

Décryptez le rapport à l'autorité avec le Disc

«Nombreux sont les salariés qui changent de service ou qui quittent leur entreprise parce qu'ils ne s'entendent plus avec leur patron», constate le coach Alain Bertrand. Le Disc est fréquemment employé lors des entretiens de recrutement, pour prévenir d'éventuelles incompatibilités d'humeur avec la hiérarchie. Ce modèle dessine en effet les grandes tendances relationnelles d'un individu et, en particulier, son rapport à l'autorité. Selon les réponses apportées à une vingtaine de questions, un graphique permet de visualiser les niveaux de «dominance» (volonté de surmonter les oppositions), d'«influence» (capacité à convaincre et à rallier les autres à sa cause), de «soumission» (subordination à une personne alliée) et de «conformité» (allégeance à un supérieur). L'idéal est d'effectuer le test sous deux angles différents, pour évaluer le comportement au travail (le style «adapté») et dans la vie en général (le style «naturel»). Si les deux graphiques sont semblables, on peut en déduire que la personne se sent à sa place. Mais si le niveau de dominance est important au naturel et peu élevé au travail, cela signifie peut-être que le salarié est étouffé par son chef. «Soit parce que celui-ci lui met trop de pression, soit parce qu'il n'a pas bien fixé les règles du jeu. Il faudra alors en discuter», conseille Alain Bertrand.