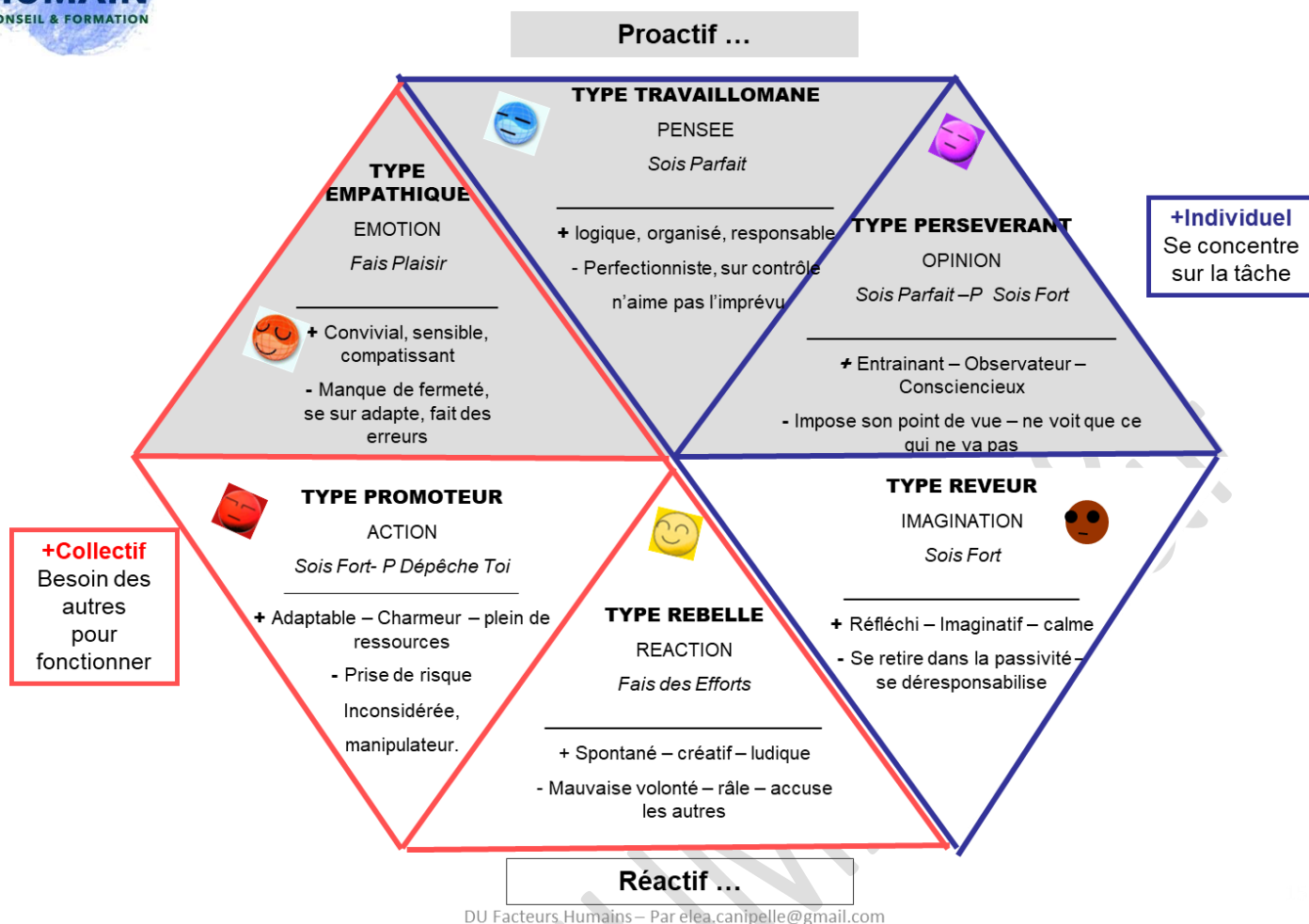




| Type de personnalité                       | Points forts                                 | Drivers                     | Perception  | Besoins psychologiques                                        | Sous stress                                                                                                           |
|--------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------|-------------|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>TYPE EMPATHIQUE</b><br>30% de la pop    | Convivial<br>Sensible<br>Compatissant        | Fais Plaisir                | Emotion     | Reconnaissance de la personne<br>Besoins sensoriels           | Se sur adapte<br>Manque de fermeté dans ses décisions<br>Fait des erreurs « stupides »                                |
| <b>TYPE TRAVAILLOMANE</b><br>25% de la pop | Logique<br>Organisé<br>Responsable           | Sois Parfait                | Pensée      | Planification<br>Qualité de travail<br>Structuration du temps | Sur détaille<br>Perfectionniste<br>Sur contrôle<br>N'accepte pas l'imprévu                                            |
| <b>TYPE PERSEVERANT</b><br>10% de la pop   | Entrainant<br>Observateur<br>Conscientieux   | Sois Parfait-P<br>Sois fort | Opinion     | Respect de ses convictions<br>de son implication              | Ne voit que ce qui ne va pas<br>Cherche à imposer son point de vue                                                    |
| <b>TYPE REVEUR</b><br>10% de la pop        | Réfléchi<br>Imaginatif<br>Calme              | Sois Fort                   | Imagination | Solitude<br>Temps et espace                                   | Se retire dans la passivité<br>Ne fait plus rien<br>Attend passivement                                                |
| <b>TYPE PROMOTEUR</b><br>5% de la pop      | Adaptable<br>Charmeur<br>Plein de ressources | Sois fort-P<br>Dépêche Toi  | Action      | Excitation<br>Challenge                                       | Attend que les autres se débrouillent seuls<br>Prend des risques inconsidérés ;Manipule                               |
| <b>TYPE REBELLE</b><br>20% de la pop       | Spontané<br>Créatif<br>Ludique               | Fais des Efforts            | Réaction    | Contacts variés et amusants<br>Intereactions                  | Ne comprend pas tout seul<br>Râle, soupire, met de la mauvaise volonté dans ce qu'il fait. Blâme et accuse les autres |

## Les messages contraignants ou drivers

- **Sois fort**: une personne conduite par ce driver exige d'elle-même et des autres qu'ils soient autonomes, forts et indépendants;
- **Fais un effort**: ce message contraignant nous pousse à travailler toujours plus, à être laborieux, à redoubler d'efforts;
- **Fais plaisir**: une personne conduite par ce driver a du mal à dire non et à poser ses limites. Elle interprète le fait qu'on lui dise non comme une forme de rejet;
- **Sois parfait**: ce driver amène au perfectionnisme. Une personne agissant sous l'influence du driver "sois parfait" aura du mal à déléguer de peur que la tâche confiée ne soit pas bien faite;
- **Dépêche-toi**: ce message contraignant est le seul qui ne soit pas caractéristique d'un profil de personnalité en particulier. Il se caractérise par une mauvaise gestion du temps.

## Les questions existentielles

**Empathique** : la question existentielle est "**Suis-je aimable ?**". Elle renvoie au besoin psychologique d'être **reconnu en tant que personne**.

**Travailleuse** : la question existentielle est "**Suis-je compétent ?**". Elle renvoie au besoin d'être reconnu pour son **travail** et ce qu'il a fait.

**Persévérant** : la question existentielle est "**Suis-je digne de confiance ?**". Elle renvoie au besoin d'être reconnu pour ses **convictions**.

**Rêveur** : la question existentielle est "**Suis-je voulu ?**" et renvoie au besoin de **solitude**.

**Rebelle** : la question existentielle est "**Suis-je acceptable ?**" et renvoie au besoin de contact **positif**, voire **ludique**.

**Promoteur** : la question existentielle est "**Suis-je vivant ?**" et renvoie au besoin **d'excitation**.

## Biographie sur PCM

**La Process Thérapie -Taïbi KAHLER** - Un ouvrage de référence complet et didactique ! A travers des exemples concrets et de nombreux tableaux et figures, ce livre propose une vision dynamique de ce qu'est la Process Thérapie...

**Manager en personne - Taïbi KAHLER**- InterEdition. Une enquête en six tableaux pour mieux comprendre les comportements humains

**S'entraîner à la Process Communication au quotidien** -Jérôme Lefeuvre InterEditions 2008. Ce livre vous propose des exercices pour en maîtriser les concepts ainsi que les outils de communication et de cohésion d'équipe.

**Comment leur dire - La Process Communication** - Gérard COLLIGNON- InterEdition 2010- Ce livre permet de se trouver sur même longueur d'onde que son interlocuteur par la connaissance de six grands types de personnalité.

**Découvrir la Process Communication** - Jérôme Lefeuvre - InterEditions 2007-D'où viennent les malentendus et comment les éviter ? Quels sont nos besoins essentiels ? Peut-on vraiment changer dans notre vie ce qui semble immuable ? Via la PROCESS COMMUNICATION.

## Les sites utilisés

[https://fr.wikipedia.org/wiki/Process\\_communication](https://fr.wikipedia.org/wiki/Process_communication)

<https://www.youtube.com/watch?v=8prFGy07oFE>

[https://www.processcommunication.fr/discover/process\\_communication.htm](https://www.processcommunication.fr/discover/process_communication.htm)

<https://www.facteurhumain-cf.com/>