



PAOLO VALLICELLI  
FORMAZIONE

# Stili di comunicazione

Su base modello DISC

A cura di

**Paolo Vallicelli**

Per info:

[paolo@paolovallicelli.it](mailto:paolo@paolovallicelli.it)

Percorso per consulenti e venditori

# Introduzione

- Questo modello, applicato ormai da decenni nelle Risorse Umane, vuole essere una chiave di lettura delle interazioni e delle relazioni che abbiamo nei vari contesti.
- **Usatelo in maniera flessibile e dinamica, senza attaccare inutili etichette alle persone!**



# Il Modello

- Il DISC (D.I.S.C.) è un modello descrittivo dei comportamenti che fonda le sue origini negli studi di **William Moulton Marston**, non interessato ad osservare e studiare comportamenti patologici, ma piuttosto il **comportamento delle persone** nell'interazione con gli altri nei diversi contesti o ambienti.

Fonte: "Emotions of Normal People, 1928"

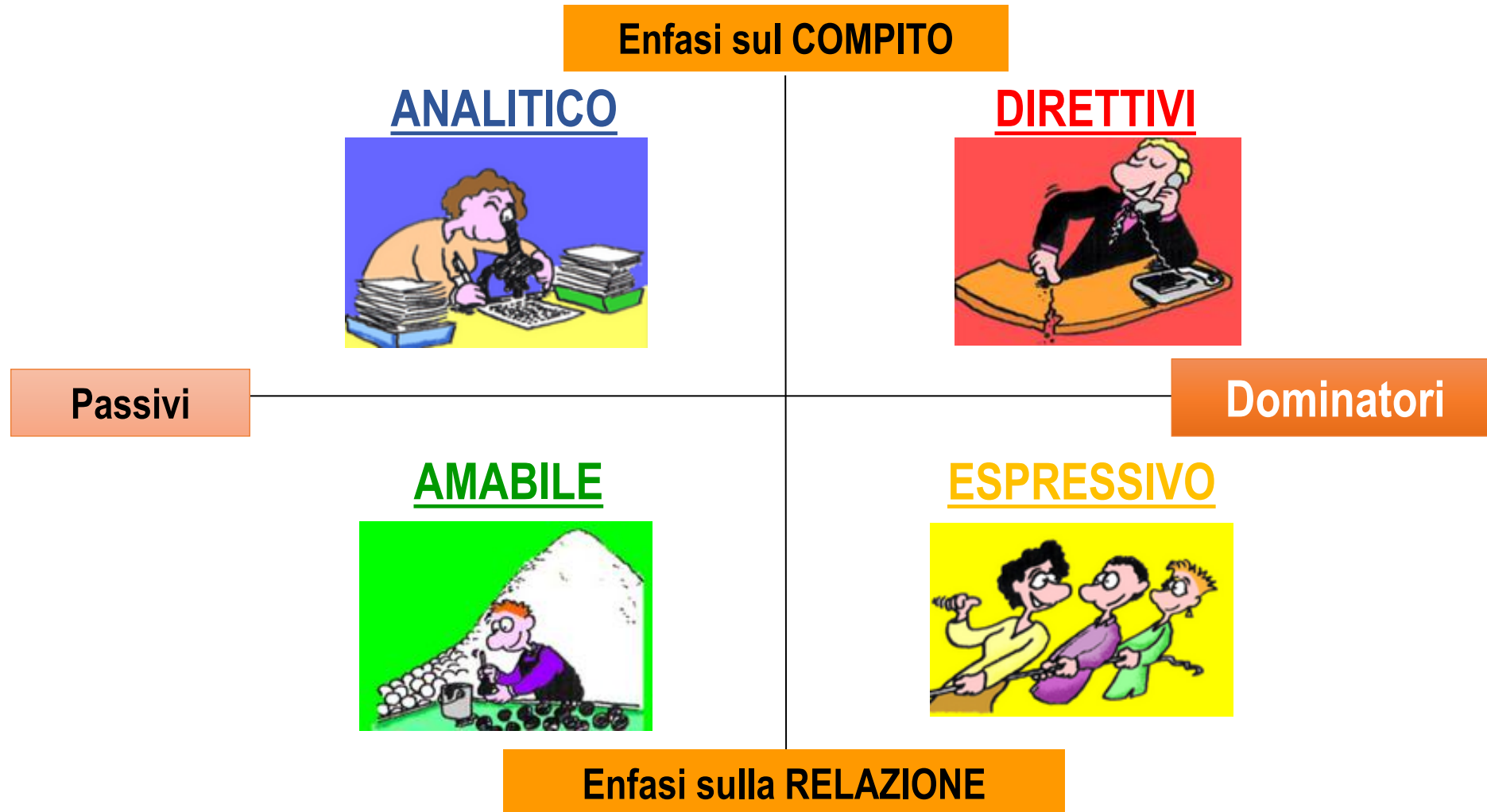


# Una questione di stili

- Siamo in sintonia con chi è simile a noi, abbiamo difficoltà con chi “è più lontano”
- **Non c’è uno stile migliore:** ognuno ha punti di forza ed aree di miglioramento
- **Il disaccordo è l’incapacità di uno dei due di cambiare il proprio stile**



# Il modello dei 4 stili



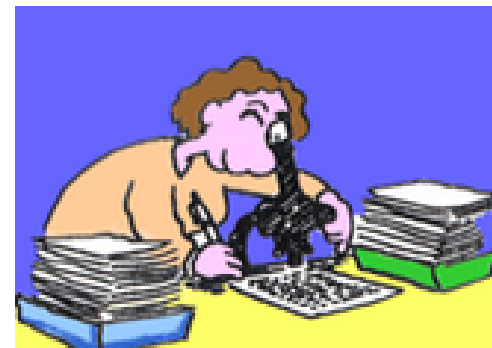
# Analitico

Perfezionista, sistematico, prudente, organizzato. Poco sensibile al linguaggio delle emozioni, controllato. Prima di esprimersi, valuta i fatti. Non prende rischi. Affidabile, competente, vuole i dati.

**PRIORITA'**: seguire un procedimento valido, essere preciso

**SOTTO STRESS**: evita di partecipare, e' ipercritico o tergiversa

**TEME**: fare errori



# Analitico

- Non è molto aperto e fa domande molto precise per saggiare la vostra credibilità.
- Cerca interlocutori preparati.
- E' il tipo che legge i manuali.
- "Dove ha preso questi dati?"
- Sorride poco ed è molto controllato nei gesti.
- Il suo tono non è deciso e autoritario.



# Direttivo

Pratico, pensa agli obiettivi. Pieno di iniziativa, va al sodo e dice quello che pensa senza preoccuparsi degli altri. Chiaro e diretto. Determinato ed a volte autoritario odia perdere tempo. Ha la tendenza a dominare.

**PRIORITA'**: ottenere risultati

**SOTTO STRESS**: dittatoriale, critico

**TEME**: perdere il controllo





# Direttivo

- Vivono le relazioni interpersonali in modo distaccato.
- Possono essere visti come freddi, duri e competitivi.
- Sono molto formali, orientati al business e al compito.
- Hanno delle opinioni molto forti e sono impazienti di dirle.
- Sono rigidi nell'organizzazione e nel rispetto delle scadenze.
- Sono interessati all'ultima riga del conto.
- Quando il venditore suggerisce idee e soluzioni deve fare in modo che il decisore arrivi a concepirle come idee sue.



# Amabile

Stabile, accomodante, empatico, disponibile.

E' amichevole, rispettoso e collaborativo. Non ama improvvisare. Vogliono aiutare gli altri.

Prende troppo tempo per decidere. Non fa e non vuole troppe pressioni. Preferisce dire di Sì.

**PRIORITA'**: mantenere buoni rapporti con tutti

**SOTTO STRESS**: cede (passivo), ma prova risentimento in seguito

**TEME**: conflitti e confronti



# Amabile

- Sono accomodanti e cooperativi.
- Si legano spesso al fornitore.
- Evitano il conflitto e tendono a considerare di più le opinioni degli altri piuttosto che analizzare freddamente i fatti.
- Sulla scrivania hanno foto di familiari ed amici.
- Hanno difficoltà a gestire il tempo ed a prendere decisioni.
- Il venditore deve ricordarsi che queste persone hanno bisogno estremo di attenzione e amano sentirsi apprezzate.



# Espressivo

Sempre in movimento, energico e visionario. E' poco rispettoso di regole e formalità. Non gli interessano i dettagli.

Esuberante, ama il cambiamento, gli piace l'attenzione. Ha iniziative brillanti. Può essere impulsivo e mancare di realismo.

**PRIORITA':** interazioni stimolanti per generare cambiamenti, avere un impatto.

**SOTTO STRESS:** può attaccare gli altri, ha sbalzi d'umore, può essere dominante

**TEME:** non potersi esprimere, non lasciare un segno

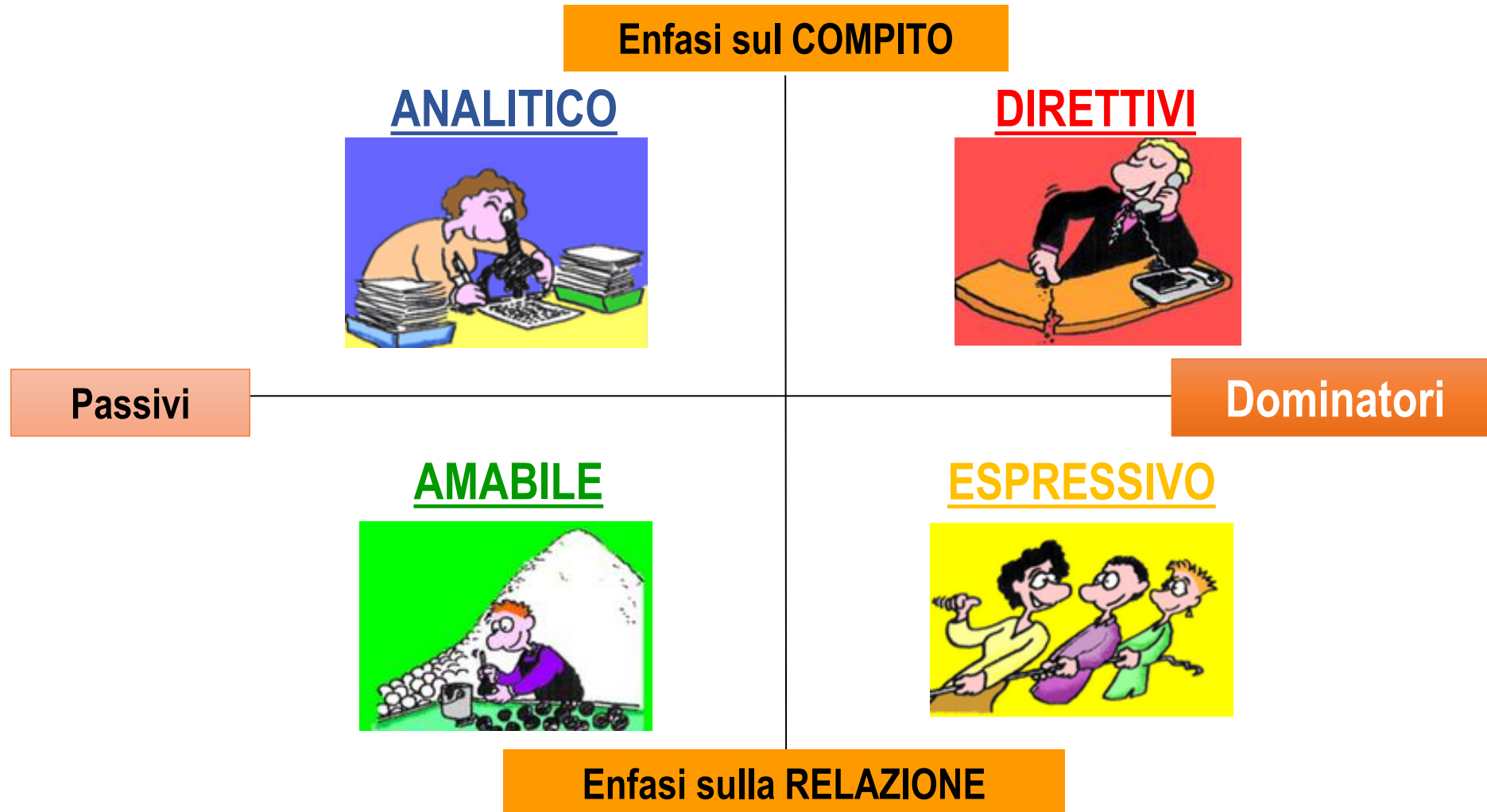


# Espressivo

- Sono generalmente positivi ed entusiasti.
- Amano conversare, intrattenere, si lasciano entusiasmare.
- Guardano più al quadro generale che ai dettagli.
- Decidono rapidamente in base all'impulso.
- Non hanno una grande organizzazione e un rigido rispetto delle scadenze.
- Come per gli amabili, il venditore deve ricordarsi che vogliono molta attenzione.



# Il modello dei 4 stili



**PAOLO VALLICELLI**

**392 6333319**

[paolo@paolovallicelli.it](mailto:paolo@paolovallicelli.it)

[www.paolovallicelli.it](http://www.paolovallicelli.it)

<https://www.linkedin.com/in/paolovallicelli/>



PAOLO VALLICELLI  
FORMAZIONE

Per avere il percorso completo  
[paolo@paolovallicelli.it](mailto:paolo@paolovallicelli.it)