davantage disposés à respecter les décisions.

Se Tenir Redevable les Uns envers les Autres

Lorsque tout le monde s'engage à respecter un plan d'action clair, les individus seront plus enclins à se tenir mutuellement redevables.

Se Concentrer sur l'Obtention de Résultats Collectifs

L'objectif unique de renforcer la confiance, le conflit productif, l'engagement et la redevabilité partagent un objectif unique : l'obtention de résultats.



ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.



Construire la Confiance

1 Découvrir

EXPRESSIVE

Véhicule ouvertement et facilement l'information personnelle

Vous ●

○ Pierre

INTROVERTIE

Retient les informations personnelles et est plus lente à s'ouvrir

ACCEPTANTE

Accueille les personnes et les idées à leur juste valeur

Vous ●

○ Pierre

SCEPTIQUE

Recherche les imperfections cachées et les problèmes éventuels

2 Personnaliser

✓ accord ✗ désaccord ? pas certain

Vous		Pierre	
☐	Pouvez être perçue comme réservée ou réticente à révéler des informations personnelles	☐	Peut parfois penser à voix haute
☐	Avez tendance généralement à vouloir protéger votre espace personnel	☐	Se sent souvent à l'aise pour s'ouvrir aux autres
☐	Avez tendance à remettre en question et tester les idées des autres	☐	A tendance à valider les idées des autres chaque fois que cela est possible
☐	Pouvez être perçue comme excessivement critique par moments	☐	Peut être perçu comme trop crédule ou naïf

3 Appliquez

Votre tendance à être introvertie a-t-elle posé des problèmes lorsqu'il s'agit de construire la confiance l'une avec l'autre ? Quel impact l'expressivité de Pierre a-t-elle eu sur votre relation?

Dans quelle mesure votre scepticisme affecte-t-il votre capacité à renforcer la confiance avec les autres ? Dans quelle mesure affecte-t-il votre relation avec Pierre ?

ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.

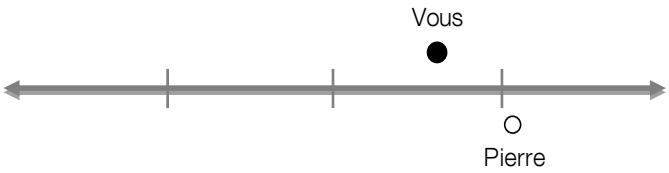


Maîtriser le Conflit

1 Découvrir

DÉBATTEUSE FOUGUEUSE

A tendance à être expressive et à faire preuve de conviction pendant le débat

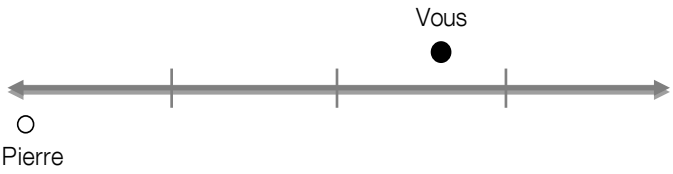


CALME DÉBATTEUSE

A tendance à utiliser un dialogue mesuré et à conserver son sang-froid

RECEPTIVE

Reste ouverte aux idées des autres



INEBRANLABLE

Se montre ferme dans ses opinions

2 Personnaliser

✓ accord ✗ désaccord ? pas certain

Vous

- ☐ Gardez généralement un équilibre pendant le débat
- ☐ Avez tendance à marquer une hésitation avant d'exprimer votre opinion
- ☐ A tendance à être assez attachée à vos propres idées pendant le débat
- ☐ Pourriez parfois résister aux idées des autres

Pierre

- ☐ A tendance à éviter les débats passionnés
- ☐ Peut être réticent à faire pression pour sa propre opinion
- ☐ Donne aux gens du temps et de l'espace pour étoffer leurs idées
- ☐ Peut renoncer trop vite à ses propres idées

3 Appliquez

Comment résolvez-vous habituellement tous les deux les problèmes ? En quoi cela diffère-t-il de vos expériences avec des collègues qui sont des débatteurs plus passionnés ?

Avez-vous déjà eu à débattre d'une question avec Pierre ? Si oui, avez-vous remarqué la tendance de Pierre à être ouvert aux opinions des autres ? Comment votre tendance à être inébranlable impacte-t-elle la façon dont vous vous engagez tous les deux dans un conflit ?

ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.



Obtenir l'Engagement

1 Découvrir

CHERCHE A CONCLURE

Cherche une trajectoire planifiée, organisée pour atteindre le succès

Vous ●

○ Pierre

RESTE OUVERTE D'ESPRIT

A l'aise avec les détails et les petites structures

ACCOMMODANTE

Obligeante et conforme

Vous ●

○ Pierre

TENACE

Déterminée et obstinée

2 Personnaliser

✓ accord ✗ désaccord ? pas certain

Vous	Pierre
☐ Avez tendance à respecter les horaires	☐ A tendance à respecter les horaires
☐ Pouvez sembler un peu hésitante à vous engager dans des plans non structurés	☐ Peut sembler un peu hésitant à s'engager dans des plans non structurés
☐ Pouvez parfois repousser les conseils des autres	☐ A tendance à accueillir les commentaires et les conseils des autres
☐ Pouvez parfois trouver difficile de vous défaire de vos opinions	☐ Peut facilement mettre de côté ses propres préférences pour répondre aux besoins des autres

3 Appliquez

Est-ce que vous et Pierre avez déjà dû prendre des décisions ensemble ? Si oui, à quoi ressemble ce processus ? Avez-vous besoin de beaucoup de détails et de plans ?

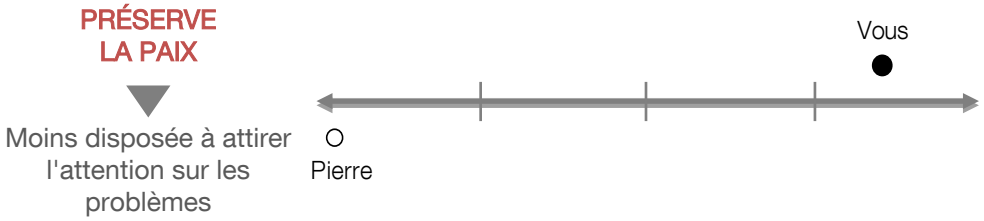
À votre avis, quelles sont les conséquences de votre tendance à être plus tenace que Pierre? Comment pensez-vous que cela puisse impacter les engagements de l'équipe ?

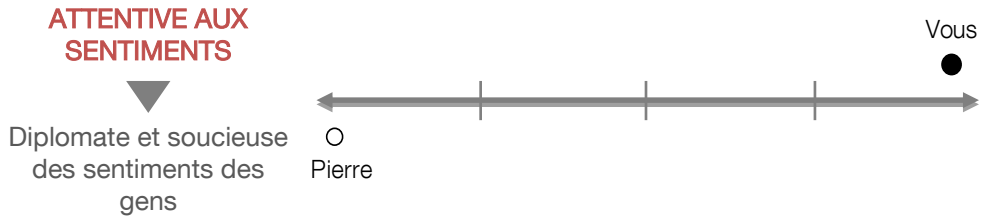
ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.

Etre Redevable

1 Découvrir





2 Personnaliser

✓ accord ✘ désaccord ? pas certain

Vous

- ☐ Avez tendance à mettre les problèmes en lumière et à défier les gens
- ☐ Pouvez parler sans détour des lacunes des autres
- ☐ Avez tendance à donner du feedback objectif et des exemples concrets
- ☐ Trouvez souvent des failles dans les arguments avancés par les autres

Pierre

- ☐ A tendance à éviter d'aborder des situations difficiles
- ☐ Entretient généralement des relations amicales avec les autres
- ☐ A tendance à choisir judicieusement les mots à utiliser
- ☐ A tendance à être très patient et compréhensif

ÉCHANTILLON

3 Appliquez

Quelle serait la manière idéale pour Pierre d'aborder un problème qui vous concerne ?

Que remarquez-vous à propos de votre tendance à vous concentrer sur la logique et la tendance de Pierre à se concentrer sur les sentiments ?

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.

Se Concentrer sur les Résultats

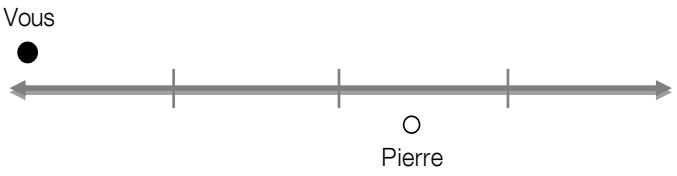
1 Découvrir

PATIENTE

Maintient les efforts même lorsque cela devient routinier

MOTEUR

Désireuse de progresser et peut devenir gênée par la routine

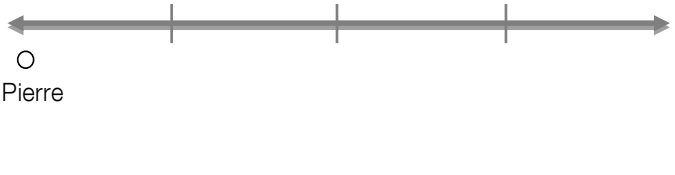


DONNE PLUS DE RECONNAISSANCE

Généreuse en matière de reconnaissance et d'éloge

DONNE MOINS DE RECONNAISSANCE

Limite les mentions élogieuses aux situations vraiment justifiées



2 Personnaliser

✓ accord ✘ désaccord ? pas certain

Vous

- ☐ Pouvez donner l'impression à certains moments de ne pas percevoir l'urgence
- ☐ Avez tendance à être mal à l'aise de faire pression sur les autres
- ☐ Avez tendance à donner de la reconnaissance et des compliments avec beaucoup de parcimonie
- ☐ Avez tendance à vous concentrer sur ce qui a mal tourné plutôt que sur ce qui a bien tourné

Pierre

- ☐ Peut donner l'impression d'être parfois quelque peu impatiente
- ☐ A tendance à éprouver une contrariété s'il faut trop ralentir le rythme
- ☐ A tendance à formuler des éloges ouvertement et librement
- ☐ A tendance à rechercher le meilleur en chacun

3 Appliquez

Vous êtes plus patiente que Pierre. Comment cela facilite-t-il pour vous deux votre capacité à travailler ensemble ? Quels sont les inconvénients ?

Quelles sont vos préférences lorsqu'il s'agit de donner et de recevoir de la reconnaissance ? À votre avis, en quoi cela diffère-t-il des préférences de Pierre ? Comment ces différences ont-elles impacté votre relation et votre travail ?

ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.

Plus de Similitudes et Différences

Brigitte, cette page comprend certaines informations supplémentaires à propos de vous et Pierre, y compris certaines de vos similitudes, différences et moyens dont vous deux avez le potentiel de vous compléter l'un l'autre.

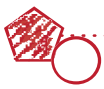
Vos Plus Grandes Similitudes



Vous et Pierre

- avez la parole douce
- Tendez à retenir vos opinions
- N'aimez pas devoir être agressifs
- Etes diplomates
- Préférez un rythme rapide

Vos Plus Grandes Différences



Vous

- Etes sceptique
- Etes plus précise
- Etes introvertie
- Etes patiente
- Etes réservée

Pierre

- Est acceptant
- Est moins précis
- Est expressif
- Est moteur
- Est dynamique

Comment pouvez-vous vous compléter l'un l'autre ?



- Votre scepticisme peut aider Pierre à réfléchir de manière critique aux décisions importantes.
- Vous partagez tous les deux le désir de créer une structure et de gérer les détails.
- Pierre peut vous montrer comment le fait de donner plus d'éloges peut booster le moral.
- Pierre renforcera vos efforts afin de maintenir une cadence mesurée et réfléchie lors d'échanges tendus.

ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.



Synthèse et Plan d'Action

Parcourez les recommandations proposées et utilisez l'espace supplémentaire réservé pour vos notes ou vos réflexions.

Traits de caractère	Recommandations	Mesure prise
À partir de la Confiance		
Vous êtes très introvertie. Pierre est plus ou moins expressif.	• Faites un effort pour partager des histoires personnelles lorsque vous vous sentez à l'aise.	
Vous êtes très sceptique. Pierre est dans une acceptation presque totale.	• Lorsque vous exprimez vos préoccupations, veillez à ce que votre raisonnement soit clair et objectif.	
À partir du Conflit		
Vous êtes une débatteuse quelque peu calme. Pierre est un débatteur très calme.	• Assurez-vous d'être directe en ce qui concerne votre position.	
Vous êtes quelque peu inébranlable. Pierre est très réceptif.	• Ne négligez pas les idées de Pierre dans votre empressement à promouvoir les vôtres.	
À partir de l'Engagement		
Il y a de fortes chances que vous cherchiez à conclure. Pierre est plus ou moins enclin à rechercher la clôture.	• Rappelez-vous mutuellement de ne pas refermer trop rapidement vos options.	
Vous êtes quelque peu tenace. Pierre est très accommodant.	• Envisagez de faire des compromis lorsque c'est dans le meilleur intérêt des objectifs de l'équipe.	
À partir de la Redevabilité		
Vous êtes très susceptible de vouloir résoudre les problèmes. Pierre est très susceptible de vouloir préserver la paix.	• Discutez régulièrement de vos résultats respectifs par rapport aux objectifs fixés.	
Vous êtes très susceptible de vous en tenir à la logique. Pierre est très attentif aux sentiments.	• Faites attention aux réactions de Pierre afin de mieux évaluer l'impact de vos mots.	
À partir des Résultats		
Vous êtes très patient . Pierre est plus ou moins moteur.	• Pointez les situations où il serait payant de faire preuve de patience.	
Vous êtes très peu susceptible de donner de la reconnaissance. Pierre est très susceptible de donner de la reconnaissance.	• Intégrez la reconnaissance dans vos plans.	

ÉCHANTILLON

© par Patrick Lencioni et John Wiley & Sons, Inc. Tous droits réservés. Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque forme que ce soit, est interdite.