

Les Points qui vous caractérisent	Points clés retenus des 6 profils de personnalités
Les qualités qu'on vous a reconnues	Les qualités que vs souhaiteriez avoir
Ce qui me ressource et pourquoi	Les besoins des profils qui vous parlent le plus
Votre (vos) driver principal – pourquoi	Les 5 drivers et leurs définitions
Résultats de l'autodiagnostic	Vos hypothèses de pyramide
Vos engagements de mise en œuvre	

La Process Communication - Origines

Le **psychologue** américain Taibi Kahler est praticien en psychothérapie et expert en [analyse transactionnelle](#).

À partir de **1969**, il étudie les **interactions entre les personnes** et conçoit des mini-scénarios (**drivers**) qui seront la base de la **Process Com**.

Au début des années **1970**, le **psychiatre** chargé du recrutement des astronautes à la **NASA**, Terry McGuire, fait appel à Taibi Kahler, afin de **s'assurer de la meilleure collaboration possible entre les astronautes pendant leurs missions**.

Taibi Kahler étudie les **interactions entre individus**. Il s'efforce de comprendre pourquoi certaines génèrent des issues positives (motivation renforcée, stimulation à l'action et à l'atteinte de résultats, ...) et d'autres aboutissent à des issues négatives (démotivation, immobilisme, agressivité, dépression, etc.).

En s'appuyant sur les concepts de l'analyse transactionnelle, il constate plusieurs phénomènes :

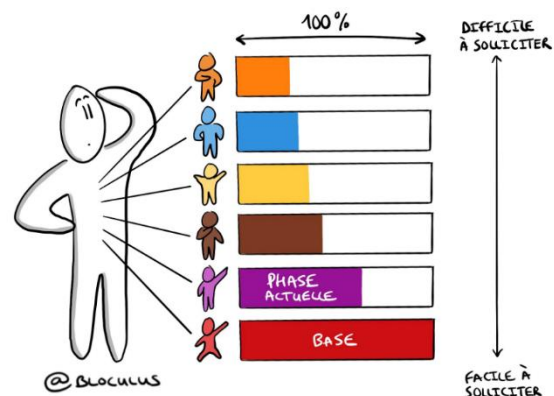
- Chaque individu emploie des **schémas comportementaux** récurrents appelés "**scénarios**".
- D'un individu à l'autre, les schémas comportementaux diffèrent.
- Les difficultés de communication sont d'autant plus importantes que les individus ont des **schémas comportementaux éloignés**.

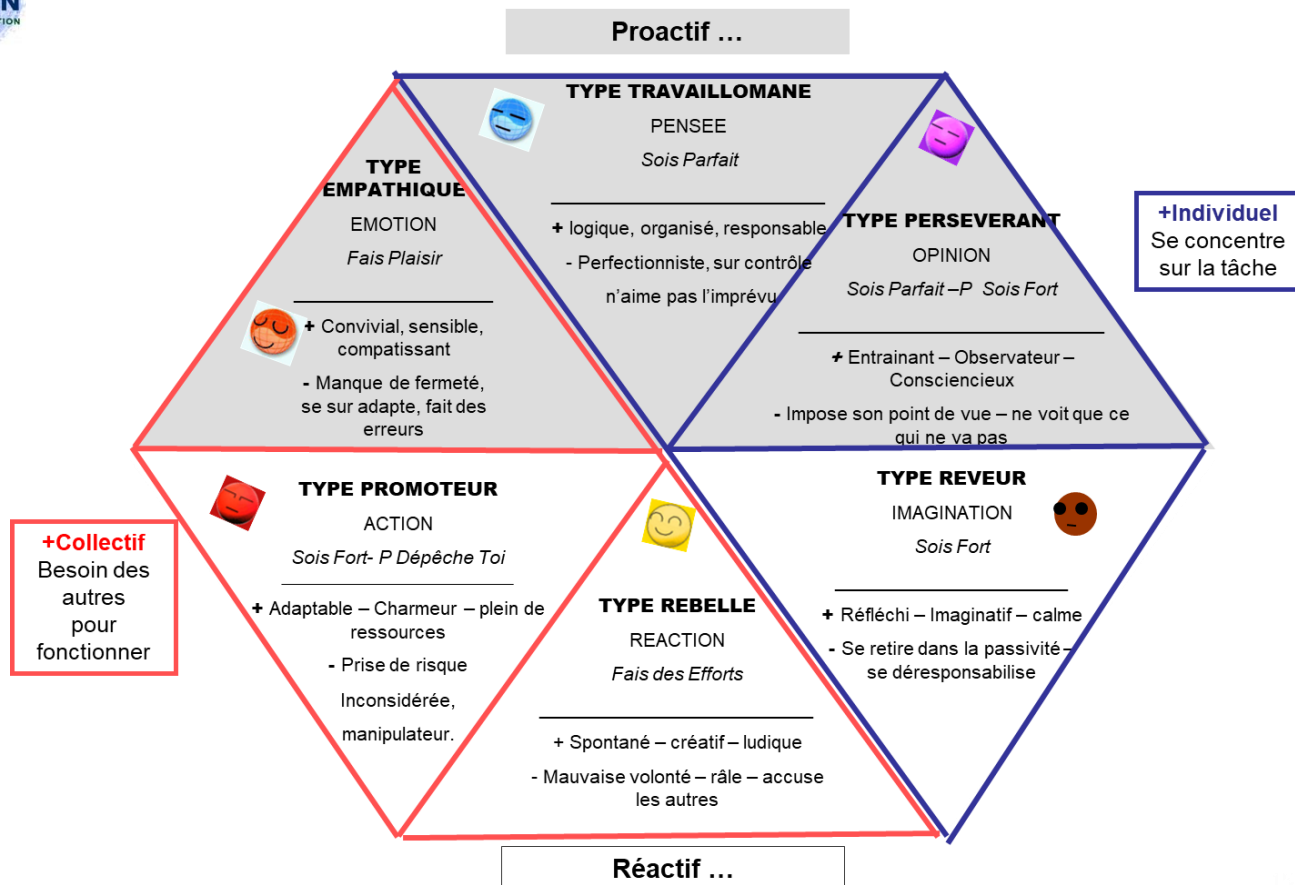
Notre immeuble

Le questionnaire élaboré pour la **NASA** permet d'évaluer l'**ordre** des types de personnalité associés à **un taux d'énergie**, ainsi que les mécanismes de réussite et d'échec des participants. Les six types sont alors représentés sous la forme d'un empilement, l'« immeuble », où le **type dominant est appelé "base"**.

Le type dominant peut **changer** au cours de la vie, notamment lors d'une période de stress intense (positive ou négative) dans un « changement de phase » qui donne un rôle dominant à ce nouveau type de personnalité.

- La base reste ; mais elle devient moins visible, car masquée par le nouveau type de personnalité.
- Pour des raisons pédagogiques, les types de personnalité sont décrits comme des types « purs », c'est-à-dire des sujets qui seraient 100 % d'un type exclusif de personnalité, ce qui bien sûr n'existe pas dans la réalité.





Types de personnalité	Besoin Psychologique	Manifestations positives	Manifestations négatives
Travailleur Organisé	Reconnaissance du travail + Structuration du temps	A le souci du travail bienfait Travaille beaucoup Cherche à développer ses connaissances Hiérarchise ses priorités S'engage sur les délais	Sur-détaille Perfectionniste, Sur-contrôle N'accepte pas l'imprévu Deviens rigide sur les ordres du jour et sur les programmes non respectés
Convaincu Entrainant	Reconnaissance du travail + Reconnaissance des opinions	Donne son avis Cherche à montrer l'exemple Donne des conseils avisés	Ne voit que ce qui ne va pas Cherche à imposer son point de vue, n'écoute plus Éprouve du mépris pour ceux qui ne pensent pas comme lui
Visionnaire Solitaire	Solitude	Tendance au calme et à la réflexion Recherche l'espace tranquille pour être efficace Est très peu dépendant des autres	Deviens passif et ne fait plus rien N'est plus disponible Tendance à l'isolement prolongé
Challenger Charmeur	Excitation	Recherche les challenges et les défis Aime et recherche la nouveauté Goût prononcé pour le risque	Fonce tête baissée Promet ce qu'il ne pourra pas tenir Risques excessifs Manipule Crée des conflits entre les personnes
Réactif Créatif	Contacts	Aime plaisanter Curiosité pour ce qui est nouveau Beaucoup de créativité Aime les tâches variées	Provoque les autres Rôle, met de la mauvaise volonté dans ce qu'il fait Blâme et accuse les autres
Convivial Sensible	Reconnaissance en tant que personne + Sensoriels	Attentif aux autres Prévenant Chaleureux Recherche la satisfaction des cinq sens	Se sur-adapte Manque de fermeté dans ses décisions Fait des erreurs Néglige son apparence ou son environnement

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**.

Travillomane : 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**.

Bibliographie 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://www.processcommunication.fr/discover/process_comunication.htm