

LA PROCESS COM®



Les positions de vie

MOI	VOUS		
J'ai de la valeur +	Vous avez de la valeur +		
J'ai de la valeur +	Vous n'avez pas de valeur		
Je n'ai pas de valeur	Vous avez de la valeur +		
Je ne vaux rien	Vous non plus		

Communication

Mécommunication

La Process Com®

- Développée dans les années 70 par l'américain Taibi Kahler Dr en psychologie. Ses études sont subventionnées par la NASA pour recruter les astronautes.
- Ses travaux ont été récompensés par le prix Eric Berne.
- Aujourd'hui, plus d'un million de personnes ont été formés à la Process Com® dans le monde.

La PROCESS COMO repose sur deux concepts originaux :

7

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



Chacun de nous développe, au cours de son histoire, plus ou moins des caractéristiques de chacun des 6 types de personnalité.

La structure de personnalité

6 x 5 x 4 x 3 x 2 x 1

= 720 combinaisons différentes!

REBELLE

PROMOTEUR

REVEUR

PERSEVERANT

TRAVAILLOMANE

EMPATHIQUE

Exemple...

PHASE

BASE

Sous stress de la vie quotidienne

Nous montrons les caractéristiques négatives de notre Phase

Sous stress sévère

Nous montrons les caractéristiques négatives de notre Base







Pour communiquer efficacement:

PRENONS NOTRE ASCENSEUR
POUR OFFRIR A NOTRE INTERLOCUTEUR
L' "ETAGE" QU'IL ENTENDRA LE MIEUX



SUJETS n° 2 & 3 LES SIX TYPES DE PERSONNALITÉ

OBJECTIFS:

- Découvrir le mode de fonctionnement de chaque Type de Personnalité
- Disposer des premiers éléments d'identification des Types.
- Élaborer son autodiagnostic

Les 6 types de personnalité















on aimabre

<u>Caratéristiques</u>

Chaleureux, compatissant et sensible, Emotions, Canal nourricier.

Pour l'aider à se motiver

Style de management bienveillant,
Attention personnalisée,
A l'aise dans des environnements chaleureux et
confortables.



Tendance à se **suradapter**. A **en faire trop**. **Manque d'assurance et de fermeté** dans ses décisions.

2ème degré:

Se sent victime, va faire des erreurs involontaires et "stupides" qui le décrédibilisent.





Question Existentielle? Suisting Compétent?

TYPE TRAVAILLOMANE

Caratéristiques

Logique, responsable et organisé, Pensée axée sur les faits, Canal interrogatif/affirmatif.

Pour l'aider à se motiver

Style de Management démocratique, Echange d'informations factuelles, Valoriser la qualité et la quantité de travail effectué.



Pinaille, surdétaille, devient perfectionniste.

2ème degré:

Surcontrôle.
Suractivité.
Vérifie tout plusieurs fois.





Question Existentielle : Guestion Existentiell

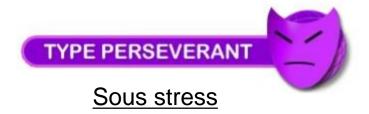


Caratéristiques

Consciencieux, observateur et dévoué, Pensée axée sur les opinions, Canal interrogatif/affirmatif.

Pour l'aider à se motiver

Style de management démocratique, A besoin de se sentir respecté, Echange d'opinions, Lui demander son avis.



Devient trop exigeant. Ne voit plus que ce qui ne va pas.

2ème degré:

Part en croisade (cherche à imposer son point de vue, n'écoute plus, coupe la parole). Développe un côté "parano".









<u>Caratéristiques</u>

Calme, introspectif et imaginatif, Visualisation de l'action (imagin'action), Canal directif.

Pour l'aider à se motiver

Style de management autocratique,
Utiliser ses capacités imaginatives et son goût pour
l'analyse approfondie,
Environnement calme.







Devient passif, se replie sur lui-même et se coupe des autres. S'implique dans plusieurs projets et ne les mène pas à bien.

2ème degré:

Attend passivement. Devient transparent.







Caratéristiques

Adaptable, plein de ressources, charmeur, Action,
Canal directif.

Pour l'aider à se motiver

Style de management autocratique, Etre direct et ferme, défis, Accepter son côté fonceur.







Attend des autres qu'ils se débrouillent seuls.

2ème degré:

Prend des risques dangereux. Manipule.







<u>Caratéristiques</u>

Créatif, spontané et ludique, Canal émotif/ludique, Réactions.

Pour l'aider à se motiver

Style de management laisser-faire. Environnement stimulant, créativité, Etre sérieux sans se prendre au sérieux.





Rale. Se met à "ramer".

Attend que les autres fassent les choses à sa place.

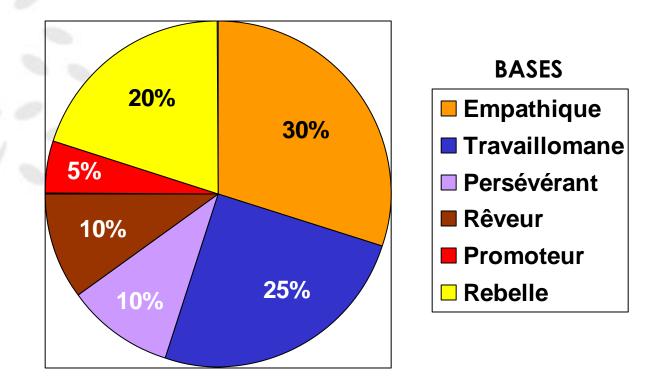
2ème degré:

Blâme. Rejette la responsabilité sur les autres.





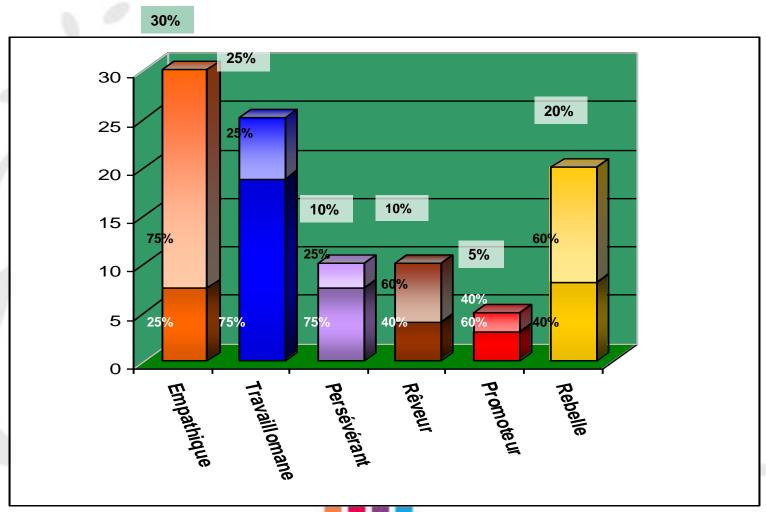
Répartition de la Population Occidentale des profils par Base







Répartition Hommes & Femmes



LES PERCEPTIONS













OBJECTIFS

- Connaître les 6 façons de percevoir son environnement.
- Utiliser les Perceptions pour entrer dans le cadre de référence de son interlocuteur.
- Identifier son degré de facilité à décoder les messages en fonction de la ou des Perceptions dominantes.



VOCABULAIRE DES PERCEPTIONS

COULEUR PERCEPTIONBASEZ VOTRE VOCABULAIRE SUR

Pensée	Les faits et la logique

Opin	ion Les	opinions	et les	convictions
------	---------	----------	--------	-------------



In-action L'invitation à l'imagination

Réaction Le jeu, la complicité,

Action l'expression spontanée L'action et son bénéfice

LE SECRET DU SUCCÈS EST

- « ... de travailler, de penser clairement, d'être logique et de structurer son temps (Pensée). »
- «... d'être consciencieux, de respecter les règles, d'adhérer à de grands principes de morale et de contribuer à l'avancement de l'humanité (Opinion). »
- «... de prendre soin des autres, d'être sensible à leurs émotions (Émotion). »
- «... de rester calme et réfléchi dans toute situation et prendre du temps pour soi, de s'isoler pour réfléchir à la vie et à des choses abstraites (Inaction). »
- «... d'être soi-même, de faire ce dont on a envie, de s'amuser et d'être créatif (Réaction).
- «... de faire de nombreuses choses passionnantes et user de son charme (Action). »

