

# InterActions Stratégiques :

## L'Alchimie du Succès Entrepreneurial

avec PCM<sup>®</sup>

Carole FERREIRA CERCA



# FONDAMENTAUX DE LA PROCESS COMMUNICATION

- ★ Développé dans les années 70 par l'américain Taibi Kahler, Docteur en psychologie.
- ★ Ses études sont subventionnées par la NASA pour recruter les astronautes.
- ★ Ses travaux sur le Mini-scénario sont récompensés par le prix Eric Berne en 1977.
- ★ Aujourd'hui, plus d'1,5 million de personnes ont complété leur profil à travers le monde.



# Les deux piliers de PCM

La **MANIÈRE** de dire les choses a autant et parfois plus d'importance que **CE** qui est dit.

Chacun de nous développe plus ou moins au cours de sa vie les caractéristiques de chacun des six Types de Personnalité.

# Exemple d'immeuble de personnalité



# Domaines d'utilisation de Process Communication Model®

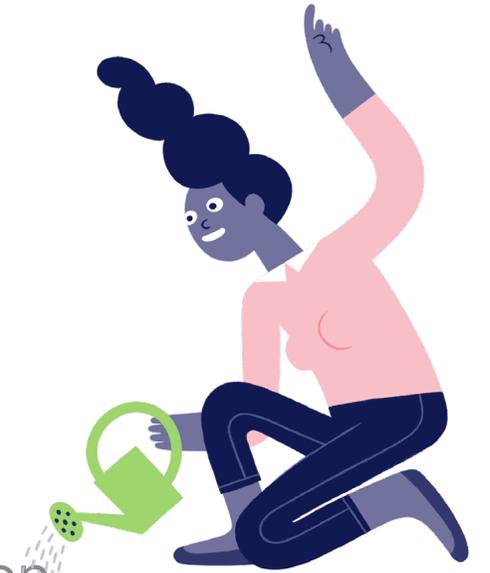
- Management d'équipe
- Prévention et résolution des conflits
- Aide au recrutement
- Vente, négociation, service clientèle
- Développement des organisations et du personnel

Techniques de présentation  
et de modération

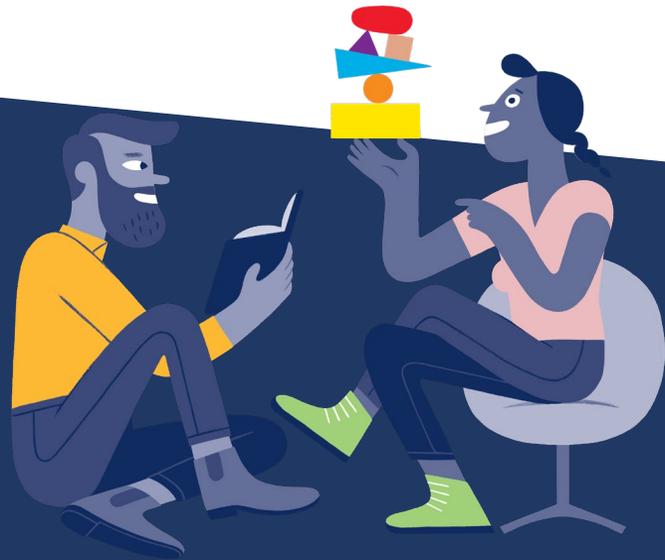
Coaching, consulting,  
développement personnel

Relation d'aide soignant-patient

Enseignement et éducation



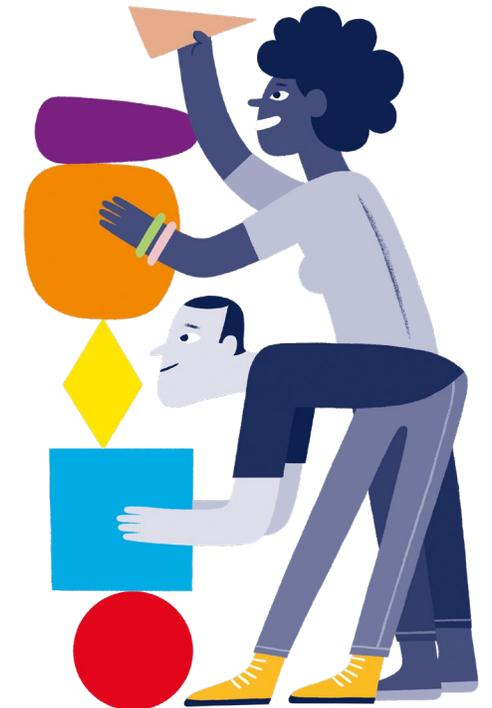
# LES PERCEPTIONS



- 6 Perceptions par lesquelles nous expérimentons, interprétons et réagissons à notre environnement.
- Filtres de nos expériences, observables à travers notre vocabulaire et notre structure de phrases.
- Une de ces Perceptions = comment nous disons les choses, notre processus.

# Si vous deviez dire à un adolescent le secret du succès dans la vie...

1. «... de travailler dur, de penser clairement, d'être logique et de structurer son temps.»
2. «... d'être consciencieux, de respecter les règles, d'adhérer à de grands principes moraux et de contribuer à l'avancement de l'humanité.»
3. «... de prendre soin des autres, d'être sensible à leurs sentiments.»
4. «... de rester calme et réfléchi dans toute situation, de prendre du temps pour soi, de s'isoler pour réfléchir à la vie et à des choses plus abstraites.»
5. «... d'être soi-même, de faire ce dont on a envie, de kiffer et d'être créatif.»
6. «... de faire de nombreuses choses passionnantes, de savoir retomber sur ses pattes et d'aller à fond.»



# LE LANGUAGE DES 6 PERCEPTIONS

## Perception

Pensées factuelles

Opinions

Émotions

Inactions (réflexions)

Réactions (j'aime/j'aime pas)

Actions

## Vocabulaire basé sur

Les mots de la logique

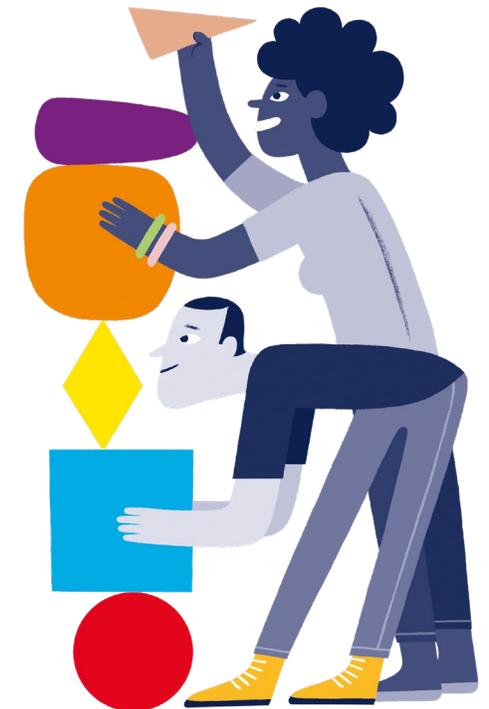
Les convictions et les valeurs

Les mots des ressentis

L'invitation à l'action (imagination)

L'humour, le jeu et la complicité

L'initiative et ses bénéfices





**JE SUIS POLYGLOTE!**



Mon accompagnement vise à vous fournir, vous entrepreneurs, une structure méthodique pour aborder les défis professionnels. En analysant logiquement vos comportements, vos besoins et vos situations, je vous aide à optimiser votre efficacité et à atteindre vos objectifs de manière structurée et réfléchie.

Je suis convaincue que rester fidèle à ses valeurs et convictions dans l'entrepreneuriat renforce l'intégrité et l'authenticité. Si cet adage vous parle, je serai présente pour vous accompagner vers un leadership durable et une vision d'entreprise cohérente.

Cette vision doit vous emmener loin, vous donner à envisager de nouvelles possibilités et à rêver grand.

Pour la soutenir, ce qui reste important dans ma mission c'est vous. Vous aidez, vous entrepreneurs, à comprendre et à gérer vos émotions ainsi que celles de vos équipes. Un environnement de travail harmonieux et la bienveillance sont un soutien majeur face aux défis de l'entreprise.

Ma méthode c'est aussi : sérieux sans se prendre au sérieux. L'entrepreneuriat est une aire de jeu extraordinaire. De l'énergie et du fun mais aussi des sorties de zone de confort, je vous en promets pour dynamiser votre perspective pro.

Je n'ai plus qu'une chose à vous dire : Testez et profitez de votre champ des possibles. Chiche ?

# BESOINS PSYCHOLOGIQUES



- ★ Désirs d'attention et de motivation qui doivent être comblés pour un fonctionnement efficace et productif. Ce sont des faims de base qui doivent être satisfaites.
- ★ Désirs puissants que nous cherchons à satisfaire consciemment ou non.
- ★ Leur satisfaction positive conduit à la motivation et au bien-être.
- ★ Leur satisfaction négative aboutit à la Mécommunication (communication sous stress).



# BESOINS PSYCHOLOGIQUES



## BESOIN PSYCHOLOGIQUE

## SATISFACTION POSITIVE

### STRUCTURATION DU TEMPS

Jalonner notre travail. Planifier notre journée.

### RECONNAISSANCE POUR LE TRAVAIL PRODUCTIF

Savoir que la qualité et la quantité de notre travail est reconnue.

### RECONNAISSANCE POUR LE TRAVAIL DÉVOUÉ

Être reconnu pour notre engagement au travail.

### RECONNAISSANCE POUR LES CONVICTIONS

Se sentir respecté et savoir que notre avis est recherché.

### RECONNAISSANCE POUR LA PERSONNE

Être apprécié pour la personne que nous sommes.

### SENSORIELS

Satisfaire nos 5 sens.

### SOLITUDE

Avoir un endroit pour pouvoir se retirer quand c'est nécessaire. Etre seul.

### CONTACT

Contacts énergiques, variés et ludiques.

### EXCITATION

Avoir beaucoup d'excitation sur une période de temps courte.

# BESOINS PSYCHOLOGIQUES



BESOIN PSYCHOLOGIQUE	SATISFACTION POSITIVE	SATISFACTION NÉGATIVE
<b>STRUCTURATION DU TEMPS</b>	Jalonner notre travail. Planifier notre journée.	Devenir rigide sur les horaires et les échéances.
<b>RECONNAISSANCE POUR LE TRAVAIL PRODUCTIF</b>	Savoir que la qualité et la quantité de notre travail est reconnue.	Critiquer le manque de compétence des autres. Sur-contrôler. Micro-manager.
<b>RECONNAISSANCE POUR LE TRAVAIL DÉVOUÉ</b>	Être reconnu pour notre engagement au travail.	Attaquer les autres pour leur manque d'implication dans leur mission.
<b>RECONNAISSANCE POUR LES CONVICTIONS</b>	Se sentir respecté et savoir que notre avis est recherché.	Sermonner, partir en croisade, pousser nos opinions avec insistance. Imposer nos convictions.
<b>RECONNAISSANCE POUR LA PERSONNE</b>	Être apprécié pour la personne que nous sommes.	Faire des erreurs involontaires qui décrédibilisent. Inviter à la critique. Créer des drames.
<b>SENSORIELS</b>	Satisfaire nos 5 sens.	Arrêter de prendre soin de nos 5 sens.
<b>SOLITUDE</b>	Avoir un endroit pour pouvoir se retirer quand c'est nécessaire. Être seul.	Se retirer de façon prolongée. Ne plus être disponible.
<b>CONTACT</b>	Contacts énergiques, variés et ludiques.	Provoquer. Blâmer. Râler.
<b>EXCITATION</b>	Avoir beaucoup d'excitation sur une période de temps courte.	Manipuler. Semer la zizanie. Ignorer ou enfreindre les règles.

**Carole FERREIRA CERCA**

**Besoin/envie d'un accompagnement individuel,  
d'une formation d'équipe, de plonger dans pcm ?**

**Restons en contact!**

**[carole@caroleferreira.com](mailto:carole@caroleferreira.com)**

**06 09 81 27 69**

**[LinkedIn](#)**

**PROCESS COMMUNICATION C'EST ENCORE TELLEMENT +...**

**Mon inventaire, mes talents, Les types de personnalités, mes stress, ma motivation,  
les comportements non verbaux...**

**POUR :**

**Optimiser mon efficacité, utiliser mes talents, gérer mon temps, comprendre mes  
clients, sortir du stress, me faire comprendre, ...**

