

La Process Communication ®

La capacité à créer des contacts, influencer, persuader, surmonter constructivement des défis interpersonnels tout en changeant facilement et naturellement de cadre de références et de pensée pour percevoir et réagir ou pro-agir aux attentes, croyances, motivations, *personnalité* de ceux/celles avec qui nous interagissons sont les conditions incontournables de la réussite en communication. Rares sont ceux/celles qui possèdent naturellement cette capacité de percevoir rapidement l'autre dans ses sensibilités. D'autres - et c'est le cas de la majorité d'entre-nous - malgré tous leurs efforts et intentions louables, restent chevillés à des clichés, rivetés à des conceptions dont ils ne perçoivent pas la rigidité, mais qui les empêchent de « parler la langue de l'autre ». Il s'agit alors de développer cette aptitude à rapidement naturellement « cerner » l'autre et à adapter votre mode de communication à ce qui le mobilisera et l'induera à vous offrir en retour le meilleur de lui/elle-même, non parce que vous êtes devenu/e un/e bon/ne « manipulateur/trice », mais parce que ce vous aurez accru votre capacité à adapter votre comportement à sa personnalité et que vous aurez utilisé le mode de communication auquel il/elle est sensible. Cette capacité se fonde sur la compréhension des types différents de personnalité. C'est ce type de compréhension que cet atelier vous propose de développer.

Développée initialement pour la NASA par Taibi Kahler, Docteur en Psychologie et chercheur, l'approche de la « Process Communication ® » est un outil de gestion de la communication relativement simple visant deux objectifs pratiques : (1) empêcher la « mécommunication » (problème majeur dans toute situation interpersonnelle), et (2) développer une « manière » appropriée de communiquer (la dynamique) un contenu.

Il y a – grosso modo – deux manières de communiquer un même contenu : celle qui engendrera une réaction

positive, et celle qui engendrera une contre-réaction. Le PCM ® met l'accent sur le COMMENT plutôt que sur le QUOI.

Vous serez d'accord pour considérer que la bonne connaissance de l'autre commence par une bonne connaissance de soi. Par conséquent, après deux rencontres, l'atelier consistera par commencer à découvrir ou plutôt, prendre conscience de certains aspects de *notre* personnalité pour, ensuite, mieux comprendre ceux des autres, selon la grille de référence théorique de la « Process communication ® ». Dresser l'inventaire de son propre style de personnalité pour (et avant de) dresser celui de ceux qui nous entourent, permet de former une image précise, objective (car dénuée de tout jugement d'ordre esthétique ou moral) et utilisable de son type de personnalité et de ses besoins individuels, pour ensuite, étendre cette compréhension aux types et besoins de son environnement humain.

Objectifs pratiques de l'inventaire de Personnalité

1. Évaluer les canaux de communication dans lesquels vous êtes le plus et le moins à l'aise ;
2. Identifier les types de personnalité et les avantages d'une communication adaptée à la personnalité de l'interlocuteur ;
3. Mettre en évidence les variables psychologiques et comportementales caractéristiques de chaque type afin de déterminer ce que vous pouvez en attendre de façon réaliste ;
4. Identifier les signes avant-coureurs des comportements-types d'échec chez vous et chez vos interlocuteurs afin d'y remédier avant que le stress coupe le processus communicationnel ;
5. Identifier et comprendre le pourquoi de vos « préférences et défiances relationnelles », pourquoi vous avez facile à communiquer avec certains, et difficile avec d'autres ;
6. Établir des objectifs réalistes à atteindre avec chacun de vos interlocuteurs, de manières à ce qu'ils soient adaptés à leur style ;
7. Mesurer votre propre évolution dans votre style de communication.

Programme

Étape 1 - Introduction : La première rencontre sera consacrée à la présentation brève de chaque participant, à ce qu'est une typologie de la personnalité en général, et le modèle Process com ® en tant que typologie fondée sur la méthode scientifique.

Étape 2 - Perceptions : La rencontre sera consacrée aux modes de perception qui façonnent notre façon d'appréhender notre environnement social et physique. Nous découvrirons, à travers des exercices ludiques, les façons dont nous filtrons et expérimentons le monde et y réagissons. Nous développerons notre attention au processus (comment les choses sont dites) plutôt qu'au contenu (ce qui est dit)

Étape 3 - Les orientations de la personnalité : Lors de la troisième rencontre, nous découvrirons les orientations de personnalité de « base » et leur distribution selon la recherche.

Étape 4 - Développement et structure de la personnalité : La rencontre sera axée autour du développement et de la structuration de la personnalité. À l'issue de cette rencontre, chaque participant recevra l'analyse de son « profil » PCM ® basé sur le questionnaire qu'il/elle aura rempli en ligne avant la première rencontre.

Étape 5 - Forces et faiblesses de chaque orientation : À l'occasion de la cinquième rencontre, nous découvrirons quels sont les forces et les faiblesses de chaque type. À travers des exercices fascinants basés sur la recherche, nous découvrirons les styles d'interaction de chaque type. Vous serez surpris de constater comment, à partir de vos réponses à un simple questionnaire, vous-vous reconnaîtrez dans les conclusions tirées de l'analyse de votre tendance tel que révélée par vos réponses.

Étape 6 - Parties de personnalité : Qu'est-ce que la personnalité sinon un ensemble de traits, de comportements et de préférences communicationnelles qui forment des « parties de personnalité » ? Nous découvrirons également à travers des mises en situation que, selon notre orientation, certaines parties sont naturellement plus développées que d'autres. Nous verrons comment « énergiser » nos parties les moins développées.

Étape 7 - Canaux de communication : Qu'est-ce qu'un canal de communication ? En PCM[®], ce concept peut se traduire par la « langue psychologique ». Imaginez que vous soyez polyglotte, que moi, je ne sois que monolingue et que vous maîtrisez ma langue. En quelle langue me parlerez-vous si vous voulez communiquer avec moi ? La mienne, bien sûr, sinon, je ne comprendrai rien. Nous sommes tous plus à l'aise dans notre langue maternelle que dans toute autre aussi, n'est-ce pas ? Et bien, ce qui vaut pour la linguistique vaut aussi pour la « langue psychologique ». La bonne nouvelle est que nous maîtrisons tous 5 langues psychologiques, mais nous avons nos préférences. Nous allons découvrir ces langues (canaux de communication) et comprendre pourquoi nous préférons « naviguer » dans certaines eaux plutôt que dans d'autres.

Étape 8 - Environnements préférés : Certains sont très à l'aise en groupe, d'autres préfèrent la solitude ou les « comités restreints » ; d'autres encore papillonnent de groupe en groupe et paraissent connaître du monde. Nous avons tous nos « préférences socio-environnementales ». Lors de cette rencontre, nous verrons qui préfère quoi et comprendrons pourquoi certains environnements sociaux ou physiques et types d'activités nous agréent et d'autres nous stressent.

Étape 9 - Besoins Psychologiques : Depuis les recherches de Maslow, Murray, McClelland, Herzberg et d'autres illustres chercheurs, nous savons que la satisfaction de nos besoins psychologiques est indispensable à notre équilibre, et que si ceux-ci ne sont pas satisfaits positivement, nous chercherons à les satisfaire négativement avant de tomber dans la dépression. Chaque orientation présente sa hiérarchie de besoins psychologiques. Les reconnaître, les valider et les satisfaire est indispensable si nous ne voulons pas entrer en « mé-communication », c.a.d. générer de la frustration, de la méfiance, voire de l'hostilité à notre égard.

Étape 10 - Les phases de la Personnalité : Des événements de vie, des vécus particuliers nous induisent à changer de registres, à devenir naturellement différents. Parfois même, sans que nous-nous en apercevions tout de suite. Ce n'est parfois que des mois ou des années plus tard, quand nous regardons en arrière, que nous-nous rendons compte des

changements survenus dans notre personnalité. D'après les recherches de Kahler, deux tiers d'entre nous passent par au moins une « phase » et au moins un tiers par aux moins deux phases de changement de la relation à nous et au monde. Nous verrons quels sont ces changements et comment ils sont prévisibles pour chacun de nous.

Étape 11 - STRESS et Mécommunication : Lorsque nous commençons à stresser, selon notre personnalité, une sorte de programme psychologique et comportemental quasi automatique se met en place sous forme de mécanismes d'échec ; nous arborons un « masque » de stress et adoptons le comportement qui y est associé. Certains deviennent agressifs, d'autres cyniques, d'autres encore se replient sur eux-mêmes ou deviendront défaitistes et d'autres réactions encore. Le PCM[®] identifie trois degrés de stress caractérisés pour chaque orientation de personnalité par un scénario comportemental prévisible. Nous verrons comment les identifier chez nous et chez les autres et comment interrompre le processus pour entrer à nouveau dans le cercle vertueux de la communication.

Nous consacrerons au stress, à comment le prévenir, y réagir et en sortir, pour soi et pour les autres, quatre rencontres durant lesquelles nous découvrirons les dernières avancées des neurosciences sur le stress et ses effets, ce que sont les messages contraignants qui influent sur nous selon notre personnalité et font leur apparition aussitôt que nous commençons à arborer le masque du stress caractéristique à nos perceptions. Nous découvrirons les comportements types (scénarii) d'échec et les (fausses) croyances qui les sous-tendent et verrons comment enrayer le processus du stress. En connaissance de cause, nous développerons un plan d'action personnel pour éviter ou palier au stress, dans la vie privée et professionnelle.

Étape12 - Lors de la dernière et quinzième rencontre, nous ferons le bilan de notre connaissance et compréhension accrues de la communication interpersonnelle axée autour de la personnalité et nous poursuivrons chacun notre voyage à la rencontre de l'autre, à l'aune d'une approche psychologique qui s'ancre dans la recherche scientifique tout en mettant en valeur l'individu humain dans son unicité

Détails pratiques

Dates

Une séance de sensibilisation aura lieu à Psypluriel, 62 rue des trois arbres, 1180 Uccle, **les 1^e Lundi de chaque mois 19 :15 à 20 :00** pour laquelle sera demandée à chaque participant une participation de 10€. Il est nécessaire de s'inscrire à la séance d'initiation auprès du secrétariat de Psypluriel du lundi au vendredi, de 09 :00 à 12 :30 et de 14 :00 à 17 :00 ou directement avec l'animateur au 0498 12 21 00 où via e-mail :

drg@dr-gee.com

Groupes et dates des ateliers : Les ateliers se tiendront les samedis de 10 :45 à 12 :15 (groupe 1) ou tous les 1^e, 3^e et avant-dernier lundi de chaque mois, ainsi que les 2^e et 4^e mercredi de chaque mois de 20 :00 à 21 :30 (groupe 2) selon un calendrier précis à déterminer avec les participants à chacun des deux groupes.

Prix : 720€ payables à l'issue de la séance de sensibilisation ou au début de la première rencontre. Ce prix comprend l'analyse de votre questionnaire par « Kahler communication Europe », le syllabus du séminaire et le livre de Gérard Collignon, « Comment leur dire » que vous recevrez en fin de programme.

Nombre de participants : le nombre de participants ne sera pas inférieur à 6 et pas supérieur à 10.

Chaque atelier débutera aussitôt que le nombre requis de participants aura été atteint

Condition de participation : avoir 18 ans révolus et s'engager à participer à toutes les rencontres. Une fois le groupe de participants constitué, la présence de tous est importante car les exercices sont préparés en fonction du nombre de participants.

Lieu : Psypluriel, 62 rue des trois arbres, 1180 Uccle.

Animateur : Michel Gottschalk, Dr en Psychologie, psychosociologue organisationnel, psychologue clinicien, chercheur et formateur certifié en PCM, mène d'une part une activité clinique à Psypluriel, à l'hôpital Molière-Longchamp et au Centre Stassart. Il est également animateur, instructeur et superviseur dans divers cadres professionnels, et enfin, chercheur collaborant avec divers centres universitaires dont Charles Drew University of Medicine, University of South California et l'université de Haïfa.

Son approche repose essentiellement sur les données de la recherche.