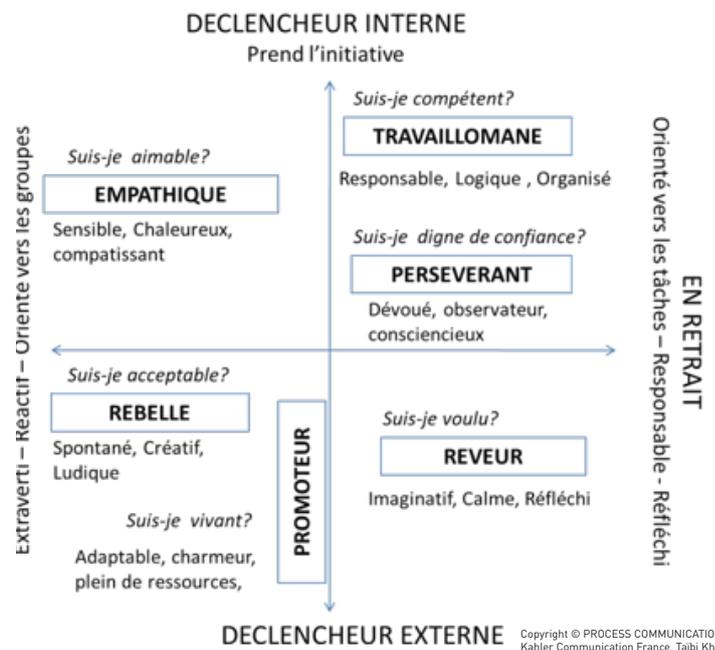




DE QUOI PARLONS-NOUS ?

Process Communication Model ou Management (PCM) est un modèle élaboré par Taïbi Khaler, psychologue, en 1978 à la demande du médecin psychiatre de la NASA. L'objectif était de valider un questionnaire sur les modes relationnels en tenant compte des types de personnalité (Travaillomane, Emphatique, Rebelle, Rêveur, Promoteur, Persévérant), les points forts du caractère, les canaux de communication, les perceptions, les environnements préférentiels, les styles de management, les besoins psychologiques et les patterns de détresse personnels et professionnels. Il est directement issu du modèle clinique de l'Analyse Transactionnelle.

Comme la plus part des questionnaires de personnalités, le modèle de la Process Communication établit un inventaire de la personnalité. Le modèle met en évidence 6 types de personnalités représentés dans la matrice ci-jointe. Chacun de nous est un mix de ces 6 types, en proportion variable, avec un type de personnalité de base, acquise pour la vie, et un type de personnalité de phase, qui peut évoluer. On perçoit le monde, nos valeurs, ce qui nous est cher, au travers de notre base. Nos motivations, nos sources d'intérêts, sont dans notre phase. Chaque type exprime des points forts spécifiques (ex : sensible, chaleureux, compatissant pour le type Emphatique). Ses comportements sont guidés par une question existentielle inconsciente (ex : « Suis-je compétent ? » pour le type Travaillomane). Il n'y a pas un profil meilleur qu'un autre.



A QUOI ÇA SERT ?

PCM est un modèle de compréhension de notre propre personnalité et de celle des autres. Ce modèle permet de mieux se connaître, d'anticiper ou contrer les comportements sous stress, d'apprendre à nourrir ses propres besoins psychologiques, d'optimiser sa communication et ses styles de management... C'est un outil de communication qui permet de développer des stratégies de communication adaptées pour construire de solides relations et optimiser le fonctionnement des équipes.

- Reconnaître et gérer ses comportements sous stress.

Chaque profil met en évidence une séquence de détresse qui est une suite de comportements prévisibles spécifiques à la phase et à la base. Par exemple, le Rêveur aura tendance à se retirer dans la passivité, avoir des moments d'absence, voire éviter toute relation..., tandis que le Travaillomane va pinailler, ne plus déléguer, et tout vérifier cent fois. L'antidote de la séquence de stress est l'alimentation positive des besoins psychologiques : par exemple, le Rêveur va chercher à se protéger dans la solitude pendant que le Travaillomane recherchera une valorisation de son travail et à structurer son temps.

- Un outil relationnel.

PCM identifie des canaux de communication et styles de management spécifiques aux différents types. Le modèle sensibilise donc à l'acceptation des différences, et avec de l'entraînement, on pourra adapter son propre mode de communication pour rentrer en relation avec des interlocuteurs de différents profils.

Dès lors, en tant qu'entraîneur, je peux me rendre compte qu'un problème relationnel avec un athlète peut n'être, en fin de compte, qu'une question de non-prise en compte de nos fonctionnements respectifs. Nous ne parlons pas le même langage (chacun avec son type de base) et nos besoins sont différents (en lien avec notre phase), apprenons alors à nous connaître. De même, en repérant que les sportifs possèdent leur propre scénario de « stress » face à l'anxiété de la compétition, je peux adapter mon coaching en fonction de leur profil et les aider à revenir dans la compétition en fonction de leur pattern de détresse.



COMMENT FAIRE ?

Vous pouvez vous faire accompagner par un coach certifié PCM, avec qui vous définirez votre profil PCM et travaillerez sur vos problématiques en utilisant le modèle. Vous pouvez aussi solliciter un coach certifié PCM pour vous aider à optimiser le fonctionnement de votre équipe avec un séminaire « Quality Team ». Si vous souhaitez suivre une formation PCM, vous vous adresserez à un formateur certifié PCM. Si vous voulez vous certifier PCM, vous contacterez Kahler Communication France.

ÉLÉMENTS DE RÉFLEXION

L'usage de questionnaire de personnalité est fréquent en entreprise, la PCM fait partie de cette offre marchande. Dans le domaine sportif son usage est encore très restreint. Quels peuvent bien être les freins : financier, méconnaissance, croyances négatives, pertinence, doute, etc. ?

Au-delà de l'usage ou de l'utilisation d'un test ou d'un autre, se questionner sur soi et s'intéresser aux différents modes de fonctionnement des autres, des sportifs notamment et/ou des membres du staff, permettra d'éviter de tomber dans le piège d'oppositions récurrentes en imaginant des désaccords là où il n'y aurait en fait que des mésententes.

La PCM, en plus d'être un outil de compréhension de soi et des autres, propose des clés pour développer sa flexibilité relationnelle, s'ouvrir aux autres et à leur diversité de point de vue. L'autre n'est pas comme moi et dans la majorité des cas de conflits n'agit-il pas pour satisfaire ses besoins plutôt que directement contre moi ? Apprenons à respecter et concilier nos différences ?

LIMITES

Devoir faire appel à un intervenant certifié pour obtenir son profil PCM ou celui des sportif(ve)s, ce qui bien évidemment a un coût : celui de l'intervenant et le coût de traitement du test (71€ pour les particuliers et les sportifs). Comme toute méthode utilisant des types de personnalité, il ne s'agit pas d'enfermer les personnes dans leur inventaire de personnalité, ni de considérer qu'il en existe un meilleur qu'un autre. La question déontologique de sélectionner une personne en fonction de son inventaire de personnalité PCM mérite d'être posée.

EN SAVOIR PLUS

Comment leur dire... la Process Communication, de Gérard Collignon, InterEditions, 2010
Coacher avec la Process Communication, Gérard Collignon, Pascal Legrand, InterEditions, 2010
S'entraîner à la Process Com au quotidien, Jérôme Lefeuvre, InterEditions, 2011
<http://www.processcommunication.fr/>
<http://www.kcf.fr/>