

LA PROCESS COM



Basé sur les six types de personnalité qui composent chaque individu, le Process Communication Model® est un outil qui permet de développer la connaissance de soi et des autres afin d'optimiser nos relations, notamment quand nous sommes en situation de stress.

Avec certaines personnes, je me sens bizarrement mal à l'aise, comme si je n'avais pas le décodage pour entrer en relation. C'est pourquoi quand une amie me parle de la Process Com®, un modèle qui permet de mieux se connaître et de communiquer avec les autres, particulièrement en situation de crise, je tends l'oreille. Quésaco ? Caroline Frommer, coach certifiée Process Com®, m'explique : « Nous sommes constitués de six types de personnalité (TP), nommés Empathique, Travaillomane, Persévérant, Rêveur, Promoteur et Rebelle. Nous avons une base, acquise à la naissance ou dans les trois premiers mois, sur laquelle s'est construit notre immeuble de cinq étages correspondant aux autres TP, dans un ordre déterminé par notre environnement et en lien avec notre tempérament. »

EN PLEINE ÉNERGIE

Il n'y a pas de mauvais immeuble, chacun a ses atouts et ses besoins.

La base constitue le filtre avec lequel nous voyons le monde et qui détermine notre canal de communication privilégié ; la phase correspond à l'étage où se situent nos motivations et nos critères de prise de décision. L'empilement reste le même toute la vie ; ce qui change, c'est la montée dans les étages ! Si nous nourrissons nos besoins psychologiques en accord avec nous-mêmes, nous sommes en pleine énergie pour accéder aux ressources des étages supérieurs. C'est également le cas lorsque nous sommes dans une démarche de développement personnel, qui permet de mieux nous connaître et d'augmenter nos potentialités. Mais lorsque nous agissons contre notre volonté, ou que nous nous trouvons dans un environnement hostile, nous risquons de déclencher un "driver" : un signal d'entrée en séquence de stress. Ainsi, lors d'événements marquants – adolescence, naissance, perte de travail, deuil –, nous pouvons nous sentir démunis car les atouts de notre base ou de notre phase actuelle ne nous

permettent pas de gérer la situation. Exposés à un stress intense et durable, nous entrons en période de "dépression" : nous allons changer de phase et donc de motivation. Ce qui comptait énormément pour nous est en train d'évoluer. Ainsi, un individu en base "Empathique", dont le besoin est d'être reconnu en tant que personne, cherchera, après un licenciement qui l'a fait passer en phase "Persévérant", à donner davantage de sens à ce qu'il fait.

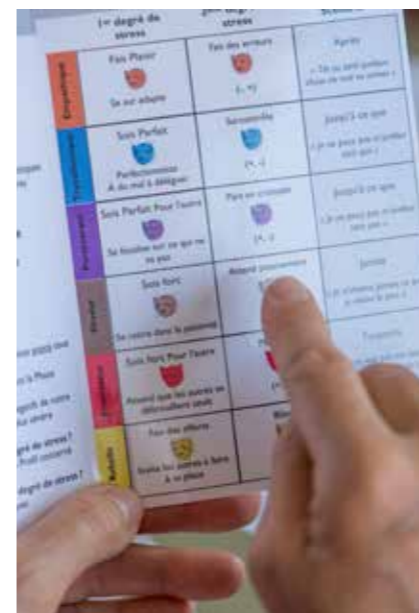
MON INVENTAIRE DE PERSONNALITÉ

Pour découvrir quelle est la structure de mon immeuble, Caroline m'indique un questionnaire à remplir sur Internet : « Ce n'est ni un test ni une évaluation, précise-t-elle, c'est une identification de votre inventaire de personnalité, appelé Process Com Profil®. » À la réception du traitement informatisé, elle me détaillera mon immeuble de vive voix. Je tique un peu, réfractaire à ces méthodes qui mettent les personnes dans des cases. Elle me précise que c'est simplement un outil qui nous permet d'être davantage conscients de la manière dont nous fonctionnons et de ce dont nous avons besoin pour être en pleine énergie, particulièrement en présence d'interlocuteurs hors de notre zone de proximité, donc de confort. Cela m'est certainement arrivé de penser : « Celui-là, je ne comprends pas comment il fonctionne. » Cette personne est tout simplement à l'antipode de mon modèle Process Com®. Et c'est bien de le savoir pour mieux communiquer...



Photo : Nathalie Jouan

Qui : Caroline Frommer, certifiée Process Communication Model®, Eneactine : 06 13 17 41 66
Quoi : Inventaire de personnalité et entretien de 2 heures
Où : Suresnes (92)
Prix : 72 € l'inventaire + 180 € l'entretien
Plus d'informations : www.eneactine.com et www.processcom.com



LE BON CANAL

Au cours de l'entretien, Caroline me demande quels sont les TP avec lesquels je me sens le plus à mon aise et ceux avec lesquels j'ai du mal à communiquer. Ce qu'elle m'a énoncé se vérifie :

la personnalité de base de ces derniers correspond aux étages les plus hauts de mon immeuble. Nous ne sommes effectivement pas du tout sur la même fréquence ! Heureusement, et quand bien même il existe 720 combinaisons d'immeubles, Taibi Kahler, l'inventeur de la Process Com® (voir encadré), a identifié les six canaux pour communiquer avec chacun : en s'adressant au TP de base de son interlocuteur, on se met sur la même longueur d'onde. Pour booster ses équipes, le manager va s'adresser différemment à un TP "Travaillomane", qui veut être reconnu pour la qualité de son travail, et à un TP "Promoteur", qui recherche le challenge et les défis : comme ils n'ont pas les mêmes moteurs, il va utiliser avec chacun le canal de communication approprié pour se faire entendre. « Mais alors, objecté-je, au nom de la relation, je risque de perdre en naturel et de me gommer en permanence ! » La coach souligne que l'objectif de ce modèle est de bien

fonctionner ensemble, dans une dynamique d'échange, et cela à tous les niveaux, personnel (pour cohabiter harmonieusement avec ses amis en vacances) ou professionnel (pour développer un projet en équipe). Il donne des clés – décodage du vocabulaire et de la gestuelle – et un langage approprié pour s'adresser à la base de chacun. « C'est une grille de lecture, conclut Caroline Frommer, qui alerte sur les comportements de stress et qui donne des solutions pour remonter en énergie. Cela invite à ralentir et à faire un pas de côté, pour mieux se gérer soi-même ainsi que la relation : très utile pour désarmer les conflits. » Je confirme ! Alors que j'étais dubitative au départ, connaître mon immeuble, mes besoins, mes comportements sous stress a changé mon regard sur ce qui se joue avec l'autre. Et même si cela paraît un peu ardu au départ, en réalité c'est ludique et facile à mettre en place au quotidien ! //