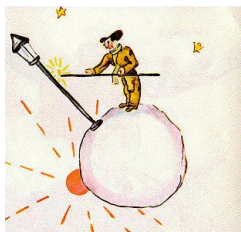
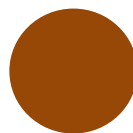


PCM : Les SIX types de personnalités



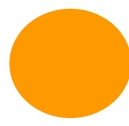
Persévérant



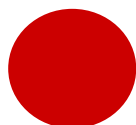
Rêveur



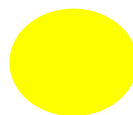
Travaillomane



Empathique



Promoteur



Rebelle

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

C'est le besoin psychologique de la Phase que nous avons à satisfaire pour être en énergie positive et ainsi, pouvoir utiliser efficacement les ressources de chaque « étage » en fonction des sollicitations de notre environnement ou de nous même. En cas de stress léger, nous montrerons probablement les comportements négatifs de notre phase actuelle, si le niveau de stress est sévère c'est alors les comportements négatifs de notre Base qui apparaîtrait.

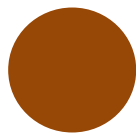
A travers le modèle, chacun peut ainsi identifier son scénario de stress qui lui est propre, et qu'il mettra en œuvre malgré lui en cas de mécommunication. D'autre part chacun identifiera ses stratégies individuelles de succès et les conditions.

D'après le site de Kahler Communication – spécialisé en PCM

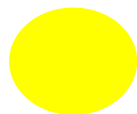


Empathique

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
EMPATHIQUE	Suis-je aimable ? Peut-on aimer quelqu'un comme moi ?	<ul style="list-style-type: none"> -Perçoit le monde au travers du filtre des émotions -Attache beaucoup d'importance à la relation, au confort relationnel -Comportement empathique naturel -Souriant (e) -Un problème relationnel est perturbant pour la personne -Préfère une communication basée sur l'attention personnalisée 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Tendance à la suradaptation, à en faire trop -Perd son assurance et la fermeté dans ses décisions <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Se sent victime -Peut faire des erreurs involontaires et « stupides » qui le décrédibilisent <p>Position de vie - ; +</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Chaleureux, sensible, attentif - Perçoit le monde à travers le filtre de ses émotions - Intuitif, ses intuitions sont difficiles à expliquer rationnellement - Grande qualité d'écoute - Besoin de communication basée sur l'attention personnalisée - Besoin d'un style d'interaction bienveillant 	<p><i>Se montrer compréhensif à ce qu'il ressent et l'encourager avec chaleur</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Montrer de la compréhension et l'encourager lors de difficultés rencontrées - S'intéresser authentiquement à lui - Chercher chaleureusement avec lui les solutions qui lui permettront de progresser - L'assurer de son soutien et de sa disponibilité

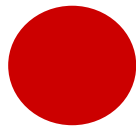
**Rêveur**

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
REVEUR	Suis-je voulu ?	<ul style="list-style-type: none"> -Perçoit le monde au travers du filtre de l'imagination -Grande capacité d'écoute et d'introspection -Démontre une grande sérénité en apparence, font preuve de patience et de clairvoyance -Il est souvent nécessaire de les inciter à agir -Dans l'entreprise, il ou elle préfère travailler seul, a besoin de directive claires et de faire à son rythme -Capacité à se concentrer -Attendent qu'on les appelle, qu'on les sollicite pour leur démontrer qu'il ou elle est voulu(e) 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Il devient passif, se replie sur lui-même et se coupe des autres -S'implique dans plusieurs projets et ne les mène pas forcément à bien - S'il doit communiquer, a tendance à ne pas finir ses phrases <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Attend passivement - Devient transparent, disparaît physiquement <p>Position de vie - ; +</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Calme et tranquille, peu réactif -De caractère contemplatif, a besoin de déclencheurs extérieurs pour entrer en action -A besoin de solitude pour réfléchir et « respirer », capable de se concentrer longtemps sans voir le temps passé - A beaucoup d'imagination, ce qui lui permet de prendre de la hauteur par rapport à des situations où les autres restent « le nez dans le guidon » - Voit les situations dans leur globalité - A besoin d'un style d'interaction directif 	<p><i>Prendre la direction de l'entretien avec le coaché</i></p> <p><i>Utiliser ses capacités imaginatives et son goût pour l'analyse approfondie des situations</i></p> <p><i>Lui laisser des moments de réflexion</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Respecter son rythme tranquille et efficace (efficace parce que tranquille) -Avoir des échanges brefs et divers. -Accepter son besoin de solitude



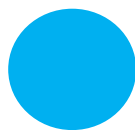
Rebelle

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
REBELLE	Suis-je acceptable ?	<ul style="list-style-type: none"> - Perçoit le monde au travers du filtre des réactions à ce qu'elle ressent - A besoin de nombreux contacts divers et variés ; d'interactions ludiques - Aime faire réagir les autres - Fonde ses décisions sur « j'ai envie ou je n'ai pas envie » - Facilité à dire tout haut ce qu'elle pense tout bas - Ne se laisse pas impressionnée par les niveaux hiérarchiques - Cherche à avoir le dernier mot - Grande créativité, aime apporter des idées nouvelles, des solutions 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soupire, râle, ne comprend plus rien, se met à « ramer » - Attend que les autres fassent les choses à sa place <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Blâme, rejette la responsabilité sur les autres et exporte sa colère <p>Position de vie - ; +</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Créatif et spontané - Aime jouer en travaillant - Adeptes du Carpe Diem - Réagit à ce qu'il ressent : aime ou n'aime pas, a envie ou n'a pas envie - grande motivation liée à la qualité de la relation avec les autres (sympas ou ennuyeux) - A besoin d'un environnement stimulant et ludique où il peut exprimer librement sa créativité 	<p><i>Adopter un style décontracté avec la personne et opter pour de nombreuses mises en situations sous forme de jeux de rôles. Utiliser l'effet miroir du langage non verbal en reproduisant les expressions du coaché</i></p> <p>Pour communiquer efficacement avec la personne :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utiliser la plaisanterie et la dédramatisation pour aborder les sujets les plus délicats - Accepter son goût peu développé pour tout ce qui fait appel aux convenances - Favoriser l'expression et la mise en place d'idées nouvelles



Promoteur

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
PROMOTEUR	Suis-je vivant ?	<ul style="list-style-type: none"> -Perçoit le monde à travers le filtre de l'action - Apprend en faisant, a besoin d'être en permanence dans l'action -Aime relever les défis, sans nécessairement y donner du sens - Grande faculté d'adaptation 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ne supporte pas les gens « dépendants » -Attend des autres qu'ils se débrouillent seuls <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Prend des risques pour sa santé, sa sécurité, ses affaires -Manipule son entourage et cherche à déstabiliser son interlocuteur - Créé des tensions <p>Position de vie + ; -</p>	<ul style="list-style-type: none"> - aime les défis, la nouveauté, les résultats immédiats -agit en fonction de ses intuitions, et s'adapte selon les résultats -a une grande capacité d'adaptation -n'aime pas le reporting et la participation à de longues réunions basées sur les échanges d'idées ou la transmission d'information - solitaire et fonceur - A besoin d'un style d'interaction directif : on lui fixe un défi, il fonce 	<p><i>Accepter le côté fonceur de la personne, même si celui-ci doit le conduire dans le mur, car il apprend de ses expériences. L'inviter à réfléchir après l'action, puis tirer les conséquences positives et négatives de ses actes.</i></p> <p>Communiquer efficacement avec lui nécessite de :</p> <ul style="list-style-type: none"> -reconnaître ses exploits -accepter son côté vantard -Etre ferme avec lui et le stimuler par les défis -accepter son goût limité pour l'organisation rigoureuse et les reportings systématiques



Travaillomane

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
TRAVAILLOMANE	Suis-je compétent ?	<ul style="list-style-type: none"> - Perçoit son environnement au travers de la pensée factuelle. - Très investi dans sa vie professionnelle - Bon esprit d'analyse envisageant toutes les solutions - Difficultés à synthétiser avec tendance à se noyer dans les détails - Besoin d'atteindre les objectifs (voir de les dépasser) et d'être reconnu pour cela - Approche décisionnelle basée sur un rassemblement et une étude préalable de toutes les informations - peut paraître froid et distant/ empathique ou ennuyeux/rebelle. - responsable, organisé, cherche à développer ses compétences 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pinaille, surdétaille, devient perfectionniste - Se surinvestit, délégrant de moins en moins <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Surcontrôle, a tendance à tout vérifier plusieurs fois - critique le manque de compétence, l'insuffisance d'organisation, le non-respect des délais <p>Position de vie + ; -</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Logique, organisé - Motivation première : atteinte des objectifs - Centré sur les faits - Pense avant d'agir - Préfère la communication basée sur l'échange d'information - N'aime pas l'imprévu, l'improvisation, l'approximatif - Besoin d'un style d'interaction fondé sur l'analyse des faits, la transmission d'informations 	<p><i>Lui fournir toutes les formations dont il a besoin</i></p> <p><i>Structurer et planifier avec lui les étapes à franchir</i></p> <p><i>Lui proposer plusieurs solutions et le laisser décider</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - il a besoin d'analyser et de comprendre ses propres réactions pour comprendre celles des autres - démontre peu d'intérêt pour le contexte émotionnel : expliquer rationnellement l'impact des émotions sur les performances est la porte d'entrée privilégiée vers le travail sur les émotions



Persévérant

Type de personnalité	Question existentielle	Caractéristique	Sous stress	Hors stress	Attitude du Coach et Canaux de communication
PERSEVERANT	Suis-je digne de confiance ?	<ul style="list-style-type: none"> -Perçoit le monde à travers le filtre de leurs opinions et de leur système de valeurs - Porteur de valeurs altruisme universel -La confiance de l'autre et en l'autre est la « clé de contact » pour établir une relation avec elle ou lui - Jugent les situations et les gens en fonction de leur cadre de référence - Dit parfois à l'autre ce qu'il doit faire, même si on ne lui a rien demandé -Dévoué, engagé pour les causes aux quelles elle croit - A besoin d'être reconnu pour son travail, mais sa satisfaction viendra d'avoir apporté sa contribution, plutôt que dans l'atteinte des objectifs - A besoin d'être reconnu pour ses opinions 	<p>1^{ère} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Devient négatif, ne souligne que ce qui ne va pas -Ne mentionne pas forcément ce qui va bien <hr/> <p>2^{ème} phase :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Part en croisade et cherche à imposer son point de vue, n'écoute plus, coupe la parole -Développe un côté « tous ceux qui ne sont pas avec moi, sont contre moi » <p>Position de vie + ; -</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Aime s'engager pour une mission à laquelle il adhère -Femme ou homme de conviction -Conscientieux, va au bout de ce qu'il entreprend -Perçoit les situations à travers le filtre de ses opinions -Lui demander son avis est particulièrement important - Agit d'autant plus facilement qu'il croit en la décision prise d'interaction démocratique -Préfère une communication basée sur l'échange d'opinion - A besoin de se sentir respecté - A besoin d'un style d'interaction démocratique 	<p><i>L'écouter, respecter son point de vue et en valoriser les points positifs</i></p> <p><i>Etre un modèle d'éthique et de déontologie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - L'interroger sur sa façon de concevoir sa stratégie, son action -Lui proposer de lui donner des conseils s'il le demande -Souligner les points d'accord, et proposer de réfléchir ensemble sur les points de désaccord -Pratiquer la reformulation de son point de vue. Pour pouvoir adhérer il doit se sentir compris et respecté