

# Profils de personnalité selon la Process Communication



Exploite le monde imaginaire pour agir.  
Le rêveur travaille pour l'action. C'est le besoin d'action qui déclenche l'imaginaire : « Que faire ? » « Comment faire ? »  
**Son monde privilégié** est celui de l'action, qui produit de la pensée : le rêveur est satisfait dans l'abstraction, quand il comprend et peut conceptualiser le monde qui l'entoure.  
Pratique la virtualisation et l'approche intuitive.  
**Qualité** : Réflexif. « Certes, mais encore?... »  
**Sous stress** manifeste un excès de pensée mal relié au domaine de l'action : il attend, devient passif, s'évade dans ses pensées.  
**Besoin de confirmation**  
Driver : sois fort (enfant adapté)

Profil type du commercial.  
Le promoteur travaille sur l'action.  
**Son monde privilégié** est celui de l'action, qui produit du sentiment : le promoteur est heureux de faire bouger les choses, il prend plaisir à générer ce mouvement.  
Fonctionne sur le principe du défi.  
**Qualité** : adaptable, plein de ressources, séducteur. « Il faut qu'on... »  
**Sous stress** manifeste un excès de sentiment mal relié au domaine de l'action : il manipule les participants et suscite des querelles. **Besoin de défis et d'action.**  
Driver : sois fort parent

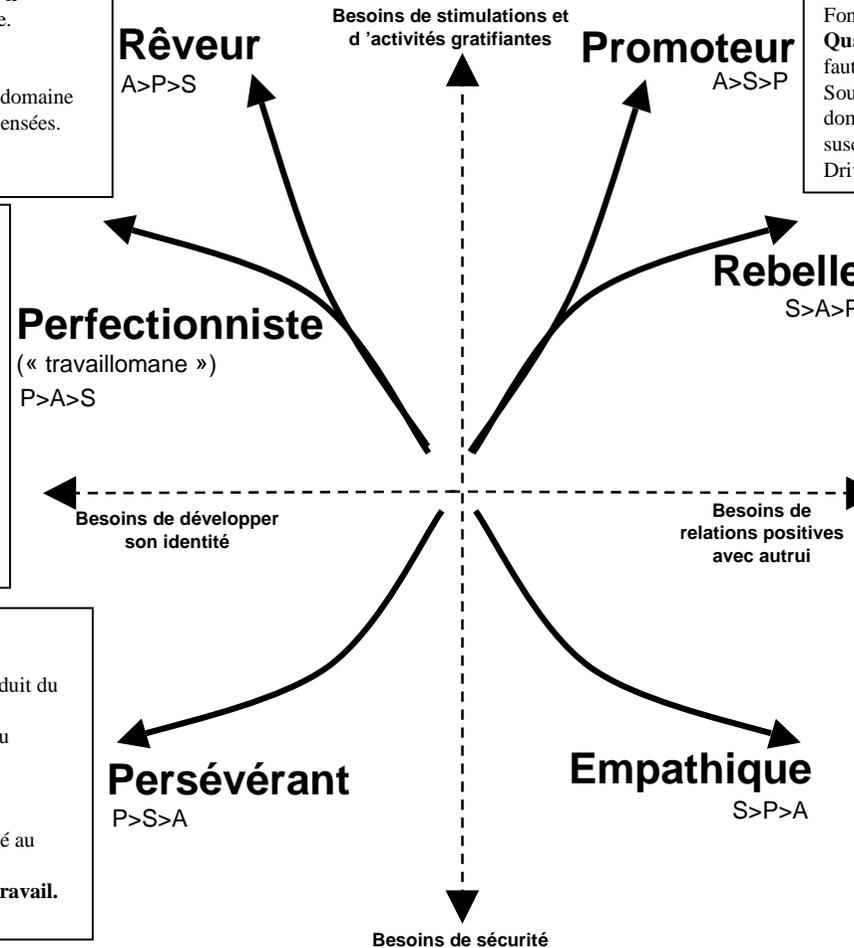
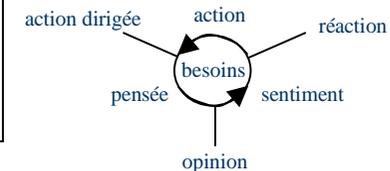
Il place la qualité de ses réalisations au premier plan.  
Le travailleur travaille à partir de la pensée logique en vue de l'action.  
**Son monde privilégié** est celui de la pensée, qui produit de l'action : cette personne travaille jusqu'à ce que tous les détails soient logiquement corrects.  
Il cherche la perfection.  
**Qualité** : organisé, responsable, logique. « Je pense que... »  
**Sous stress** manifeste un excès d'action mal relié au domaine de la pensée : il se perd dans les détails. **Besoin de considération pour ses actions et de structuration du temps**  
Driver : sois parfait.

La personnalité de l'adolescence, mais pas seulement, Le rebelle travaille sur la réaction.  
**Son monde privilégié** est celui du sentiment, qui produit de l'action : le rebelle ressent les choses et réagit à l'instinct.  
Fonctionne par réaction.  
**Qualité** : Créatif, spontané, ludique. « J'essaie de... »  
**Sous stress** manifeste un excès d'action mal relié au domaine du sentiment : il fait des reproches de principe, entre dans un mode de critique systématique « oui mais ». **Besoin d'affirmation.**  
Driver : fais effort (enfant libre)

C'est le sens des choses, la confiance, les opinions  
Le persévérant travaille sur l'opinion.  
**Son monde privilégié** est celui de la pensée, qui produit du sentiment (dont celui de sécurité) : c'est un mode de fonctionnement typique d'une recherche de valeurs ou esthétique ou qui cherche à atteindre la Vérité.  
Cherche la réalisation de l'idée.  
**Qualité** : engagé, fidèle. « Je crois que... »  
**Sous stress** manifeste un excès de sentiment mal relié au domaine de la pensée : il prêche, part en croisade.  
**Besoin de considération pour ses opinions et son travail.**  
Driver : sois parfait parent

C'est la personnalité la plus répandue, (ou du moins celle que l'on voit le plus s'exprimer).  
L'empathique travaille sur le sentiment.  
**Son monde privilégié** est celui du sentiment, qui produit de la pensée : l'empathique est attentif à son sentiment et celui des autres, et tend à le formuler.  
Il répond à l'attente et cherche à faire plaisir.  
**Qualité** : chaleureux, sensible, bienveillant. « Je suis (de tel sentiment)... »  
**Sous stress** manifeste un excès de pensée mal relié au domaine du sentiment : il fait des erreurs de jugement et perd son assurance. **Besoin d'affection.**  
Driver : fais plaisir

Les 6 types de personnalités peuvent être caractérisés en premier lieu par le mode de relation au monde (pensée / sentiment / action) qui sert de source et de domaine d'activité privilégié (c'est la « porte d'entrée privilégiée »). En second lieu, ces types maîtrisent un domaine secondaire, qui sert de conclusion à une éventuelle action (mode secondaire ou produit). Le troisième mode de relation est exclu du fonctionnement habituel (c'est la « porte fermée »), et peut être de ce fait mal maîtrisé.  
Quand deux formes de personnalité communiquent, ils doivent le faire par des "portes" communes, faute de quoi la communication devient un échec.



# Les types de personnalité selon la process com

Chacun d'entre nous a une part du sens des valeurs du Persévérant, une part de la spontanéité du Rebelle, une part de la compassion et de la chaleur humaine de l'Empathique, une part de la logique qui caractérise le Travaillomane, une part du goût du risque du Promoteur et du calme introspectif que nous montre le Rêveur.

Les types de personnalité sont tous présents chez l'individu, mais à des degrés d'intensité différents.

Chaque personne fonctionne de façon préférentielle selon un ou deux d'entre eux. Ce qui permet de comprendre pourquoi, tout en étant unique, nous partageons de grandes caractéristiques avec d'autres individus.

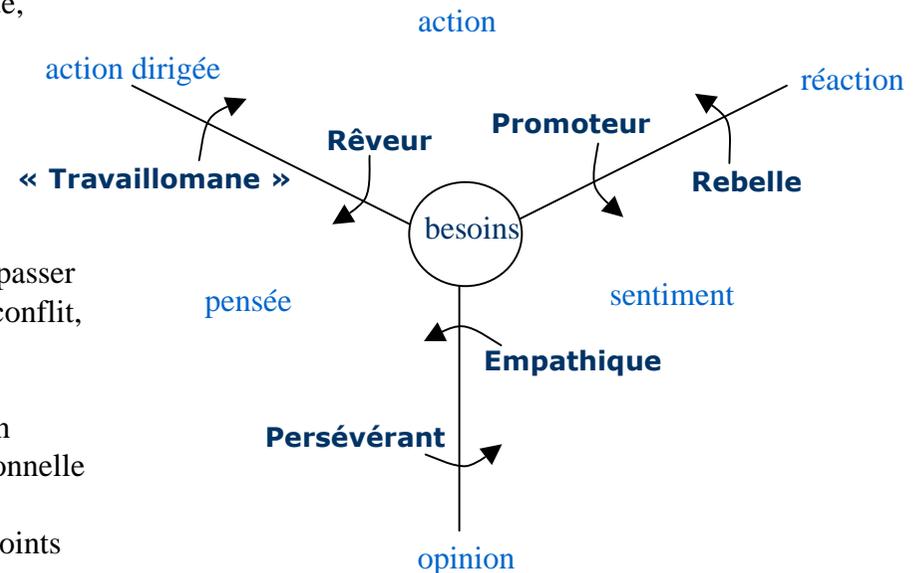
A chaque type de personnalité correspondent entre autre :

- des caractéristiques comportementales (attitudes, mode d'action préférentiel, tenue vestimentaire, style d'environnement etc.)
- un mode privilégié de perception du monde,
- un canal de communication privilégié qui permet au courant de passer entre les individus et éviter les "piéges" qui débouchent dans le conflit, ou la passivité,
- des besoins psychologiques. C'est la satisfaction de ces besoins psychologiques qui permet de développer l'énergie, la motivation de l'individu. Leur non satisfaction caractérise la façon très personnelle d'entrer sous stress et de chercher à en sortir.

Aucun type n'est meilleur ou pire qu'un autre. Ils possèdent tous leurs points forts et leurs points faibles.

Le modèle Process Com ne porte aucun jugement de valeur. Il permet à chaque personne :

- d'identifier de façon simple les différentes facettes de son propre comportement,
- de comprendre comment ses interlocuteurs " fonctionnent " et d'agir en conséquence afin de garantir la qualité de la communication,
- de comprendre les situations de malentendus et de conflits.





## TYPE TRAVAILLOMANE

Si votre type de personnalité de base est Travaillomane, vous êtes à la fois : Organisé(e), responsable et logique

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication factuel. C'est également par des questions et des interrogations qu'il communiquera le mieux avec vous.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'être reconnu(e) pour votre travail. Vous avez aussi besoin que les choses soient organisées et inscrites dans le temps.

Sous stress, dans un échange, vous avez tendance à d'abord surdétailler votre discours, à ouvrir de multiples parenthèses, pensant vous rendre ainsi plus clair(e). Si le stress augmente, vous aurez alors tendance à reprendre à votre charge tout ce que vous aviez délégué afin de le contrôler jusque dans les moindres détails.

Il vous faut retrouver votre logique initiale ou votre structure afin de revenir à votre efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Vos qualités d'organisation qui vous permettent de planifier de façon très exhaustive toutes les étapes d'une tâche à entreprendre.
- Votre logique qui vous permet de trouver la structure d'une idée et de la clarifier rapidement pour les autres.
- Votre sens des responsabilités, qui vous attire la confiance de votre entourage tant professionnel que personnel.

## TYPE PERSÉVÉRANT

Si votre type de personnalité de base est Persévérant, vous êtes à la fois : consciencieux(se), dévoué(e), observateur(trice)

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication factuel.

C'est également par des questions ou des interrogations qu'il communiquera le mieux avec vous.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'être reconnu(e) pour votre travail et pour vos convictions.

Sous stress, dans un échange, vous avez d'abord tendance à relever chez autrui ce qui ne va pas, puis si le stress augmente, vous aurez probablement tendance à devenir cassant(e), à ne plus écouter les autres, et à chercher à imposer votre point de vue.

Il vous faut retrouver votre confiance en votre interlocuteur pour revenir à votre efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Vos qualités d'observation qui vous permettent d'évaluer avec une certaine acuité une situation, une personne ou une idée.
- Votre conscience professionnelle (et personnelle) qui vous permet de développer une morale à laquelle vous êtes attaché(e) et qui fait souvent l'admiration de votre entourage.
- Votre sens du dévouement que l'on constate sans mal devant votre ténacité à respecter un idéal, un principe, une valeur, un engagement jusqu'au bout.

## TYPE PROMOTEUR

Si votre type de personnalité de base est Promoteur, vous êtes à la fois : Charmeur(euse), adaptable et plein(e) de ressources

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication puissant et impératif.

Vous communiquez naturellement sur ce mode directif.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'excitation, de défis. Vous aimez particulièrement les situations à très haut niveau d'énergie.

Sous stress, dans un échange, vous avez d'abord tendance à vous impatienter et à trouver votre interlocuteur trop faible. Puis si le stress augmente vous aurez tendance à prendre des risques exagérés pour votre santé, votre situation, vos affaires. Vous avez alors probablement tendance à manipuler les autres pour arriver à vos fins.

Il vous faut retrouver ce qui vous motive et qui est excitant dans l'échange afin de revenir à votre état d'efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Votre charme qui vient à la fois de votre manière directe de communiquer et de votre sens du compliment qui fait mouche. Même si vous êtes parfois maladroit(e), vous êtes un compagnon(gne) recherché(e) et apprécié(e).
- Vos ressources paraissent intarissables et vous permettent de vous relever quels que soient la « tuile » ou le coup dur qui vous sont arrivés (ou que vous avez provoqués). Vous rebondissez toujours.
- Votre sens de l'adaptation qui vous permet d'intégrer rapidement un nouveau contexte si différent soit-il du précédent. Vous aimez et recherchez le changement.

## TYPE EMPATHIQUE

Si votre type de personnalité de base est Empathique, vous êtes à la fois : Compatissant(e), chaleureux(se) et sensible

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication chaleureux et bienveillant. C'est également sur ce mode nourricier que vous communiquez naturellement.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin d'être reconnu(e) en tant que personne et dans un environnement agréable. La satisfaction de vos besoins sensoriels est très importante pour vous.

Sous stress, dans un échange, vous avez d'abord tendance à minimiser ce qui vient de vous et faire passer l'autre en priorité. Vous pouvez alors accepter des situations qui ne vous conviennent pas et manquer de fermeté dans vos décisions.

Sous stress plus profond vous aurez probablement tendance à faire des erreurs grossières qui risquent de provoquer l'hostilité de votre entourage.

Il vous faut retrouver votre confiance en vous afin de revenir à votre état d'efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Votre chaleur humaine qui vous permet de développer des relations intimes avec votre entourage. Vous aimez bien recevoir vos amis chez vous.
- Votre compassion pour autrui et votre faculté d'écoute de l'autre. Une écoute active par laquelle vous montrez que vous comprenez bien ce que votre interlocuteur ressent.
- Votre sensibilité qui vous permet de ressentir les ambiances et les humeurs en utilisant chacun de vos cinq sens.

## TYPE REBELLE

Si votre type de personnalité de base est Rebelle, vous êtes à la fois : spontané(e), créatif(ve) et ludique

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication énergique et réactif.

C'est également sur ce mode ludique et émotif que vous communiquez naturellement.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin de contact, c'est-à-dire de stimulations variées de la part de votre entourage.

Sous stress, dans un échange, vous avez d'abord tendance à «ramer», à ne plus comprendre ce que vous explique votre interlocuteur. Tout vous semble ennuyeux et compliqué. Vous pouvez alors avoir tendance à rejeter la responsabilité sur les autres et à faire preuve de mauvaise foi caractérisée.

Il vous faut retrouver un contact avec autrui, souvent par le jeu ou le rire afin de revenir à votre état d'efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Votre créativité qui vous permet de trouver une solution là où les autres ne voyaient que des problèmes.
- Votre sens ludique qui vous permet de transformer une tâche ingrate en un jeu.
- Votre spontanéité qui génère une énergie positive et souvent "décoiffante" dans vos contacts avec autrui.

## TYPE REVEUR

Si votre type de personnalité de base est Rêveur, vous êtes à la fois :

Calme, imagitatif(ve) et introspectif(ve)

Pour stimuler votre écoute et votre intérêt votre interlocuteur choisira un mode de communication clair et directif.

Vous émettez peu de signaux en retour. Vous répondez, en prenant le temps de la réflexion si on vous le demande directement. Vous aimez alors que l'on attache de l'importance à ce que vous avez dit.

Pour vous sentir efficace et bien avec vous-même vous avez besoin de solitude, d'un lieu tranquille pour recharger vos batteries et n'hésitez pas à vous "échapper" par moment au cours de discussions ou de réunions trop longues.

Sous stress, dans un échange, vous avez tendance à d'abord vous retirer en vous-même. Puis si le stress augmente vous pouvez aller jusqu'à vous retirer physiquement.

Il vous faut un moment de retrait afin de revenir à votre efficacité naturelle.

Vous êtes apprécié(e) pour :

- Votre calme qui vous permet quelle que soit la gravité d'une situation de rester d'humeur égale et de garder à l'esprit les différentes hypothèses ou solutions possibles.
- Vos qualités d'introspection qui font de vous un(e) observateur(trice) très compétent(e) de vos semblables. A la recherche de vous-même vous avez appris à ne pas juger autrui trop vite.
- Votre imagination qui vous permet d'explorer toutes les hypothèses ou les options qui s'offrent à vous et de les démultiplier à l'infini.

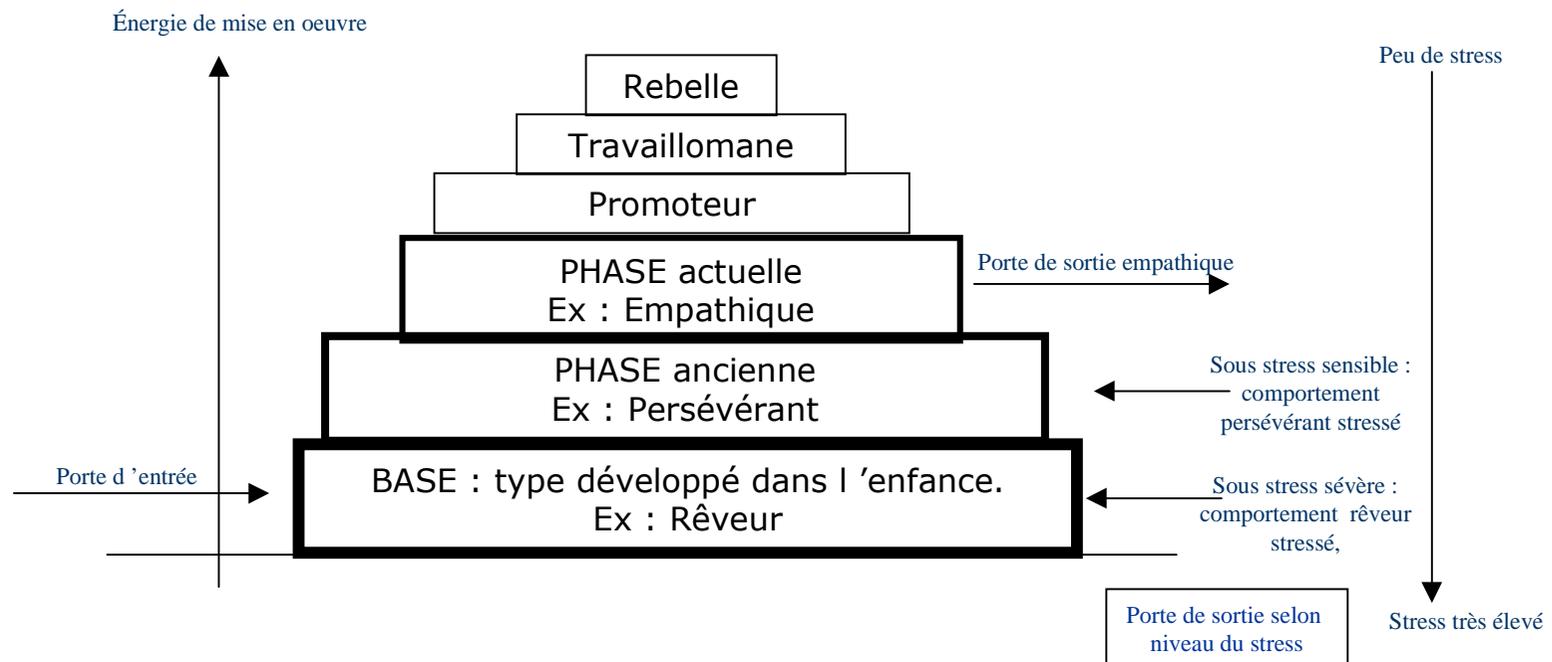
# Le profil de personnalité

Il est représenté sous forme d'une pyramide, la base étant la personnalité première de la personne, et au sommet se trouvant la personnalité la moins utilisée.

La base est le type de personnalité développé depuis la plus tendre enfance et utilisé le plus couramment. Elle diffère généralement de la phase, et ne peut changer avec le temps.

La phase de personnalité correspond au type dans lequel se trouve la motivation actuelle. C'est ce qu'on appelle le besoin psychologique.

Théorème : On entend avec sa base et on décide avec sa phase



## S'adapter à chaque type

Type de personnalité	Canal à utiliser	Porte d'entrée privilégiée	Besoins psychologiques à satisfaire	Comportements et attitudes à éviter
<b>Persévérant</b>	Informatif	Opinions	Être reconnu dans ses opinions ; avoir une bonne structuration du temps.	La directivité, les jeux de pouvoir, la familiarité, l'humour.
<b>Rêveur</b>	Directif	Action commandée (stimulations directives)	Solitude, respect de son espace physique et psychologique.	La familiarité, les questions ouvertes, le contact physique.
<b>Promoteur</b>	Directif	Action	Excitation.	Le flou, l'illégal.
<b>Travailleuse</b>	Informatif	Pensée	Être reconnu dans sa pensée ; avoir une bonne structuration du temps.	Le manque de clarté, la familiarité.
<b>Rebelle</b>	Émotif	Réaction	Contact, plaisanteries.	Les pressions.
<b>Empathique</b>	Nourricier	Sentiments	Être reconnu dans sa personne ; les besoins sensoriels.	La directivité, le manque d'attention à la personne.