

Saviez-vous que la manière de dire les choses a autant et parfois plus d'importance que ce qui est dit ?

La communication est le cœur de toute entreprise mais également celui de sa performance. La manière dont vous dites les choses à vos interlocuteurs comporte donc d'importants enjeux.

Aujourd'hui vous développez des relations avec vos collaborateurs, vos clients, vos fournisseurs, vos concurrents, vos proches ou également de parfaits inconnus. Tous ces échanges peuvent être menés selon une infinité d'interactions et aboutiront à une infinité de conséquences plus ou moins positives.

Ainsi, l'aptitude tout à fait singulière que vous avez développée à vous manager, à manager les autres, à négocier, à vendre, à animer dépend de votre personnalité et de la multitude de personnes que vous pouvez avoir en face de vous.

Comment convaincre votre (vos) interlocuteur(s) si chacun utilise un mode de communication différent ?

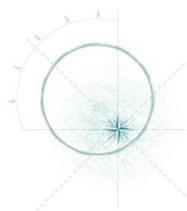
" Process Communiquer ", ça sert à quoi ?

Taibi KAHLER, docteur en psychologie, conseillant les entreprises américaines, a établi que dans la communication, c'est plus la manière de dire les choses que le contenu lui-même qui est le plus souvent à l'origine des conflits, des incompréhensions, des mésententes, ou des blocages, ...

Il a ainsi créé la Process Communication® permettant à ses utilisateurs de détecter rapidement les premiers signes comportementaux observables du stress négatif. Une réponse appropriée sera la clé pour sortir de cette « mécommunication », pour libérer la réflexion et les émotions des effets de ce stress.

La Process Communication® est à la fois un outil de communication, et un modèle de découverte et de compréhension de sa propre personnalité et de la personnalité des autres.

Chacun de nous est un "mix" de 6 types de personnalités clairement identifiées. Mais nous possédons un type de personnalité de base, acquis pour la vie et un type de personnalité que Taibi KAHLER appelle "de phase", qui peut évoluer au cours de notre vie.

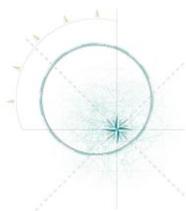


Chacun de ces types a ses codes, son langage, ses références propres. Chaque type de personnalité émet ses propres signaux d'entrée en stress puis en mécommunication.

Savez-vous qui vous êtes ?

Voici une courte présentation des caractéristiques de ces 6 types de personnalités.

	<p>Les personnes de type rebelle sont créatives spontanées, elles ont besoin d'un environnement stimulant pour exprimer cette créativité. Sous stress, elles pourront râler, blâmer et rejeter la responsabilité sur les autres.</p>
	<p>Le promoteur est adaptable, plein de ressources. Il aime l'action, les défis et peut se montrer direct et ferme. Son stress le poussera à exiger des autres qu'ils se débrouillent seuls, il pourra aller jusqu'à prendre des risques dangereux et manipuler.</p>
	<p>Le rêveur est calme, introspectif, imaginatif et analytique. Le stress le fera devenir passif voire transparent.</p>
	<p>Le persévérant est dévoué, ses pensées s'axent sur les opinions. Il a besoin de se sentir respecté et deviendra très exigeant sous-stress et partira dans des croisades s'il n'en sort pas.</p>
	<p>Le travaillomane aime la logique, les faits et se mettra à sur-détailler sous stress pour tendre au sur-contrôle à l'extrême (vérifie le travail de ses collègues...).</p>
	<p>L'empathique est chaleureux, sensible et son fonctionnement est tourné vers les émotions. Il aura tendance à se sur-adapter sous-stress puis pourra faire des erreurs stupides et se sentir victime</p>



L'un des principes fondamentaux de la Process Com® établit que **nous développons tous, au cours de notre histoire, plus ou moins des caractéristiques de chacun des 6 types.**

Nous avons un type de base, ancré depuis le tout début de notre vie et un enchevêtrement ordonné des autres types dont l'ordre est immuable. Les épreuves de la vie, les périodes de stress intense nous font changer de phase, si cela ne s'est jamais produit nous avons une base et une phase confondue.

En fonction de notre « immeuble », constitué par les six étages de notre personnalité, nous communiquons donc selon les caractéristiques des types que nous « possédons » le plus. L'objectif est donc de savoir recourir aux étages que nous maîtrisons le moins lorsque nous échangeons avec quelqu'un dont la base n'est pas la même que la nôtre.

Mais attention à la perte d'énergie ! Si votre dernier étage est le type rebelle, nous vous mettons au défi de communiquer sur un canal ludique durant toute une journée, une matinée, ou simplement pendant une conversation. Cet exercice peut être répété à chaque fois que vous communiquez avec quelqu'un, nous vous laissons donc prendre l'ascenseur !

Si vous souhaitez en découvrir davantage sur la Process Com®, pro infinae vous invite à un buffet dinatoire instructif et convivial le 19 Avril à Carquefou.

Venez écouter, comprendre, partager et communiquer !

Plus d'infos sur notre blog : <http://www.proinfae.com/blog/sujet/nos-actus/evenements/>

Pro Infae
contact@proinfae.com

