

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



Pour Brigitte Dengis

Travaillant avec Pierre Stroobants

06.01.2026

Ce rapport est fourni par :
Agence Team Building
info@AgenceTeamBuilding.com
Saint-Marc-sur-Richelieu, Qc, J0L 2E0
514-963-8326
info@AgenceTeamBuilding.com
www.AgenceTeamBuilding.com

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

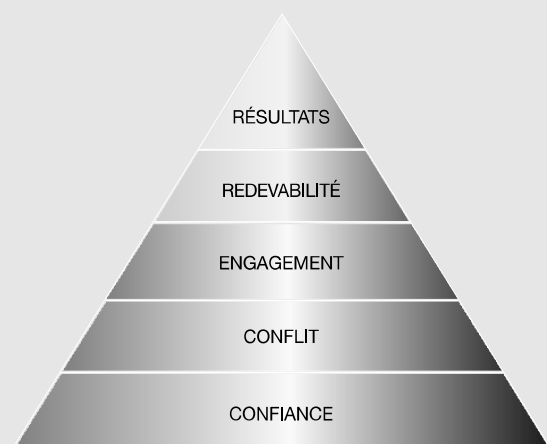
Lorsque les membres de l'équipe sont capables de proposer des opinions et de débattre d'idées, ils sont davantage disposés à respecter les décisions.

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

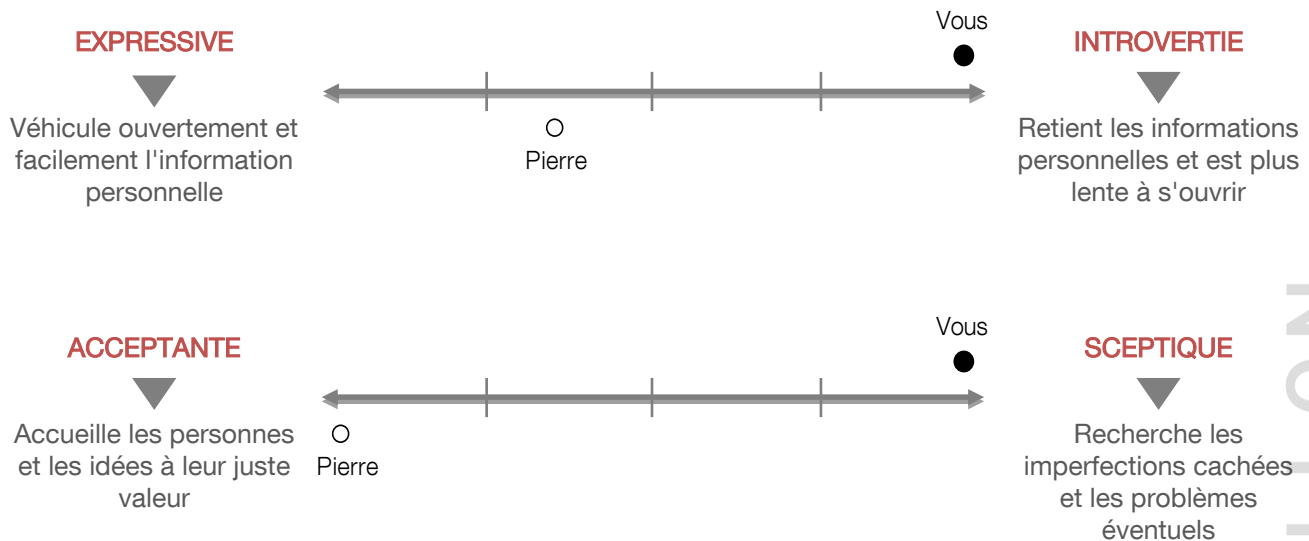
L'objectif unique de renforcer la confiance, le conflit productif, l'engagement et la redevabilité partagent un objectif unique : l'obtention de résultats.



ÉCHANTILLON

Construire la Confiance

1 Découvrir



2 Personnaliser

✓ accord ✗ désaccord ? pas certain

Vous

- ☐ Pouvez être perçue comme réservée ou réticente à révéler des informations personnelles
- ☐ Avez tendance généralement à vouloir protéger votre espace personnel
- ☐ Avez tendance à remettre en question et tester les idées des autres
- ☐ Pouvez être perçue comme excessivement critique par moments

Pierre

- ☐ Peut parfois penser à voix haute
- ☐ Se sent souvent à l'aise pour s'ouvrir aux autres
- ☐ A tendance à valider les idées des autres chaque fois que cela est possible
- ☐ Peut être perçu comme trop crédule ou naïf

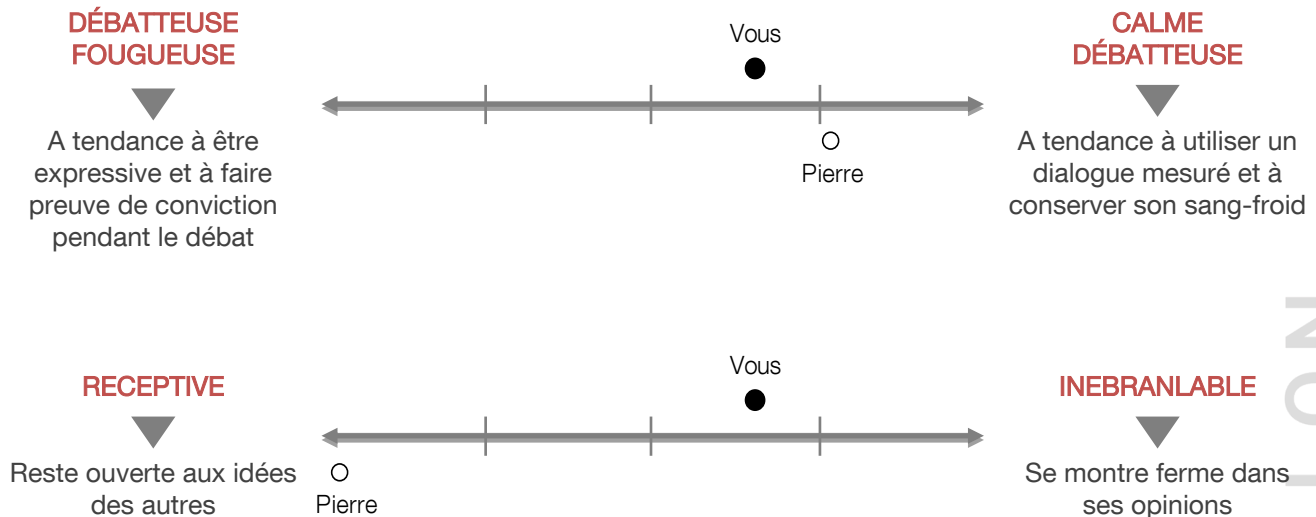
3 Appliquez

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 ?

Maîtriser le Conflit

1 Découvrir



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

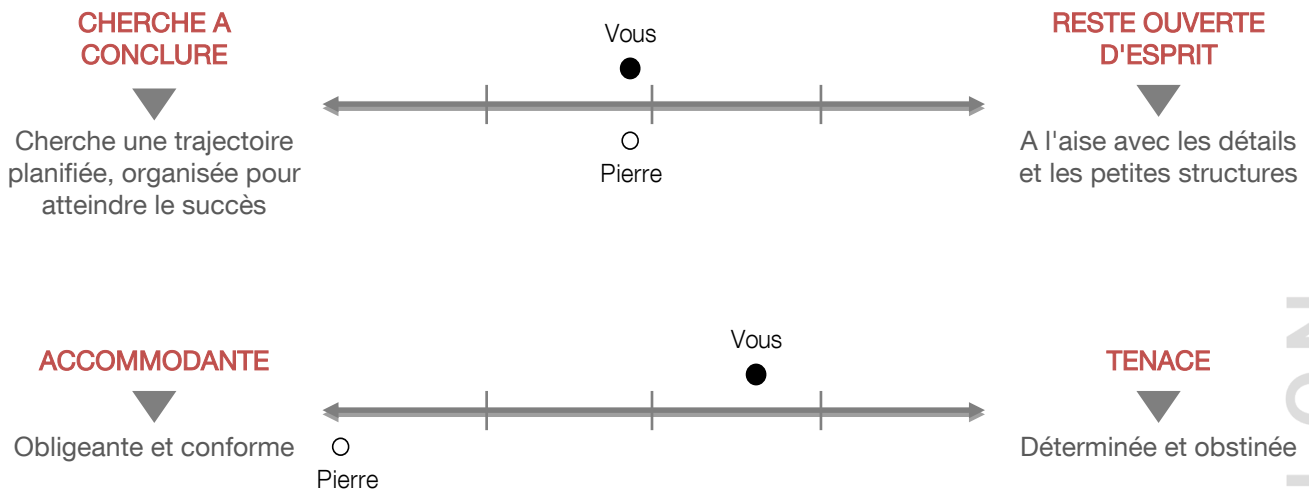
3 Appliquez

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 ?

Obtenir l'Engagement

1 Découvrir



2 Personnaliser

✓ accord ✗ désaccord ? pas certain

Vous

Pierre

- ☐ Avez tendance à respecter les horaires
- ☐ Pouvez sembler un peu hésitante à vous engager dans des plans non structurés
- ☐ Pouvez parfois repousser les conseils des autres
- ☐ Pouvez parfois trouver difficile de vous défaire de vos opinions

- ☐ A tendance à respecter les horaires
- ☐ Peut sembler un peu hésitant à s'engager dans des plans non structurés
- ☐ A tendance à accueillir les commentaires et les conseils des autres
- ☐ Peut facilement mettre de côté ses propres préférences pour répondre aux besoins des autres

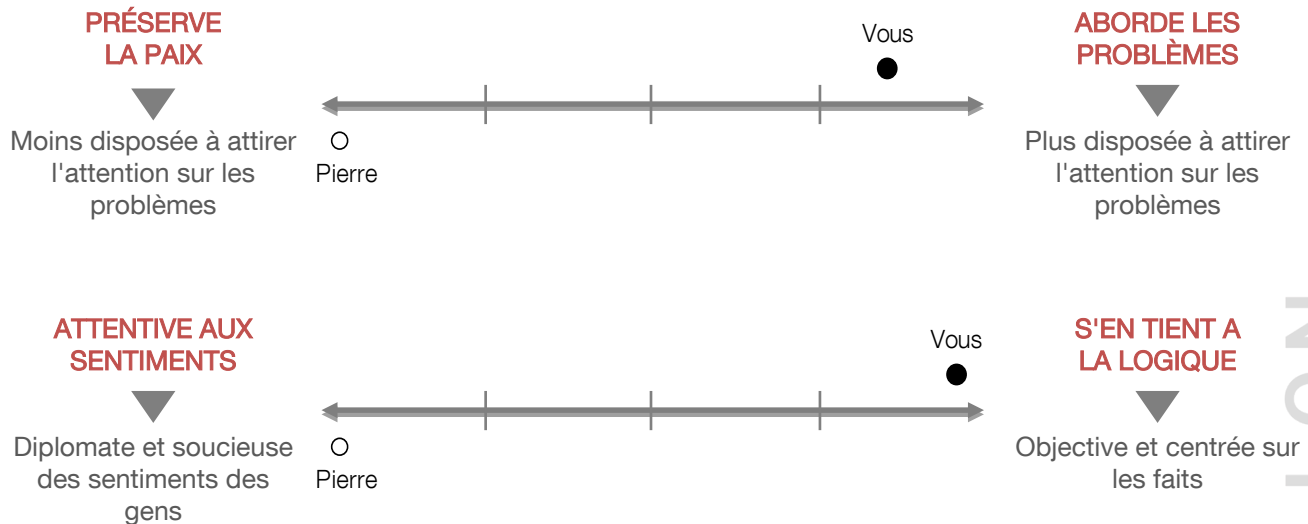
3 Appliquez

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 ?

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

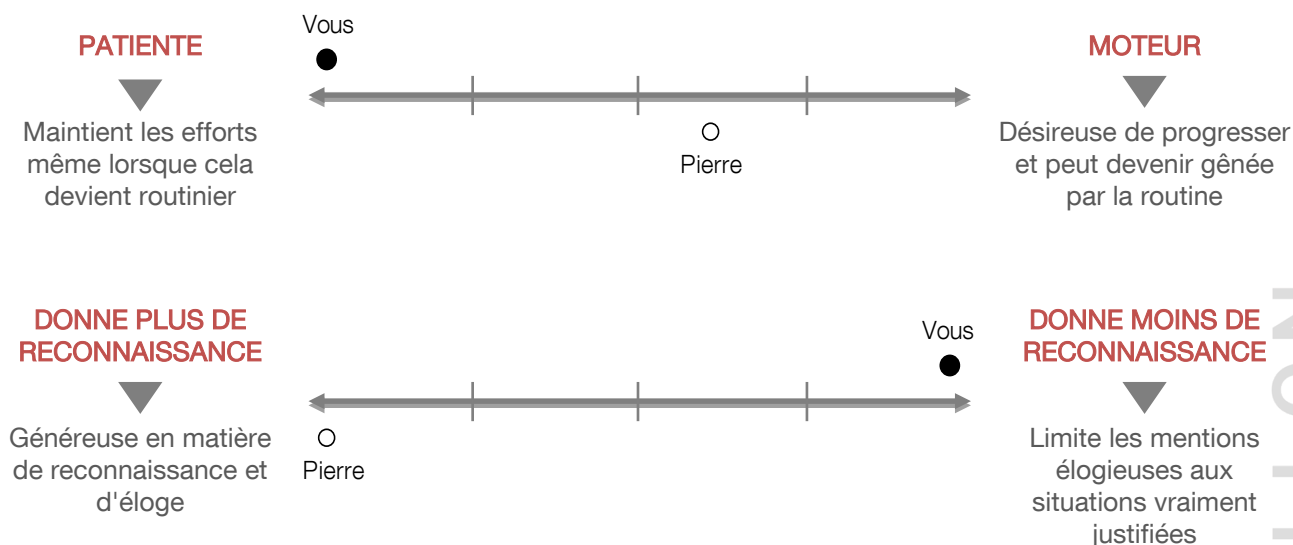
3 Appliquez

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 ?

Se Concentrer sur les Résultats

1 Découvrir



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 ?

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

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 débattreuse quelque peu calme. Pierre est un débateur 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.	