

La Process Communication

Emmanuel Chevreau

Introduction

Bonjour ! Que je suis heureux, et ému, de vous accueillir dans ma lecture ! Je sens avec délectation vos mains me tenir, vos doigts ouvrir ma couverture puis feuilleter mes pages ; je sens aussi votre regard caresser avec douceur les mots imprimés sur ma peau de papier, je devine votre sourire, je perçois votre respiration, je capte votre chaleur... Mmh, c'est délicieux... Si j'étais un chat, je ronronnerais... mais je suis un livre... un livre qui ressent tellement fort les choses ! et surtout la présence des êtres vivants, comme vous... J'aime être avec vous, je me sens bien. J'ai envie d'être complètement lu et parcouru par vous, je voudrais que pas un de mes mots ne vous échappe. J'aimerais tant que vous me gardiez près de vous, j'aimerais devenir votre compagnon... Vous voulez bien ?

Chère lectrice, cher lecteur. C'est un honneur pour moi de compter quelqu'un comme vous et de votre valeur parmi mes lecteurs. Croyez bien que je suis sensible à la confiance que vous me témoignez en me choisissant parmi tant d'autres ouvrages qui traitent de la connaissance de soi et des relations avec les autres. Car c'est bien à cela que je me dédie. Il s'agit là de deux thèmes essentiels pour moi, et je le crois, pour vous, et pour la plupart d'entre vous, les êtres humains. J'ai à cœur de contribuer à ce que des gens comme vous accroissent leur niveau de conscience et améliorent leurs relations avec les autres. J'ai la profonde conviction que la Process Communication est une approche, pratique et efficace, qui permet cela. Car elle fait ses preuves. Je me réjouis de partager avec vous les apports de la Process Communication. Je vous souhaite une très bonne lecture.

Mon objectif en tant qu'ouvrage est le suivant : vous fournir un modèle structuré et cohérent qui vous permette 1. de mieux vous connaître, 2. de mieux communiquer avec les autres. Le modèle en question est la Process Communication, créé dans les années 60 par la psychologue américaine Taibi Kahler, et développé depuis. Ce modèle est utilisé avec succès dans de nombreuses organisations, en Amérique, en Europe et au Japon. Ses applications sont nombreuses : management des personnes et des équipes, motivation, approche client et vente, formation et enseignement, coaching ; et dans la sphère privée : relation de couple, vie de famille, développement personnel. Dans les 10 chapitres et 200 pages qui me composent, vous trouverez des informations sur ce qu'est la Process Communication et comment l'utiliser.

Mieux se connaître... (un temps) Peut-il exister une méthode, ou des méthodes, pour mieux se connaître ?... Avez-vous besoin d'une méthode pour cela ? ... Peut-être... peut-être pas... Toute méthode est limitée, orientée... Ce qui compte, c'est l'observation de ce qui se passe en soi et autour de soi... Cela me fait penser aux relations avec les autres... Vivre, c'est être relié... C'est dans la relation que l'on découvre qui l'on est... Mais parfois c'est difficile d'y voir clair... C'est parfois tellement confus... alors si la Process Communication peut apporter son éclairage... Ca peut certainement être intéressant... Je vais y songer...

Hé ! Salut toi ! Tu t'appelles comment ? Moi c'est Bouquin ! T'as une drôle de frimousse ! T'as l'air sympa ! Eh ben tu sais quoi ? T'as choisi l'bon livre, ouais ! On va bien rigoler tous les deux ! On va pas s'prendre la tête hein ? OK, on va parler de trucs profonds, la communication et tout et tout, mais c'est pas une raison pour être barbant, pas vrai ?! :-) Moi

ce que j'veux, c'est qu'on s'amuse bien tous les deux pendant cette lecture ! Youpi ! Eh ! tu veux bien me gratter un peu la 4^{ème} de couv ? Ah, oui !! C'est bon !! Allez, à+ !!

OK ! Allons-y ! Lisez-moi. Appliquez tout de suite ce que vous allez apprendre. La Process Com', c'est fait pour avoir des résultats, et rapidement. J'suis un livre, OK, mais j'aime pas le bla-bla. Je veux que vous alliez droit au but et retiriez quelque chose de concret de ma lecture. Un truc qui fera la différence pour vous. Un truc qui marche. Et qui paie. Bonne chance.

« Mon gosier de métal parle toutes les langues » dit Baudelaire dans l'Horloge (Les Fleurs du mal). Ce livre de papier en parle six ! Et vous, combien en parlez-vous ? Non pas des langues étrangères, mais de façons de vous exprimer au quotidien, dans votre langue maternelle. Parmi les six façons de parler qu'a ce livre, laquelle avez-vous préférée ? Laquelle, lesquelles, vous ont irrité ?

Vous venez d'expérimenter la Process Communication : la façon dont nous disons les choses (le *process*) compte au moins autant que ce que nous disons (le *contenu*).

Il s'agit là d'une constatation évidente pour chacun : combien de fois avons-nous senti la colère monter en nous parce que l'autre s'adresse à nous d'une façon que nous trouvons sèche, dure, péremptoire, autoritaire, critique, méprisante, mielleuse, moqueuse, sentencieuse, irrévérencieuse, ennuyeuse... alors que ce qui était dit nous paraissait au fond fort légitime ! Et à l'inverse, combien de fois nous sommes-nous senti attentif, bienveillant, désireux de coopérer, rassuré, entendu, compris, conforté, concerné, impliqué, motivé, pris en compte, reconnu, parce que notre interlocuteur nous disait les choses d'une façon qui nous convenait bien, qui faisait que « le message passait ». Dans un cas, ça raye l'email (ouille !), dans l'autre ça coule tout seul (aahh...). Et notre réaction n'a finalement que peu de chose à voir avec ce qui est dit, le contenu. La forme, la forme, la forme !

Bien des conflits ont leur origine dans la forme de la communication, dans la façon de le dire, dans le « process », comme disent les formateurs dans leur jargon. Et nous n'en sommes pas toujours conscients. C'est là le premier principe : la façon dont nous disons les choses compte au moins autant que ce que nous disons. Si nous développons notre conscience de comment nous nous exprimons, de comment s'expriment les autres, ainsi que de nos préférences respectives en la matière, nous serons plus à même d'adapter notre communication (qui va bien au-delà du simple discours, des mots, du contenu donc), et avoir ainsi des échanges plus faciles, plus efficaces et plus agréables. Beau programme !

Le deuxième principe, c'est que l'on reconnaît six types de personnalité chez les personnes. Cela vient du constat que l'on peut regrouper nos différentes façons de communiquer en six grandes familles, ou six types de personnalité. Connaître notre type de personnalité dominant, c'est-à-dire notre façon habituelle de communiquer, et reconnaître celui des autres nous permet de mieux nous comprendre, de nous accepter mutuellement et de trouver la bonne façon de rentrer en contact puis d'échanger l'un avec l'autre. Inestimable !

Dans la première partie de cet article, « S'ouvrir à soi », vous découvrirez les six types de personnalité, qui sont comme six personnages qui cohabitent en vous. Parmi ces personnages, l'un est prédominant : il occupe le devant de la scène la plupart du temps. Vous allez peut-être vous reconnaître en lui. Et découvrir, ou reconnaître, les caractéristiques de ce personnage : sa

façon de fonctionner dans la vie, sa façon de communiquer avec les autres, ses préférences, ses talents, ce qui le motive, ses besoins, son rapport au temps. Cela vous aidera à mieux comprendre ce qui vous pose problème ou vous est difficile : les origines de votre stress et votre façon de réagir à ce stress, votre façon d'entrer en conflit avec les autres, de vous enfermer dans des comportements qui mènent à l'impasse ou à l'échec. En prenant conscience de vos besoins profonds, vous vous ouvrirez des pistes pour choisir les comportements qui sont bons pour vous. Vous pourrez enfin laisser les autres « personnages » en vous prendre toute leur place, et manifester plus souvent et quand vous le souhaitez les différentes facettes de votre personnalité.

La deuxième partie, « S'ouvrir aux autres », s'intéresse à nos relations avec les autres. On y apprend à reconnaître le type de personnalité dominant de notre interlocuteur, ce qu'il manifeste au moment où on lui parle, et à s'adresser à lui dans le bon « canal » de communication (ou la même longueur d'ondes), ce qui facilite considérablement la suite de notre échange. Cette démarche nous invite à accepter et à comprendre la différence de l'autre, et à être ainsi plus ouvert et plus souple. Enfin, nous verrons comment la compréhension du stress et de ses effets peut déjouer la mécanique des conflits.

La finalité de cet article est de vous aider à améliorer vos relations avec les autres. Cela demande de la pratique. C'est un jeu merveilleux et passionnant, vous verrez ! Amusez-vous bien !

Première partie : « S'ouvrir à soi »

Chapitre premier : Personnalité

Qui suis-je ?

La question qui taraude l'être humain depuis qu'il a conscience qu'il en est un, est sans doute la question « Qui suis-je ? ». Disons-le tout de suite, ce livre n'apporte pas de réponse à cette question. Ce qui ne veut pas dire qu'il ne faut pas se la poser. La réponse, ou plutôt les réponses, ou encore *les états de réponse* à cette question sont pour moi d'ordre spirituel. Il existe quantité de pratiques pour accéder à ce niveau élevé de conscience¹. Faire un travail de ce type, c'est comme partir pour un voyage, à la fois magnifique et semé d'embûches, dont on ne connaît pas la destination, et qui n'en a d'ailleurs peut-être pas... Ca vaut le coup ; car l'on retire de vrais bénéfices d'une telle démarche.

Revenons à un niveau plus immédiat, plus terre-à-terre - sans que cela soit péjoratif, car nous sommes bel et bien sur cette Terre, chaque jour qui nous est offert. Je vous propose un outil pragmatique, qui s'intéresse à ce qui est observable chez nous : le comportement, la façon dont nous nous manifestons à l'extérieur : notre façon de parler, de bouger, d'agir, ou de réagir ou de ne pas agir, et ce en fonction du contexte, de la situation. Il ne s'agit surtout pas de définir la personne, de la diagnostiquer. De lui coller un verbe être suivi d'un qualificatif : « Tu *es* ceci ; il *est* cela ». Car ça, c'est le contraire de la vie. Le verbe *être* fige à jamais les choses et surtout... les êtres. Ca tombe comme une sentence définitive et sans appel. « Je suis, car j'ai été, et je serai toujours et en toute circonstance... gentil, sérieux, rigolo, timide, intransigeant, fonceur, etc. ». Le verbe *être* fait des ravages dans nos vies et dans nos relations. Il masque la personne vivante en face de nous, pour placer entre elle et nous une idée, une définition, une étiquette. Ainsi nous ne sommes pas en relation avec l'autre, mais avec l'idée que nous avons de l'autre. Ce mécanisme fonctionne de manière redoutable avec nous-même. Au lieu de nous observer dans nos manifestations, sans cesse changeantes, nous avons de nous-même une quantité de définitions : « je suis... fiable, honnête, tordu, compliqué, simple, inintéressant, ennuyeux, influençable, fort, faible, peureux, courageux, compétent, bon à rien, nul, etc. » Nous avons des idées arrêtées sur ce que nous sommes, sur ce nous appelons notre personnalité, ou encore notre caractère.

Voici un bel exercice : prenez une feuille de papier et écrivez vos traits de caractère. Ecrivez tout ce qui vous vient. Vous pouvez employer ici la formule « Je suis... ». L'idéal est de faire ce travail à plusieurs et oralement, c'est plus stimulant. Voici comment procéder : placez-vous en cercle, assis sur des chaises ou par terre ; désignez un gardien du temps. A tour de rôle, chacun s'exprime pendant 15 minutes sur le thème « Mes traits de caractère ». Pendant ce temps les autres écoutent sans rien dire, en accordant toute leur attention à celui qui parle. Prenez tout le temps dont vous disposez pour vous décrire. Utilisez des exemples à l'appui de vos descriptions. Le gardien du temps signale qu'il reste une minute, puis que le temps est écoulé. Celui qui parle termine et les autres lui disent « merci », pour signifier qu'ils l'ont écouté et compris, et boucler ainsi le cycle de communication. Puis la personne suivante parle et décrit son caractère, sans faire référence à ce que la personne précédente a dit.

¹ Qui suis-je ? Les séminaires intensifs – Jacques de Panafieu – Ed Bernet-Danilo

Pour compléter ce travail, demandez à vos proches de vous décrire, par écrit ou par oral. Récolter tout ce précieux « matériel ».

Que vous a apporté cet exercice ? Vous avez probablement une liste de « je suis... ». Ce sont là des indicateurs précieux, même s'il ne faut pas les prendre à la lettre (ou plutôt au mot, en l'occurrence le verbe *être*). Si l'on représente votre personnalité comme une maison, ces phrases en sont comme les briques. Il y a une part de vérité dans chacune de ces phrases. Celles-ci ont pour origine quelque chose que vous avez vécu et que vous vivez peut-être encore. Elles décrivent les façons dont vous vous manifestez le plus souvent. Elles ne vous définissent pas dans votre essence : elles décrivent vos comportements habituels, en tout cas ceux que vous montrez le plus souvent aux autres et ceux dont vous êtes conscient. Rayez le verbe être de ces phrases, et remplacez-le par « je me comporte (parfois, habituellement ou souvent, selon le cas) de façon... ». Cela permet de « défiger » nos attitudes vis-à-vis de nous même, pour nous voir, et nous vivre, de façon plus souple, plus ouverte, plus vivante. Ainsi nous sortons peu à peu de nos rôles « de conserve » pour aborder la vie et les autres de façon chaque fois nouvelle, en laissant s'exprimer la totalité de notre être, en résonance avec ce qui se passe et avec qui nous nous trouvons, et non pas seulement la petite partie de nous à laquelle nous sommes identifiés et qui génère chez nous des comportements répétitifs.

Gardez précieusement les résultats de l'exercice, vous allez vous en servir dans la suite de cet ouvrage.

Je disais plus haut que ce livre ne prétend pas vous donner la réponse à la question « Qui suis-je ? ». Il ne s'agit surtout pas de définir les personnes ni de chercher à les cataloguer. En revanche, vous y trouverez des pistes pour comprendre comment vous vous comportez habituellement, comment vous communiquez le plus souvent et comment vous préférez que l'on s'adresse à vous.

Un peu d'histoire

La Process Communication est née de l'observation des comportements. Lors de ses recherches, son créateur, Taibi Kahler, a observé le comportement des personnes quand elles entrent en état de stress. Il a remarqué que ces personnes suivaient de façon répétitive une même séquence de « micro-comportements » (expressions du visage, ton et rythme de la voix, mots employés, gestes et posture). Ces séquences pouvaient être très brèves : de l'ordre de quelques secondes. Leur caractère répétitif et spécifique à chaque personne attira l'attention de Kahler. Il repéra cinq groupes de comportements, qu'il nomma : Sois parfait, Sois fort, Fais des efforts, Fais plaisir, Dépêche-toi. Il leur donna le nom global de « drivers », c'est-à-dire ce qui nous conduit, car les drivers nous entraînent vers un stress encore plus fort et nous conduisent à adopter des comportements inefficaces, des comportements d'échec. Kahler appela ces séquences d'échec des « mini-scénarios ». Le grand intérêt de cette découverte est d'avoir mis à jour le caractère prévisible et repérable de la séquence d'échec d'un individu. Ces travaux furent récompensés par le prix Eric Berne en 1977, sorte de prix Nobel de la psychologie à l'époque.

Par la suite, Taibi Kahler approfondit son étude des comportements « négatifs » (qui nous posent problème et sont liés à notre état de stress) tout en s'intéressant aux aspects « positifs » (efficaces, productifs et générateurs de bien-être) de la personnalité. Il mena ses recherches dans le champ des organisations, du recrutement et du travail en équipe (pour la NASA). Il

aboutit au modèle des six types de personnalité : Empathique, Travaillomane, Persévérant, Rêveur, Rebelle et Promoteur. A chaque type de personnalité sont associés plusieurs « composantes » : les points forts du caractère, les styles de management, les parties de la personnalité, les canaux de communication, les besoins psychologiques, les environnements préférés, les perceptions, les drivers, les scénarios d'échec, les mécanismes d'échec. Il mit au point et valida un questionnaire permettant d'établir un « Inventaire de personnalité » (IDP), c'est-à-dire une description de la structure de personnalité et des composantes pré-citées.

La Process Com' est fondée sur le constat que nous partageons de grandes tendances comportementales. Ce constat est vieux comme le monde ! Au Vème avant JC, Hippocrate avait déjà repéré quatre grands types de caractère (le Bilieux, le Sanguin, le Nerveux, le Lymphatique), et bien avant, la médecine chinoise reconnaissait chez les individus les manifestations du Yin et du Yang et des cinq éléments, le Bois, le Feu, la Terre, le Métal et l'Eau. Et que sont les astrologies, sinon des typologies et des études des caractères ?

Abraham Maslow a dit : « les êtres humains se ressemblent bien plus qu'on ne pourrait le penser de prime abord ». En tant qu'être humain, nous avons beaucoup de choses en commun, et en même temps, chacun d'entre nous est un individu unique. Beau paradoxe que nous pouvons garder présent en nous quand nous rencontrons un autre... Il y a tout ce que j'ai de commun avec cet autre, tout ce qui fait que nous sommes semblables, frères... et en même temps, l'autre est totalement autre, différent... J'aime cette phrase de Saint-Exupéry : « Différent de moi, loin de me léser, tu m'enrichis ».

Il existe de par le monde des centaines de « modèles » qui cherchent à décrire les grands traits communs de personnalité et de comportement. Il ne s'agit pas ici de dire quel est le meilleur parmi ces modèles - chacun a probablement sa part de justesse et de sagesse, mais plutôt de choisir celui qui nous paraît le plus utile en fonction de ce que nous cherchons à obtenir.

Nous voulons améliorer nos relations avec nous-même et avec les autres. L'approche que nous décrivons ici a l'avantage d'être fondée sur une base clinique et scientifique solide. Les six types de personnalité et leurs composantes sont le fruit de l'observation effective des personnes en situation de communication. Les milliers de séminaires qui ont été donnés et continuent à être donnés en Amérique et en Europe ont montré que l'approche « parle » aux gens, car elle « colle » avec la réalité immédiate et observable. Elle a aussi l'avantage d'être pratique à utiliser : il y a six types à mémoriser, ce qui est déjà beaucoup mais est très faisable pour peu que l'on s'y entraîne. Enfin, elle offre des indications concrètes pour l'application dans la vie quotidienne.

L'immeuble de la personnalité

Après la maison, voici l'immeuble ! Imaginons que notre personnalité soit représentée comme un immeuble de six étages. Nous avons en nous les six types de personnalité, à des degrés de présence (ou de niveaux d'énergie) divers. Nous pouvons aussi dire que nous avons en nous six parties : la partie Empathique, qui ressent les choses et qui prend soin des autres ; la partie Travaillomane, qui raisonne logiquement, analyse et déduit ; la partie Persévérant, qui évalue, estime, juge et exprime des opinions ; la partie Rêveur, qui contemple, imagine et reste en retrait ; la partie Rebelle qui joue, s'amuse et exprime spontanément des émotions ; la partie Promoteur, qui agit avec détermination, force et vitesse.

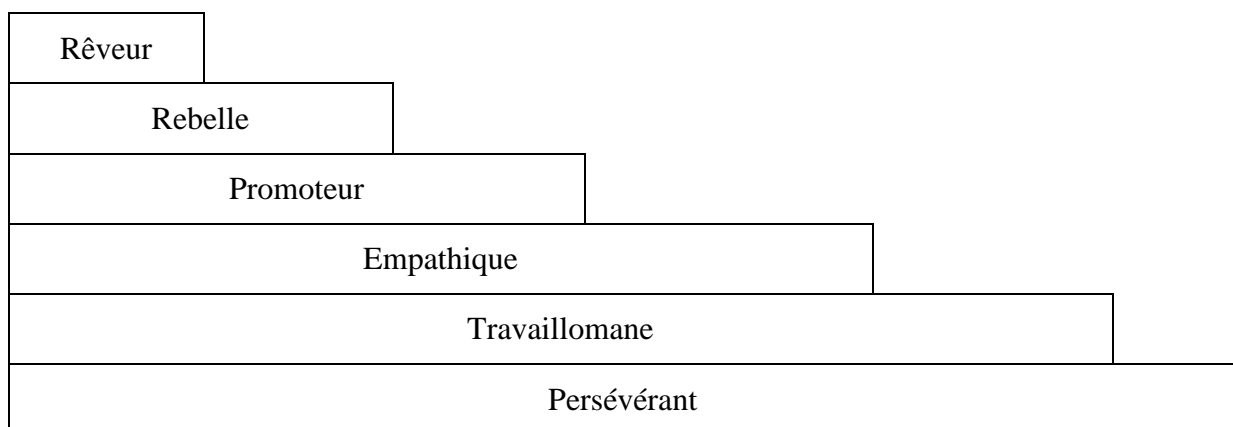
Aucun type de personnalité n'est meilleur qu'un autre. Il n'y a ici aucune évaluation, seulement des constats obtenus par l'observation. Il n'est donc pas meilleur d'avoir un personnalité à dominante Empathique par rapport à un type de personnalité Travaillomane, par exemple, ou quelque autre comparaison que se soit. Nous nous intéressons aux caractéristiques de chaque type de personnalité, avec leurs talents et leurs manques.

Les types de personnalité sont six dynamiques que nous avons en nous. Celles-ci s'expriment plus ou moins dans notre comportement. Vous pouvez déjà vous poser la question : quelle est parmi ces six parties de moi celle qui se manifeste le plus souvent, celle que je montre le plus souvent ? Pensez à une pièce de théâtre avec six personnages (en quête d'auteur ?!) : quel est le personnage vedette, la star ? Quels sont les seconds rôles ? Y a-t-il des personnages qui ne montent presque jamais sur scène et qui restent en coulisse ? Quelles sont les parties de vous que vous montrez, et celles que vous cachez ? C'est cela que je vous propose de découvrir.

Comme vous le voyez, le fait de ne pas se manifester à l'extérieur ne signifie pas que le personnage, ou la partie, n'existe pas en nous. Nous avons les six personnages en nous ; simplement certains se manifestent peu à l'extérieur : ils se cachent ! ou alors ils sont en exil... Il se peut aussi que nous soyons nous même peu en contact avec ces personnages. Par exemple, j'ai, comme tout le monde, des émotions, mais il se peut que j'en sois peu conscient, et que je les exprime rarement. Ma partie Empathique apparaît donc comme faible, car je la manifeste rarement.

Dans notre démarche pour mieux communiquer avec les autres, nous nous fondons que sur ce qui est observable, ce qui se voit et s'entend. A partir de ce que nous observons, nous pouvons seulement faire des hypothèses sur ce qui se passe à l'intérieur. Il ne s'agit donc pas d'analyser, mais d'observer puis d'agir avec discernement (ce qui n'empêche pas l'intuition !) pour entrer en contact avec l'autre, le rencontrer dans *son* monde .

L'immeuble de six étages est la représentation symbolique de ce que nous manifestons habituellement par notre comportement. Chaque étage correspond à une des six parties, ou types, de personnalité évoquées plus haut. L'ordre des étages est particulier à chaque individu. De plus, les étages ont une largeur variable, qui correspond au niveau d'énergie dont nous disposons pour manifester le type de personnalité correspondant. Ce qui fait que chaque « immeuble » est unique et spécifique à chaque individu. Voici un exemple d'immeuble :



Cet immeuble nous indique que son « propriétaire » a un fort niveau d'énergie dans sa partie Persévérant, et un niveau chaque fois un peu moins fort pour les étages supérieurs. La partie Rêveur est la moins développée chez cette personne.

Allô allô ? J'appelle la base !

Le rez-de-chaussée de l'immeuble est appelé la base. Ici, c'est une base Persévérant. La base est le type de personnalité que nous manifestons le plus souvent, naturellement, spontanément, sans effort, sans exercice de la volonté. C'est l'étage où nous avons élu domicile. Nous y sommes comme un poisson dans l'eau. C'est la star parmi les six personnages de notre pièce de théâtre, celui qui occupe presque tout le temps le devant de la scène, et qui n'en ai jamais très loin.

Concrètement, cela traduit le fait que nous avons un mode de fonctionnement et de communication habituel, un style qui nous colle à la peau. Ainsi la personne dont on dira qu'elle est de base Persévérant aura l'habitude de considérer les choses, les gens, les événements et de formuler un jugement immédiat à leur propos : « c'est intéressant » ; « il est très sympathique » ; « c'est juste » ; « c'est nul » ; « c'est quelqu'un de bien », etc. – cela va si vite, c'est tellement naturel, que la personne ne se rend pas compte qu'elle fonctionne ainsi. Elle communique ses jugements, ses opinions par l'ensemble de son comportement : son discours, bien sûr, mais aussi son visage (sérieux, regard perçant), sa voix (ton neutre, parfois docte, un brin moralisateur, parfois tranchant), sa posture (stable, peu de mouvements, à la limite de la rigidité) et ses gestes (peu nombreux, mesurés, en appui des paroles). « Tout » en elle communique sa base. C'est parce que la personne adopte ce comportement la plupart du temps, et ce dans la plupart des contextes, que l'on peut dire « qu'elle est de base Persévérant ».

Notre base, c'est notre porte d'entrée sur le monde. C'est aussi la paire de lunettes avec laquelle nous regardons le monde et les autres. Elle représente les orientations fondamentales de notre comportement et de nos relations, ainsi que nos besoins les plus profonds.

D'où vient la base et quand apparaît-elle chez l'individu ? Nous n'avons pas de réponse certaine à ces questions. On touche là au mystère de « qui nous sommes » et de l'origine de notre personnalité. Toutefois, l'observation nous montre que très tôt, lors des six premiers mois, le nouveau-né a déjà une certaine tendance comportementale, une façon d'être qui très vite le caractérise. Tous les parents ont remarqué cela. Tel bébé se révèle très vite indépendant, tel autre très câlin et ayant besoin d'une forte dose de contacts charnels, tel autre partira tout seul à la découverte de cet univers immense et inconnu qu'est sa chambre puis l'appartement dans lequel il vit, alors que tel autre restera tranquille et observera le monde autour de lui ; celui-là ne tiendra pas en place, fera un véritable tapage et ne se calmera que si l'on s'occupe de lui et si l'on joue avec lui, alors que celui-ci est posé, sérieux et fait très vite des nuits régulières... Tout cela pour le plus grand étonnement des parents qui se demandent comment des êtres qu'ils ont engendrés et élevés peuvent être aussi radicalement différents... Ce sont là les signes indicateurs de la base. Celle-ci se mettrait donc en place au cours des six premiers mois après la naissance – bien qu'avant la naissance, certaines mamans sentent déjà le tempérament de leur petit se manifester !

Taibi Kahler estime que nous naissons avec notre base, que celle-ci ne change pas et que la structure de notre personnalité, représentée par l'immeuble avec l'ordre établi des étages, est fixée à l'âge de sept ans. Nous connaissons certains des facteurs qui influencent cette construction, mais pas tous. Parmi ces facteurs, il y a les situations, les contextes, les événements, les traumatismes s'il y en a eu, vécus dans la petite enfance sans oublier bien sûr

les relations avec les parents et les figures d'autorité. Tous ces événements, toutes ces situations, provoquent des impressions chez l'individu, des millions et des millions d'impressions. Celles-ci sont stockées dans le mental, et constituent la base sur laquelle se construit la personnalité. Après sept ans, on estime que la personnalité est structurée, et que l'ordre des étages ne changera plus. Nous verrons plus loin, avec le concept de phase, comment l'évolution de l'individu est prise en compte par le modèle.

La clé de la communication

Connaître notre base nous permet de prendre conscience de notre mode de fonctionnement et de communication préféré, avec ses avantages et aussi ses inconvénients et ses limitations. Notre base nous renseigne sur nos besoins les plus profonds, sur notre façon de « dysfonctionner », c'est-à-dire d'aller mal et de faire en sorte d'aller encore plus mal, ainsi que sur nos modes de défense. Etant plus conscients, nous sommes plus à même de stopper le mécanisme qui nous dessert, nous détendre et aller à la source, contacter le ou les besoins insatisfaits, et enfin adopter un comportement qui nous permette de satisfaire ces besoins de façon positive, et qui en même temps soit bon pour nous et notre entourage. Dans les prochains chapitres, nous explorerons les diverses facettes de chaque type de personnalité.

Dans nos rapports avec les autres, nous chercherons, par l'observation, à repérer la base de notre interlocuteur, de façon à nous adresser à lui dans le canal de communication qui correspond à sa base. De cette façon, nous « entrons chez lui » en empruntant sa porte d'entrée, celle qui est ouverte, et non pas les portes qui sont fermées à double tour, voire piégées ! (la communication avec les autres est traitée plus en détail dans la deuxième partie).

Le type de personnalité de base est donc la porte de la communication.

Niveaux d'énergie et musculation

Revenons à l'immeuble. Les six étages signifient que nous avons en nous les six types de personnalité, ce à des degrés divers, à des niveaux d'énergie différents. L'expression « niveau d'énergie », ou « réserve d'énergie », disponible à un étage, désigne notre capacité à demeurer confortablement à l'étage en question, c'est-à-dire à manifester facilement les comportements correspondants à un certain type de personnalité. Dans le cas de la base, le niveau d'énergie est maximum : 100%. Cela veut dire que l'on peut « rester » indéfiniment dans notre base, c'est-à-dire manifester les comportements correspondant (dans notre exemple, les comportements de type Persévérant), avec facilité, sans jamais nous fatiguer, sans manquer d'énergie. On retrouve bien ici le sens du mot « base » contenu dans l'expression « camp de base » : c'est dans la base que l'on est à l'aise, que l'on se repose et qu'on refait ses forces, et c'est à partir de la base que l'on part faire des incursions vers les sommets, vers les autres étages !

Au-dessus de la base se trouvent les autres étages. Ils correspondent aux autres types de personnalité que nous avons en nous. Chaque étage dispose d'un niveau d'énergie spécifique, représenté par la largeur de l'étage et exprimé sous forme de pourcentage. Reprenons l'exemple ci-dessus. En avril 2004, ses niveaux d'énergie sont :

Rêveur 15%
Rebelle 25%
Promoteur 35%
Empathique 65%
Travaillomane 90%
Persévérant 100%

Cette personne dont la base est Persévérant est à l'aise 100% du temps dans ce comportement. Elle peut en outre « fonctionner » 90% du temps, en étant à l'aise, en « mode » Travaillomane, 65% du temps en Empathique, 35% en Promoteur, 25% du temps en Rebelle et 15% du temps en Rêveur.

Autrement dit, au cours d'une réunion d'une heure, elle pourra se sentir à l'aise pendant 54 minutes en « mode » Travaillomane : elle sera capable de raisonner logiquement, d'expliquer, d'organiser, de planifier avec facilité. Au-delà de ce temps de 54 minutes (dans la « vraie vie » on ne sera évidemment pas à la minute près, quoique avec la partie Travaillomane, ça se peut !), elle sentira qu'elle a consommé toute son énergie disponible à cet étage, et elle ira se ressourcer dans sa base : elle montrera alors le mode de fonctionnement du Persévérant : elle fera des estimations, formulera des jugements et des opinions, et ce sans limite de temps ni d'énergie, puisqu'il s'agit de sa base.

Son énergie, et donc sa capacité à manifester la partie de personnalité sans se fatiguer, est chaque fois plus faible aux étages suivants : ce sont des comportements qu'elle montrera moins souvent et moins longtemps : elle pourra ressentir et échanger des sentiments (Empathique) pendant 39 minutes, elle pourra être ferme et directe (Promoteur) pendant 21 minutes, elle pourra s'amuser, jouer, plaisanter (Rebelle) pendant 15 minutes, enfin elle pourra se retirer dans son monde intérieur (Rêveur) pendant 9 minutes... Au-delà de ces durées, elle décrochera de son étage et s'en retournera à sa base, où là, elle ne se fatigue pas...

Voici un exercice pour prendre conscience de vos niveaux d'énergie. Lisez d'abord le texte, puis fermez les yeux et faites le travail décrit. Ou demandez à quelqu'un de vous guider en lisant le texte.

Pensez à une situation récente, dans laquelle vous étiez en présence d'une ou plusieurs personnes (un repas, une soirée, une réunion), et au cours de laquelle vous avez ressenti une tension, un malaise, une impatience, etc. Remplacez-vous dans cette situation, avant que la tension n'apparaisse. Revivez cette situation. Voyez, entendez et ressentez ce qui se passe, autour de vous et en vous. Puis observez le moment où la tension se fait sentir. Observez cette tension. Observez ce qu'elle produit en vous, et la façon dont vous cherchez à vous en débarrasser. Que se passe-t-il ? Que ressentez-vous ? De quoi avez-vous envie ? Notez par écrit ce que vous avez observé et ressenti, cela vous servira pour découvrir votre immeuble, l'ordre de ses étages et leur largeur.

Nous faisons quotidiennement l'expérience des niveaux d'énergie. Au cours d'une conversation par exemple, il arrive qu'au bout d'un certain temps, nous « décrochions » : nous n'arrivons plus à rester en contact avec notre interlocuteur, nous ressentons, très subtilement, quelque chose de désagréable, un début de tension, de l'impatience ou de l'ennui, et l'envie de passer à autre chose : arrêter cette conversation, être seul un instant ou au contraire parler et rire avec d'autres personnes, faire quelque chose ou ne rien faire... Ce décrochage, c'est l'expérience d'une réserve d'énergie épuisée. Nous n'avons plus l'énergie suffisante pour rester à cet étage. Nous ressentons physiquement le besoin de revenir à ce qui nous convient : à notre base. Et si l'on continue à nous solliciter sur le même mode, la tension augmente et le stress fait son apparition, avec son cortège de manifestations internes et externes (que nous étudierons plus loin).

Améliorer notre capacité à communiquer consiste à élargir les étages de notre immeuble. En augmentant nos niveaux d'énergie, nous pouvons interagir plus facilement et plus longtemps dans les différents styles, avec des personnes de style différent du nôtre (avec une base différente). Nous élargissons notre registre relationnel. Nous enrichissons notre vie !

Nos étages sont comme des muscles : si nous les exerçons, ils se développent peu à peu. Si nous ne les utilisons pas ou très peu, ils s'atrophient. Faites le tour de votre musculature relationnelle :

J'active mon muscle Empathique quand je ressens et partage des sentiments d'affection, de chaleur, de tendresse, quand je prends soin des autres.

Mon muscle Promoteur : j'agis avec détermination, vivacité et fermeté. Je fonce.

Mon muscle Rebelle : je joue et je m'amuse avec les autres, youpi ! J'exprime spontanément mes émotions, et je me sens libre !

Mon muscle Rêveur : je me retire... je suis calme... je contemple... j'imagine...

Mon muscle Persévérant : j'observe attentivement, j'exprime mes opinions et mes valeurs, j'évalue, j'estime, je choisis.

Mon muscle Travailleuse : je raisonne, je déduis, je résous des problèmes, j'organise, je planifie.

Utilisez-vous tous vos muscles ? Parmi les six, lesquels sont les plus développés, lesquels sont sous-utilisés ? Classez-les dans l'ordre. Et en avant pour l'exercice !

Ascenseur pour la connexion

Merveille de la technologie humaine, nous sommes équipés d'un ascenseur pour circuler entre nos étages ! L'ascenseur, c'est notre capacité à monter rapidement à l'étage qui convient pour nous connecter à la base de notre interlocuteur (dans la mesure où c'est avec sa base qu'il est le plus probable qu'il s'adresse à nous. L'idée est de se connecter à l'étage où l'autre se trouve au moment où nous le rencontrons, donc l'étage où il y a de la lumière !).

Force est de constater qu'il y a différentes qualités d'ascenseur ! Vous connaissez ces vieux ascenseurs en bois, avec la grille en métal, tout craquant de partout et qui parfois restent

bloqués entre deux étages ? Rien à voir avec ces ascenseurs flambant neufs et rapides comme l'éclair... Et votre ascenseur à vous, comment est-il ? Ah ah !

Voici un exemple de prise d'ascenseur :

Reprenons le personnage dont la personnalité est représentée par l'immeuble que nous avons visité plus haut. Il marche dans la rue, en réfléchissant à la façon dont il va s'adresser dans quelques minutes à une assemblée venue écouter son témoignage sur sa lutte contre l'exclusion. Tout à coup, une jeune personne bondit vers lui joyeusement : « Hé ! Salut vous ! Quelle belle chemise ! Ca vous dirait de regarder mes dessins ?! C'est plein de couleurs comme vous les aimez ! Regardez-moi ça ! »

Ascenseur bloqué : « Ecoutez, ce n'est pas le moment, je n'ai pas le temps. » Ton sérieux, regard sévère et désapprouvateur, froncement de sourcils, geste cassant pour écarter l'impétrant, accélération du pas. On peut imaginer qu'à l'intérieur, il se dit « Vraiment pas sérieux ces gens, c'est incroyable ! ». Nous verrons plus loin qu'il y a là un début de stress, spécifique au type de personnalité Persévérant. Eh oui ! C'est ce qui arrive quand on force une porte fermée !

Réponse du tac au tac de notre artiste : « Ah ben d'accord ! Pas jolice le monsieur, faudrait voir à s'détendre ! Bonne journée quand même ! » Ton gouailleur mais pas content, grimace, pied de nez... Elle se retourne et les yeux au ciel « quel gros nase ! » Chez elle aussi, le stress pointe son nez !

Résultat des courses : du désagrément des deux côtés, des pensées et des sentiments négatifs, un début de stress. Rien d'abominable, mais c'est l'accumulation de ces « ratés » qui nous gâche une journée, et nous prive de bons moments tout simples, qui rendent la vie plus belle.

Prise d'ascenseur : « Salut belle enfant ! Joli vot' chapeau ! (sourire, yeux malicieux, ton enjoué). Ecoutez : j'adorerais regarder vos chefs d'œuvre (mains jointes) mais si je le fais, je vais me faire dévorer tout cru par le grand méchant loup ! Alors une prochaine fois, c'est promis ! Bon courage ! ». Voix expressive, clin d'œil, signe de la main, sourire. Et la réponse : « Salut chaperon rouge ! Mes salutations à vot'mère grand ! ». Ton joyeux, rire, et hop ! Elle aborde en souriant un nouveau passant. Chacun repart comme « énergisé » par cet échange. Car la connexion a eu lieu. Et la connexion ayant eu lieu, l'échange est bien engagé et a de bonnes chances de bien se dérouler.

Vous voyez ? C'est à la fois tout simple, et pas évident... Et cela dépend bien de nous ! De notre état au moment où ça se passe. Si nous sommes stressés, nous aurons du mal à monter dans notre ascenseur. Et de notre capacité à mettre notre attention sur l'autre pour le rencontrer dans son monde, plutôt que de rester sur son quant-à-soi. Et si on est entraîné, et échauffé, c'est plus facile ! C'est comme le sport !

Notez que dans notre exemple, notre personnage a réalisé une belle prouesse, car il est monté d'un coup à son cinquième étage : l'étage Rebelle. En effet, plus l'étage est haut, plus il faut d'énergie pour y monter. Logique... Si nos batteries sont à plat, l'ascenseur n'ira pas très haut, voire restera cloué au plancher...

Les occasions de prendre notre ascenseur s'offrent à nous quotidiennement. Savoir prendre facilement et rapidement son ascenseur est la quintessence de la communication : nous sommes alors flexibles, souples, capables de nous ouvrir à ce qui s'offre à nous, dans toute sa diversité. Ca colore la vie !

Souvenez-vous : muscler vos étages, cherchez la connexion, et prenez votre ascenseur !

La phase, une tranche de vie

Nous avons vu que notre personnalité peut être représentée par un immeuble de six étages, dont l'ordre est fixé à l'âge de 7 ans. L'ordre des étages ne change pas au cours de la vie, et nous gardons la même base toute notre vie. Pour autant, cela ne veut pas dire que nous ne changeons pas ! L'une des manières de changer au sein de cette structure est d'élargir nos étages, en développant nos niveaux d'énergie et notre capacité à vivre les six types de personnalité que nous avons en nous et à prendre notre ascenseur. C'est un changement conscient, voulu, résultat d'un travail de développement personnel.

L'observation montre que nous pouvons changer d'une autre façon, sans que la volonté n'intervienne. Il se peut qu'au cours de notre vie nos motivations et nos besoins changent en profondeur, ou plus exactement que de nouvelles motivations et de nouveaux besoins se manifestent en nous, et ce de manière durable (pendant plusieurs années). Ces nouveaux besoins vont devenir prioritaires pour nous, et comme nous allons chercher à les satisfaire, nous allons adopter de nouveaux comportements, et avoir un nouveau style, bien différent de celui qui nous caractérisait jusqu'à présent. C'est comme si nous déménagions, pour aller nous installer dans un étage au-dessus de notre base. Ce phénomène est appelé changement de phase.

Attention ! Il ne s'agit pas ici d'une « prise d'ascenseur » ! La première différence avec celle-ci est que dans le changement de phase, les nouveaux besoins et les nouveaux comportements s'installent durablement : au moins deux ans, alors que la prise d'ascenseur est un changement de façon de communiquer instantané, le temps d'interagir avec une personne. L'interaction terminée, nous retournons dans notre base ou nous nous promenons dans nos étages, si le cœur nous en dit. Le changement de phase lui se fait progressivement, sur une période qui peut durer plusieurs mois. Une autre différence entre les deux changements est le rôle de la volonté : le changement de phase échappe à notre volonté, ses ressorts sont profonds, souvent inconscients et pas évidents à identifier. La prise d'ascenseur résulte elle d'une décision de l'individu qui veut se connecter à un autre.

Le changement de phase peut être comparé à une mue dans le règne animal : je traverse une période de transformation, à l'issue de laquelle « c'est toujours moi » !, et en même temps, j'ai changé !, j'ai une nouvelle peau. Paul Valéry a écrit « Le plus profond, c'est la peau » ...

Prenons un exemple.

Voici l'immeuble d'une personne, en avril 2004 :

Persévérant
Rêveur
Travaillomane
Rebelle
Promoteur
Empathique

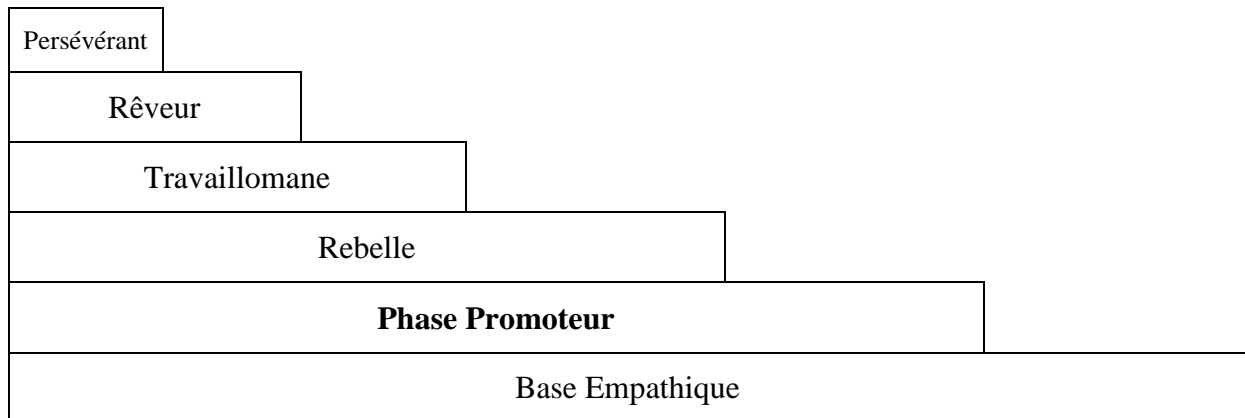
De base Empathique, elle entre en contact avec le monde par ses émotions et ses ressentis, qu'elle exprime facilement et souvent. Elle est souriante quand on l'aborde ; elle dégage beaucoup de douceur. Il y a en elle comme une vibration émotionnelle, une intensité, que l'on sent d'abord (si nous avons ce canal ouvert !), et qui s'exprime dans les yeux, sur le visage dans la voix, dans les gestes et dans le corps. Elle est pleine d'attention pour les autres, elle se soucie de leur bien être, elle offre et donne beaucoup d'elle-même. Elle crée l'harmonie autour d'elle, par sa présence chaleureuse et le soin qu'elle apporte aux être et aux choses. Partout où elle se trouve, chez elle comme au travail, elle aime être entourée. Au bureau, elle va vers les autres, leur propose « un petit café » et aime prendre du temps à se réchauffer le corps et le cœur dans ces moments d'intimité. Chez elle, elle va se pelotonner contre son compagnon et ses enfants et ronronner à leur contact. Comme elle est toute émotion, elle peut passer très vite de la joie au chagrin - les larmes lui viennent très vite - puis ressentir à nouveau du bien-être. Le cœur vit intensément. Son émotivité peut toutefois lui jouer des tours, comme de perdre ses moyens et avoir du mal à s'affirmer face aux autres, surtout face aux personnes qu'elle trouve dures et froides.

Or voici que depuis quelques mois, son comportement a changé : au travail, elle ne vient plus proposer le petit café traditionnel. Au lieu de cela, elle marche d'un pas nettement plus décidé dans les couloirs et fait cavalier seul. Elle va voir son chef et lui dit qu'elle a besoin que ça bouge maintenant, qu'elle veut aller au contact des clients désormais, et participer aux présentations à fort enjeu. Son regard est plus direct, son sourire plus affirmé. Elle dégage surtout de l'énergie et de la détermination maintenant. Elle paraît comme pressée, agissant rapidement. Elle peut même être cassante parfois, elle va droit au but. Elle s'est offert une nouvelle voiture ! Un de ces petits bolides coupés qui ont des accélérations fulgurantes ! Ça l'excite de piloter cet engin, avec la musique à fond ! Et à la maison, terminés les petits dîners aux chandelles ! On mange vite fait, pas le temps de traîner ! Son compagnon en est tout perturbé... « Mais qu'est ce qui t'arrive chérie ? » « Mais il ne m'arrive rien ! j'ai envie que ça bouge ! Partons en voyage ! J'ai envie de faire de la plongée sous-marine ! Un truc excitant ! ».

Sacré changement ! et qui dure et qui s'installe ! Elle a changé de phase : elle s'est installée à son étage Promoteur. Ce qui la motive en premier maintenant, c'est l'excitation, la prise de risque, les sensations fortes. Toutefois, elle garde toujours en elle sa douceur naturelle. Elle sait redevenir chaleureuse et compréhensive. Tout en étant directe avec ses proches et les personnes avec qui elle travaille, son souci des autres et sa sensibilité sont toujours là,

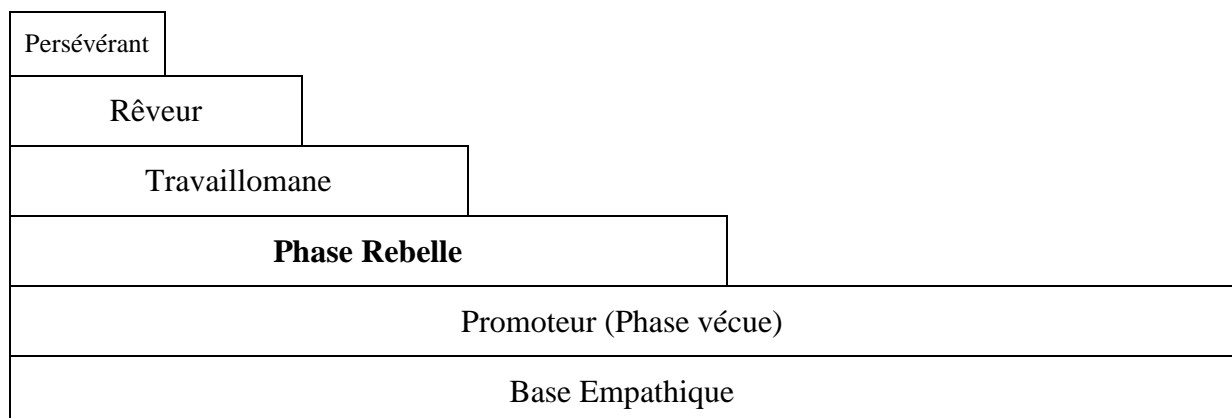
palpables, vivants. La base Empathique demeure ! Elle colore fortement la phase Promoteur, même si c'est celle-ci qui a pris le devant de scène.

Voici son immeuble maintenant :



Trois ans ont passé... Notre héroïne est entrain à nouveau de changer de peau. Elle montre moins ce côté déterminé, fonceur, parfois dur, du Promoteur. Elle est davantage présente avec les autres, mais avec une énergie nouvelle : elle cherche le contact pour plaisanter, échanger quelques vannes et rigoler un bon coup. Son regard est devenu malicieux, pétillant. Elle sautille, déboule dans les bureaux en faisant du bruit « coucou les cocos ! », avec chaque fois quelque chose de nouveau à montrer : une nouvelle fringue à la mode, son nouveau portable à la sonnerie inédite et irrésistible, etc. Elle fourmille d'idées qu'elle exprime à toute vitesse. Elle rebondit de personne en personne, elle est devenue la reine de la répartie. Quel peps ! Un vrai zébulon ! Oui, c'est comme si elle avait rajeunie de dix ans ! Une vraie ado ! Avec ses bons et ses mauvais côtés... Elle a parfois tendance à en faire trop, à trop tirer sur la corde, alors on le lui dit et là elle se met à râler contre tout le monde... « z'êtes pas marrant, franch'ment... ça me saoule c't'ambiance...pfff !!! ». Comme ce comportement se maintient dans le temps, c'est sûr, elle est passée en phase Rebelle ! Cela ne l'empêche pas d'avoir toujours sa douceur, d'être capable de donner beaucoup de tendresse : la base est toujours là !

Voilà son immeuble après ce deuxième changement de phase :



La phase vécue (Promoteur) est représentée par un étage de la même largeur que la base, signifiant par là que la personne a exploré cette partie de sa personnalité, qu'elle l'a vécue pleinement.

Si notre amie venait à changer une nouvelle fois de phase, sa prochaine serait Travaillomane. Celle d'après serait la phase Rêveur, puis la phase Persévérant. L'ordre est prévisible, mais ce qui n'est pas prévisible, c'est le fait de changer de phase lui-même. Il semble que le changement de phase soit souvent consécutif à un stress long et intense. Ce stress est en général provoqué par un événement marquant de la vie : une naissance, un décès, une rencontre, un mariage, une rupture, etc. Comment ! Se marier et avoir un enfant génèrent du stress ? Eh oui... Certes ce sont des heureux événements ! Mais des heureux événements qui transforment la vie. Or le stress est précisément l'ensemble de nos réactions physiques et psychiques à un changement dans notre environnement. L'intensité, la durée et la forme du stress (ses manifestations intérieures et extérieures) dépendent de chaque individu, de sa perception de l'événement et de la signification qu'il donne à ce dernier.

A chaque type de personnalité est associée une difficulté à résoudre dans la vie, un problème auquel faire face (telle que le chagrin, la peur, la colère, etc.). Il apparaît que le changement de phase est lié à notre attitude face à ce problème. Si nous sommes confrontés à ce problème (suite par exemple à un événement fort, tel que ceux mentionnés plus haut), deux choses peuvent se produire : la première est que nous choisissons de vivre pleinement cette situation, en ressentant et en exprimant les émotions authentiques qui l'accompagnent. Dans ce cas, nous ne changeons pas de phase, car nous « gérons » immédiatement et authentiquement le problème. L'autre option est que nous choisissons, consciemment ou pas, de fuir ou de nier le problème. Nous ne ressentons ni n'exprimons les émotions authentiques liées à ce problème (colère, chagrin, peur). Ce faisant, nous créons en nous un conflit. Ce conflit génère un stress, que nous manifestons à l'extérieur, avec force. Cela empoisonne notre vie, nos relations s'en trouvent affectées. Bref, nous traversons une crise. Ce qui se passe là, c'est comme si « la vie » nous mettait à l'épreuve, en nous mettant en situation de faire face à un aspect de nous-même que nous avons choisi d'ignorer ou d'éviter jusque là. C'est une sorte d'épreuve de force. Et là, soit nous nous enfonçons un peu plus dans la crise, avec des conséquences de plus en plus lourdes sur notre vie, personnelle, professionnelle, et sur notre santé. Soit à un moment, nous nous ouvrons et vivons alors pleinement et authentiquement ce que nous évitions jusque là. Alors nous « gérons » enfin notre problème, et c'est cela qui provoque le changement de phase. Nous avons mué... dans la douleur !

Récapitulons ! La phase correspond à une période de notre vie au cours de laquelle nous avons certaines motivations stables, et des comportements qui en découlent. La phase vient en quelque sorte « coiffer » notre base, mais elle ne la neutralise pas. La base reste active ; elle « colore » la phase. On peut dire aussi que la phase vient tempérer la base. Le changement de phase est progressif. Il est en général consécutif à un stress fort et durable, lié à la résolution d'un problème crucial pour nous. Il n'est pas le résultat d'un choix conscient. Tout le monde ne change pas de phase : l'observation et les statistiques montrent que deux tiers des personnes changent de phase. Si l'on n'a jamais changé de phase, base et phase sont confondues. Le fait de ne pas avoir changé de phase n'est en aucun cas un problème : ce n'est pas « mieux » de changer de phase. Les changements de phase se font suivant l'ordre des étages de l'immeuble : leur séquence est donc prévisible (mais pas le moment de leur déclenchement).

A vous maintenant ! Avez-vous changé de phase dans votre vie ? Etes-vous en ce moment dans une phase différente de votre base ? Je vous propose un très bel exercice pour cela... la ligne de vie.

Assurez-vous que vous disposez d'une bonne heure. Vous pouvez faire cet exercice à plusieurs, c'est encore plus riche. Prenez de quoi écrire et dessiner : de grandes feuilles de papier (idéalement, des feuilles de paper-board), des feutres de toutes les couleurs. L'exercice consiste à représenter votre vie, depuis votre naissance (et même avant...) jusqu'à aujourd'hui, comme une ligne. Illustrez comme vous le voulez les événements, les époques, les phases ! Retrouvez « qui vous étiez » dans ces différentes périodes : qu'est-ce qui vous motivait ? Que cherchiez-vous ? Qu'évitiez-vous ? Qu'aimiez-vous ? Que faisiez-vous ? Retrouvez les événements qui vous ont marqué, et leur impact sur vous. Installez-vous confortablement. Commencez à dessiner. Si vous faites l'exercice à plusieurs, réunissez-vous quand vous avez fini, et à tour de rôle, racontez votre ligne de vie, pendant que les autres vous écoutent attentivement, sans faire de commentaire.

Si vous êtes de base ou de phase Empathique, vous adorerez partager vos sentiments avec les autres ;

Rebelle : c'est rigolo comme exercice ! on dessine, on colorie ! on redevient enfant quoi ! ;

Rêveur : cela va être un beau moment d'introspection et de tranquillité, prenez tout votre temps ;

Persévérant : vous développerez la connaissance de vous-même, et cela est très important ;

Travailleuse : cet exercice demande de la méthode et de la précision ;

Promoteur : relevez le défi ! Go !

Alors... ? Comment cela s'est-il passé ? Qu'avez-vous appris ? Arrivez-vous à reconnaître votre base ? Pouvez-vous esquisser votre immeuble ? Avez-vous repéré votre phase actuelle et passées, et les événements qui auraient pu les provoquer ? Bravo !