



Le modèle Process Communication®

Vers plus de connaissance de soi et de meilleures relations interpersonnelles



Nouveaux défis, nouveaux talents, travailler ensemble

Ces derniers temps, les progrès technologiques et surtout la crise sanitaire ont radicalement transformé les organisations en offrant un accès immédiat à l'information, plus rapide et plus intensif que jamais. De nouvelles formes de communication envahissent désormais nos écrans de télévision, de téléphone portable et d'ordinateur. Malgré ces progrès généralisés, le monde de l'entreprise est toujours composé de personnes bien réelles qui, par leurs talents, leur formation, leur expérience et surtout leur personnalité, renforcent véritablement les capacités de leur entreprise.

Aujourd'hui, les individus sont en effet l'atout le plus précieux de toute entreprise.

Si les managers sont conscients des risques du stress, les employés sont également désireux d'apprendre à mieux résister à la pression : la connaissance de soi et la conscience, self-management, l'autogestion, la compréhension des autres et une meilleure gestion des relations soulageront inévitablement une grande partie de cette pression ; surtout si chacun, qu'il soit manager ou non, pouvait y contribuer en améliorant ses compétences dans ces domaines importants et vitaux.

Outils de Communication

Nous développons de plus en plus d'outils pour simplifier notre communication, mais communiquons-nous de manière plus efficace avec nos interlocuteurs ? Il devient évident que le besoin de compétences en communication interpersonnelle et de relations véritablement collaboratives est plus important que jamais. Le « Process Communication Model® » nous fournit des outils efficaces et faciles à utiliser qui nous permettent de nous connecter avec d'autres personnes de manière rapide et productive tout en transmettant efficacement le contenu essentiel.

Modèle de personnalité et de communication

Le « Process Communication Model® » (PCM) développé par le Dr. Taibi Kahler, est une méthode scientifiquement validée de communication *et* de gestion de la vie quotidienne privée et professionnelle. Ce modèle classe les types de personnalité en 6 catégories, appelées :

- Analyseur (thinker) ;
- Persévérant (persist) ;
- Energiseur (rebel) ;
- Promoteur (promoter) ;
- Empathique (harmoniser) ;
- Imagineur (imaginer).

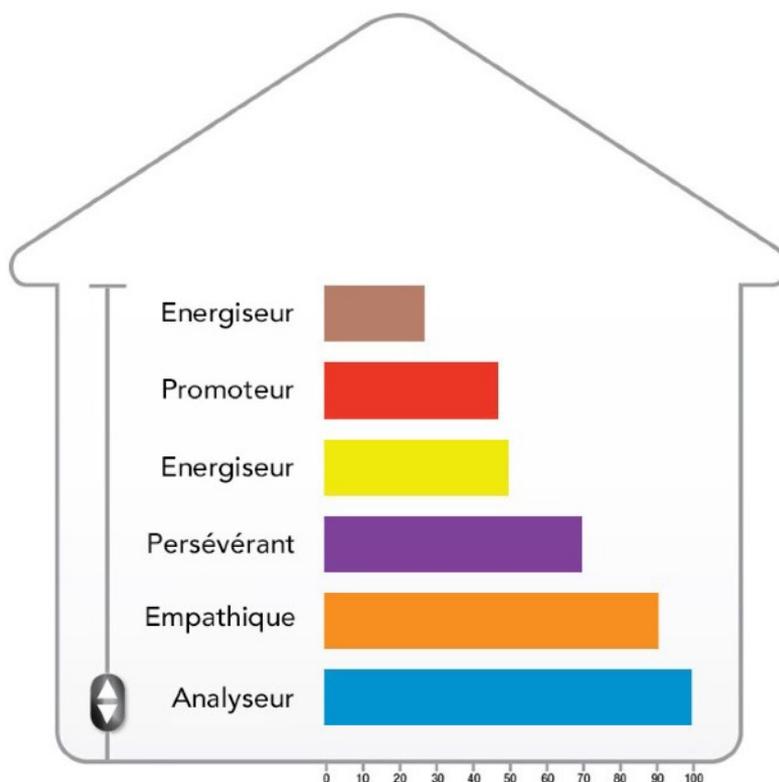
Les types de personnalité se différencient par :

- Un besoin psychologique essentiel ;
- Une perception du monde ;
- Un canal de communication privilégié ;
- Forces du caractère ;
- Style d'interaction ;
- Driver (un mythe qui *conduit* à une mauvaise communication).

La personnalité de chaque individu se compose des six types à différents degrés.
Le type de personnalité dominant est appelé la « *base* ».

Les types de personnalité sont schématisés comme les différents paliers d'une habitation.
En bas de l'habitation se compose des types de personnalités les plus marquées. Au sommet de l'habitation se trouve le type de personnalité le moins marqué.

Cette structure est le concept qui décrit comment notre personnalité influence notre communication. La métaphore de « l'ascenseur » illustre la capacité d'une personne à atteindre les différents étages afin d'utiliser toutes ses ressources.



Quelle est la différence entre le PCM et les autres modèles de personnalité ?

Le PCM est un modèle de **personnalité ET de communication** . Alors que les autres modèles visent souvent à décrire uniquement la personnalité.

Fonctionnement du modèle PCM

La première étape est l'identification de sa combinaison personnelle. Elle se fera au moyen d'un test de personnalité dont le résultat sera le schéma de l'habitation (avec ses différents paliers) mentionnée précédemment.

Une personnalité se définit principalement par « sa base » et « sa phase active ».

Une fois son type de base de la personnalité identifié il sera essentiel d'utiliser le canal de communication qui lui correspond.

La deuxième étape consiste à identifier le type de personnalité de son interlocuteur en observant les multiples aspects de sa personnalité, notamment les traits de comportement, les préférences perceptives, les motivations individualisées, les modes de communication uniques et le comportement prévisible et observable en cas de stress.

La troisième étape consiste à utiliser les canaux de communication adaptés à chaque interlocuteur.

- Lorsque deux interlocuteurs ont le même type de personnalité, la communication sera simple ;
- À l'inverse si leur type de personnalité sont éloignés, la communication demandera plus d'énergie car ils devront utiliser "l'ascenseur" afin de rejoindre la phase correspondant à la personnalité de leur interlocuteur et le canal de communication qui y correspond.

La FAÇON dont les choses sont dites est aussi importante et souvent plus importante que CE qui est dit. Le modèle PCM porte sur la façon dont nous nous exprimons, en fonction de la personnalité de nos interlocuteurs.

Un processus de communication efficace améliore la relation en établissant une connexion solide, un peu comme un signal fort lorsqu'on utilise un WiFi.

Le processus est la manière dont nous établissons cette connexion pour nous assurer que nous transmettons le contenu de notre message de la meilleure manière possible.

À l'inverse, il existe un risque de mauvaise communication si le bon contact n'est pas établi.

Une mauvaise communication entraîne des malentendus, qui peuvent finalement mettre les deux personnes en situation de difficulté et déboucher sur un conflit improductif.

Le modèle de Process Communication face au stress

La prévisibilité du comportement de détresse est l'un des outils les plus précieux de l'arsenal du modèle de Process Communication®.

Grâce aux observations du Dr Kahler, nous savons que le comportement en situation de stress normal et sévère est hautement prévisible : Le modèle fournit alors des méthodes précises pour favoriser une meilleure gestion de soi et de nos relations interpersonnelles, même en situation de stress.



Le bénéfice du modèle de Process Communication

Le PCM donne des indices clairement identifiables pour développer des stratégies de communication et des interactions appropriées afin de pouvoir construire et entretenir efficacement des relations durables.

La personnalité est un ensemble de composantes relatives à notre caractère, à nos humeurs, à la façon dont nous gérons nos pensées, nos opinions, nos émotions, nos réactions, nos actions et nos réflexions. Elle est également liée à la façon dont nous gérons le stress et dont nous nous motivons.

En connaissant et en comprenant nos comportements, nous pouvons améliorer la qualité de nos relations professionnelles et privées en facilitant l'individualisation de notre style de communication et de leadership, y compris notre méthode de gestion des conflits.

Grâce à la connaissance du PCM, il est possible de contrôler la communication, interaction par interaction, afin d'éviter les erreurs de communication et de définir des stratégies claires pour rétablir la communication lorsqu'elle a été rompue.



Un coach certifié se fera un plaisir de vous montrer comment utiliser vos points forts, retourner une situation négative et établir de meilleures relations. **L'ASTF bénéficie d'une certification « PCM Coach ».**



Des études montrent que les hommes utilisent en moyenne 15 669 mots par jour et les femmes 16 215. Avec une moyenne d'environ 16 mots par phrase intelligible, cela fait environ 1 000 phrases par jour et autant d'occasions d'utiliser la PCM au quotidien !