

Améliorer la relation et la communication grâce à la PROCESS COMMUNICATION®

MODÈLE PROCESS COMMUNICATION®

Taibi Kahler, Ph. D.



Un outil puissant pour

- Mieux gérer ses émotions
- Changer les habitudes
- Générer de la confiance
- Réduire les RPS et les solutionner
- Apprendre à mieux se connaître et se préserver
- Gérer les conflits
- Mieux vivre ensemble
- Favoriser notre bien être et celui de nos équipes
- S'épanouir au travail et dans notre vie personnelle

COMMUNIQUER ?



COMMUNIQUER ?



He reads between the lies.

THE MENTALIST



HAVING AN
AFFAIR

ROBBED A BANK

KILLED HIS WIFE

Visualisez
une relation agréable ...

« Le désir le plus profond dans la nature humaine est le celui de se sentir important. »

Jon Dewey

« La relation prime sur le contenu ».

Paul Watzlawick

Un peu d'histoire...

- La Process Communication® est développée dans les années 70 par l'américain Taibi Kahler, Docteur en psychologie
- Issu du monde de l'Analyse Transactionnelle, ses travaux sur le « mini-scénario » sont récompensés par le prix Eric Berne en 1977
- Ses études sont ensuite subventionnées par la NASA pour recruter et former les équipages d'astronautes
- Aujourd'hui, plus d'1 million de personnes ont été formées au Process Communication Model ® dans le monde



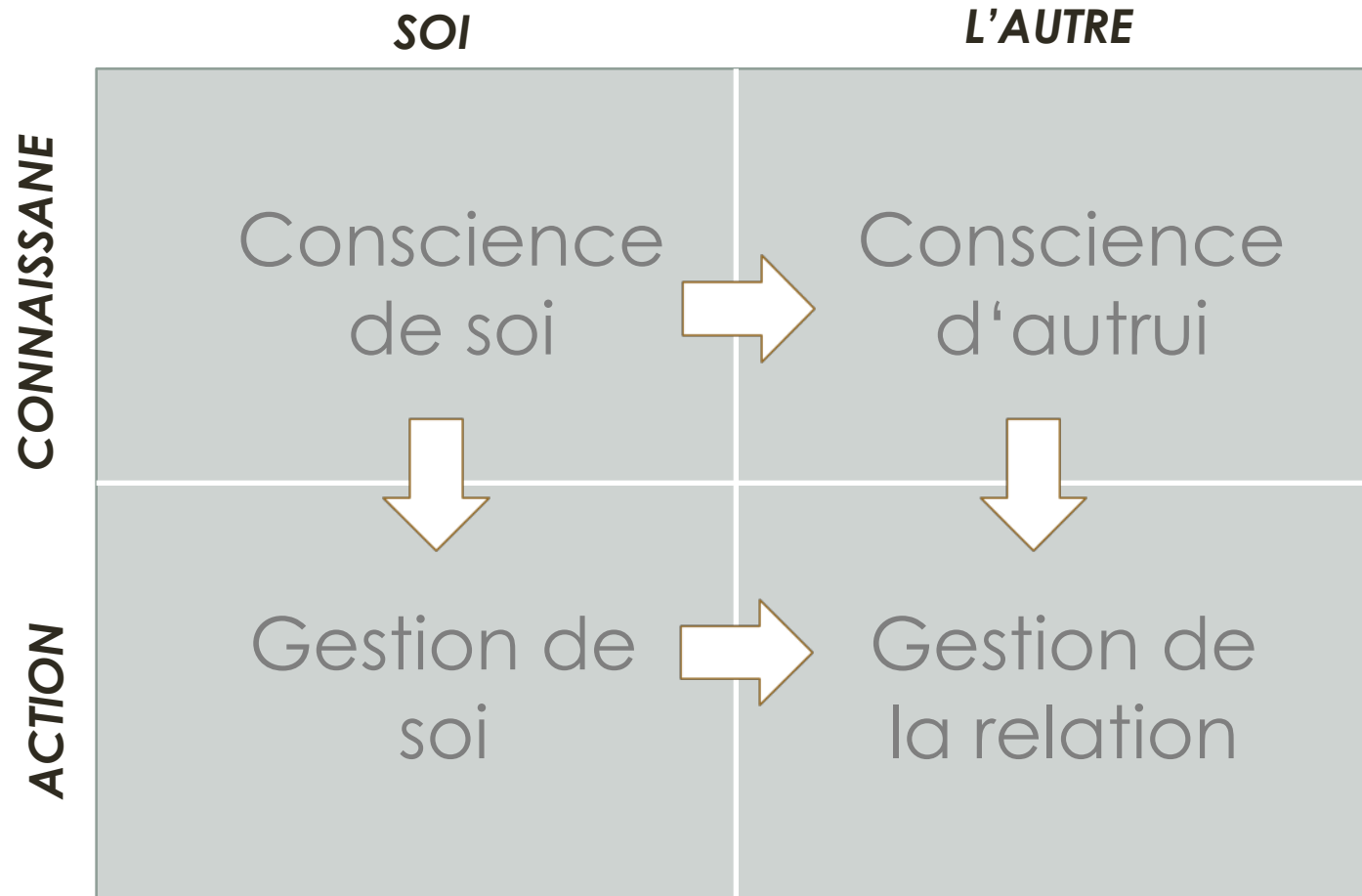
Un outil de communication « enfin » efficace ?



Un outil **puissant** et **pragmatique** basé sur **l'observation** servant 4 objectifs

1. Mieux se connaître
2. Mieux se gérer
3. Adapter sa communication à ses interlocuteurs
4. Gérer les situations de tensions ou de conflits

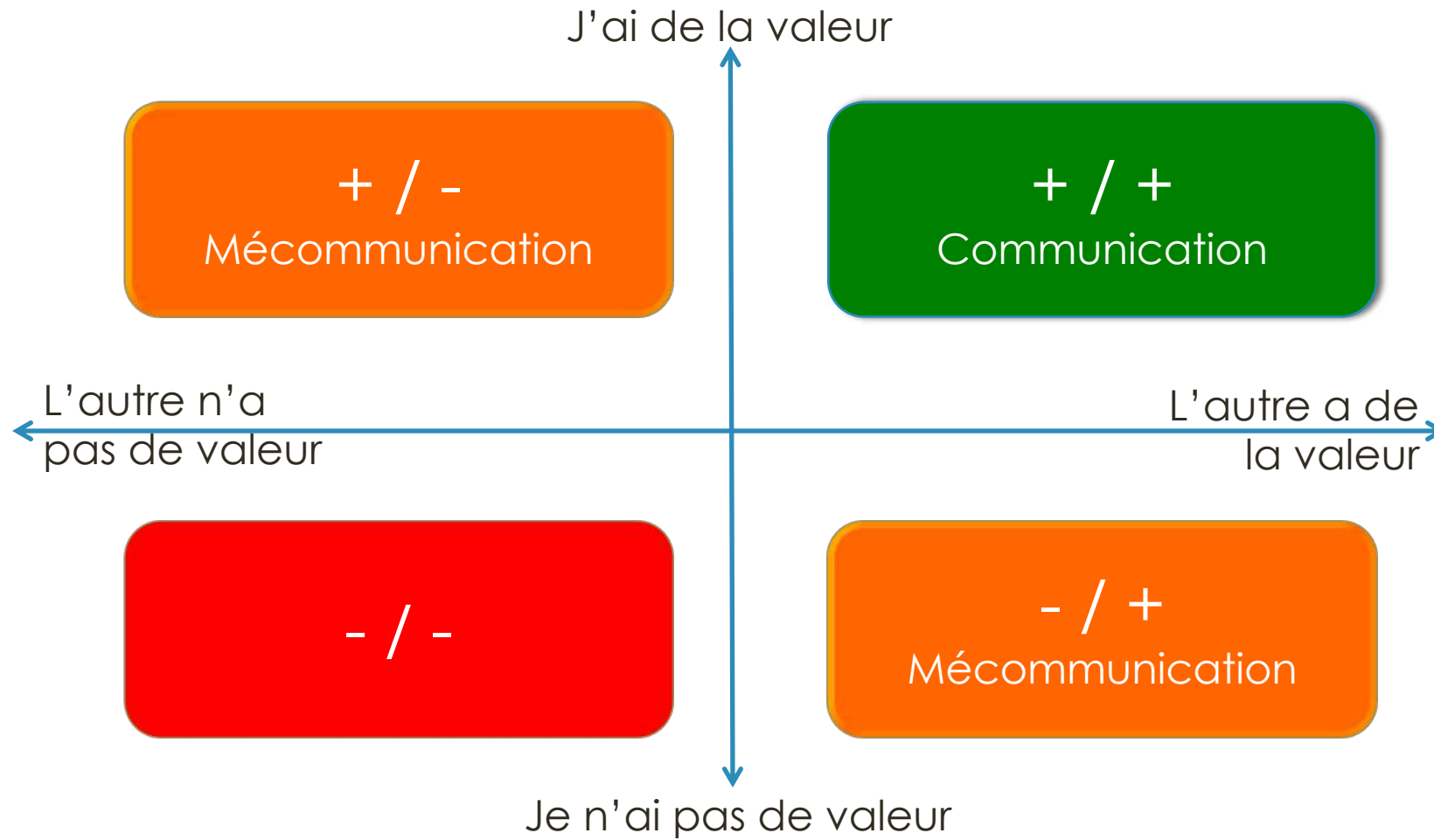
Un modèle couvrant tous les champs de l'intelligence émotionnelle*



* Concept développé par D. Goleman-



Un objectif : la qualité de la relation



Les 2 principes de la Process Communication®



1er Principe

La manière de dire les choses a autant et souvent plus d'importance que ce qui est dit

2ème Principe







Chacun de nous développe au cours de son histoire les caractéristiques de 6 types de personnalité

LA STRUCTURE DE PERSONNALITE

JOUONS ENSEMBLE



MOTIVATEURS

TYPE DE PERSONNALITE	BESOINS PSYCHOLOGIQUES	PERCEPTION	BASEZ VOTRE ECHANGE SUR
 EMPATHIQUE	Reconnaissance personne Besoins sensoriels	Emotions	La chaleur humaine
 TRAVAILLOMANE	Reconnaissance travail Structuration du temps	Pensées	La logique/informations factuelles
 PERSEVERANT	Reconnaissance compétences Reconnaissance opinions	Opinions	Les convictions
 REVEUR	Solitude	Imagination	Invitation à l'imagination et incitation à l'action
 PROMOTEUR	Excitation	Actions	L'action
 REBELLE	Contacts ludiques	Réactions	Le jeu / La plaisanterie

La structure de personnalité

L'immeuble et ses étages



NOUS ENTENDONS AVEC LA BASE

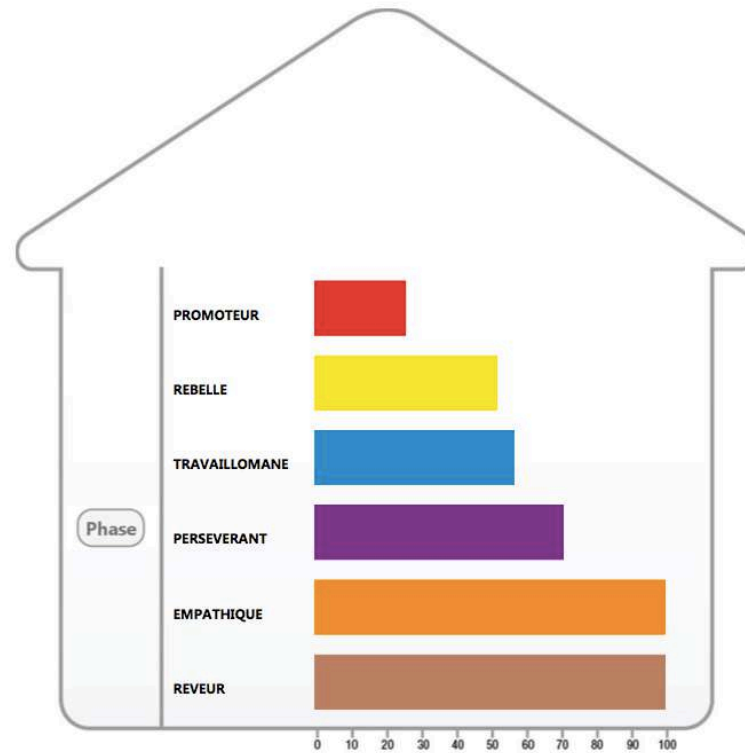
La structure de personnalité

Le concept d'ascenseur



La structure de personnalité

Le concept d'ascenseur



NOTRE MOTIVATION SE SITUE DANS LA PHASE ACTUELLE

DÉFINITION – BESOIN PSYCHOLOGIQUE









- *Un Besoin Psychologique est un désir puissant que nous cherchons à satisfaire consciemment ou non consciemment.*
- *Sa satisfaction positive conduit à la motivation et au bien-être.*
- *Sa satisfaction négative aboutit à la Mécommunication.*





MOTIVATEURS

TYPE DE PERSONNALITE	BESOINS PSYCHOLOGIQUES	PERCEPTION	BASEZ VOTRE ECHANGE SUR
 EMPATHIQUE	Reconnaissance personne Besoins sensoriels	Emotions	La chaleur humaine
 TRAVAILLOMANE	Reconnaissance travail Structuration du temps	Pensées	La logique/informations factuelles
 PERSEVERANT	Reconnaissance compétences Reconnaissance opinions	Opinions	Les convictions
 REVEUR	Solitude	Imagination	Invitation à l'imagination et incitation à l'action
 PROMOTEUR	Excitation	Actions	L'action
 REBELLE	Contacts ludiques	Réactions	Le jeu / La plaisanterie



LES 6 TYPES DE PERSONNALITÉ

TYPE TRAVAILLOMANE



Population : 25% - 75 % d'hommes



CARACTÉRISTIQUES

- Filtre le monde au travers de la pensée et des faits
- Logique, responsable et organisé
- Question existentielle : suis-je compétent ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Pinaille, surdétaille
 - ✓ Devient perfectionniste
- 2ème degré
 - ✓ Surcontrôle
 - ✓ Attaque verbalement en critiquant le manque de compétence



TYPE PERSEVERANT



Population : 10% - 75 % d'hommes



CARACTÉRISTIQUES

- Filtre le monde au travers de ses opinions
- Observateur, consciencieux et engagé
- Question existentielle : suis-je digne de confiance ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Se focalise sur ce qui ne va pas
 - ✓ Devient négatif
- 2ème degré
 - ✓ Part en croisade (cherche à imposer son point de vue)
 - ✓ N'écoute plus, coupe la parole



TYPE EMPATHIQUE



Population : 30% - 75 % de femmes



CARACTÉRISTIQUES

- Filtre le monde au travers de ses émotions
- Chaleureux, sensible et compatissant
- Question existentielle : suis-je aimable ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Tendance à se sur-adapter
 - ✓ Manque d'assurance et de fermeté dans ses décisions
- 2ème degré
 - ✓ Se sent victime
 - ✓ Va faire des erreurs involontaires et « stupides » qui le décrédibilisent





TYPE REVEUR

Population : 10% - 60 % de femmes



CARACTÉRISTIQUES

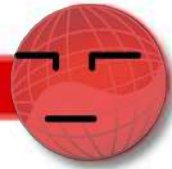
- Filtre le monde au travers de la visualisation de l'action
- Calme, imagitatif et réfléchi
- Question existentielle : suis-je voulu ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Se coupe des autres
 - ✓ S'implique dans plusieurs projets et ne les mène pas à bien
- 2ème degré
 - ✓ Attend passivement
 - ✓ Devient transparent



TYPE PROMOTEUR



Population : 5% - 60 % d'hommes



CARACTÉRISTIQUES

- Filtre le monde au travers de l'action
- Adaptable, plein de ressources et charmeur
- Question existentielle : suis-je vivant ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Ne supporte pas les gens « dépendants »
 - ✓ Prône le « débrouillez-vous »
- 2ème degré



- ✓ Manipule
- ✓ Prend des risques dangereux

TYPE REBELLE



Population : 20% - 60 % de femmes



CARACTÉRISTIQUES

- Réagit au monde qui l'entoure
- Créatif, spontané et ludique
- Question existentielle : suis-je acceptable ?

COMPORTEMENTS SOUS STRESS

- 1er degré
 - ✓ Soupire, ne comprend plus
 - ✓ Se met à « ramer ». Attend que les autres fassent les choses à sa place
- 2ème degré
 - ✓ Blâme. Rejette la responsabilité sur les autres
 - ✓ S'arrange pour que l'autre se fâche



Motivation et besoins



TYPE DE PERSONNALITE		BESOINS
 TRAVAILLOMANE		RECONNAISSANCE DU TRAVAIL STRUCTURATION DU TEMPS
 PERSEVERANT		RECONNAISSANCE DU TRAVAIL RECONNAISSANCE OPINION
 EMPATHIQUE		RECONNAISSANCE DE LA PERSONNE BESOINS SENSORIELS
 REVEUR		SOLITUDE
 PROMOTEUR		EXCITATION
 REBELLE		CONTACT



LA MÉCOMMUNICATION / STRESS





DÉFINITION - DRIVER

*Un **Driver** est un ensemble cohérent de signaux verbaux et/ou non verbaux indiquant une position de vie conditionnelle :*

« J'ai de valeur si... » ou « Tu as de la valeur si... »

Leur manifestation peut ne durer que quelques secondes. Elle indique un premier degré de stress.









Mitraillette

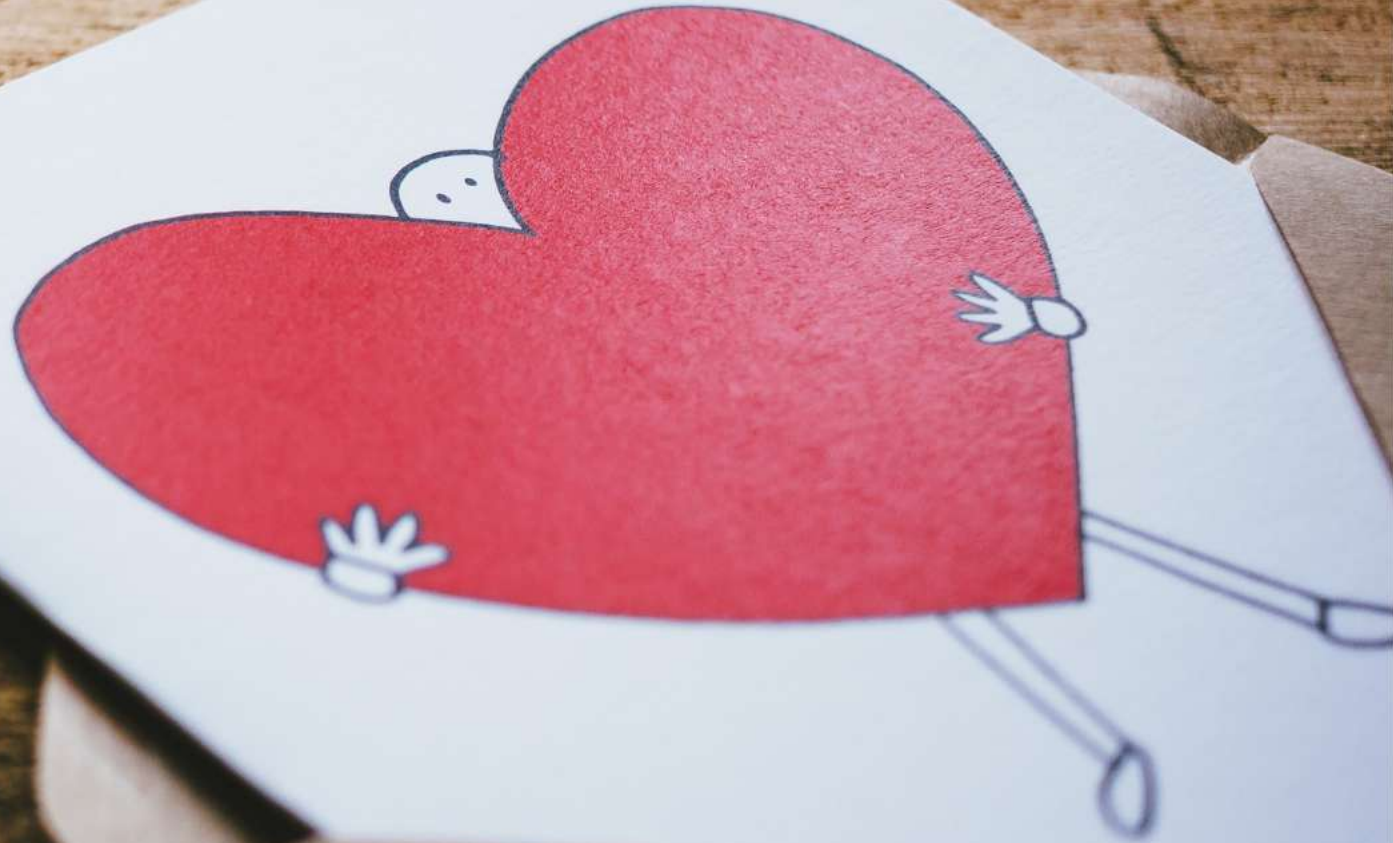
DE LA SEMAINE



MOTIVATEURS

TYPE DE PERSONNALITE	BESOINS PSYCHOLOGIQUES	PERCEPTION	BASEZ VOTRE ECHANGE SUR
 EMPATHIQUE	Reconnaissance personne Besoins sensoriels	Emotions	La chaleur humaine
 TRAVAILLOMANE	Reconnaissance travail Structuration du temps	Pensées	La logique/informations factuelles
 PERSEVERANT	Reconnaissance compétences Reconnaissance opinions	Opinions	Les convictions
 REVEUR	Solitude	Imagination	Invitation à l'imagination et incitation à l'action
 PROMOTEUR	Excitation	Actions	L'action
 REBELLE	Contacts ludiques	Réactions	Le jeu / La plaisanterie

CREEZ DU LIEN



MERCI



Taibi Kahler, Ph. D.



VOTRE FORMATEUR

 *Clement Bergon*



<https://clement-bergon.com>



+337 68 34 00 49



clement@clement-bergon.com



<https://www.youtube.com/c/ClementBergon>



<https://www.linkedin.com/in/clément-bergon-83429696/>



<https://www.facebook.com/ClementBergonPro/>

