

## **Quarante-cinq ans et cela continue... grâce à vous**

Taibi Kahler, Ph.D. ; **Août 2013**

### Résumé

L'auteur présente la création de Process Communication Model.

### L'Université de Purdue

Nous étions en septembre 1968, et j'avais obtenu une bourse d'assistant de recherche auprès du célèbre auteur et spécialiste du développement de l'enfant, le Dr William Ellsworth Martin, chef du département de développement de l'enfant et de la vie familiale (CDFL) à l'Université Purdue.

Mon diplôme de premier cycle de l'Université Purdue était en littérature anglaise, et il me fallait maintenant faire une thèse de master en CDFL. La chance m'a encore souri, car j'ai été affecté à travailler sous la tutelle du Dr Mary Endres, reconnue comme enseignante de l'année à Purdue. Mary était une femme compatissante, sensible et chaleureuse, avec une énergie juvénile lui permettant de travailler des heures interminables sur les projets qu'elle aimait.

Mary était toujours intéressée par l'amélioration des compétences de communication des nouveaux enseignants avec leurs élèves, et nous encourageait, étudiants diplômés, à faire des recherches sur les dynamiques de communication. Ainsi a débuté mon intérêt académique pour le processus, avant même que j'aie entendu parler de l'Analyse Transactionnelle [AT].

Cet automne-là, j'ai commencé ma recherche pour le diplôme de Master of Science sur la thèse intitulée : « Les effets du processus de gestion des enseignants via un retour vidéo sur le comportement verbal des enseignants stagiaires » (Kahler, 1971).

Quelques mois plus tard, Mary m'a invité à l'accompagner à une conférence sur l'"OKness" par le psychiatre local Edward "Pete" Stuntz, M.D. Il faisait froid ce soir-là, mais je ressentais une chaleur intérieure croître en moi, captivé par ses explications sur le fait que chacun d'entre nous possède une part Parent, une part Adulte et une part Enfant. Il citait un autre psychiatre qui avait créé cette théorie, un Dr Eric Berne.

Ce modèle de thérapie « Je suis OK – Vous êtes OK » expliquait non seulement le comportement humain, mais permettait aussi de l'observer à travers les mots, les tons, les gestes, la posture et les expressions faciales. Il l'appelait l'Analyse Transactionnelle.

Je devais en savoir plus. Le Dr Stuntz semblait lire dans nos pensées, ou utilisait simplement cet outil d'observation de l'AT pour lire notre comportement : « Ceux d'entre vous qui souhaitent en savoir plus à ce sujet, veuillez m'appeler à l'hôpital psychiatrique de la vallée de Wabash pour un rendez-vous. »

Son bureau était juste assez grand pour un petit groupe, avec une table basse au centre et des chaises et canapés de différentes tailles autour. Dans un coin se trouvait un tableau avec trois cercles dessinés l'un au-dessus de l'autre.

« Je suis en développement de l'enfant et vie familiale à l'université, et j'aimerais devenir thérapeute en AT », ai-je commencé, m'attendant à une réponse. Mais aucune réponse. J'ai remarqué qu'il portait un appareil auditif et j'ai supposé qu'il ne m'avait pas entendu. « Je suis en développement de l'enfant et vie familiale à l'université, et j'aimerais devenir thérapeute en AT », ai-je répété plus fort, en hochant la tête en parlant.

« Je vous ai entendu la première fois. Avez-vous entendu que vous ne m'avez rien demandé ? »

J'étais momentanément confus, essayant de me souvenir de ce que j'avais dit ou non. Je voulais vraiment faire bonne impression. Que cherchait-il à me dire ?

« Je veux être thérapeute en AT », ai-je lâché. Il resta silencieux. Ainsi commença ma première leçon en AT.

Me ressaisissant, j'ai continué : « Que dois-je faire pour devenir thérapeute en AT ? »

J'étais assez soulagé lorsque le Dr Stuntz a répondu : « Rejoignez un groupe de thérapie AT en tant que patient, assistez à nos séminaires d'AT et devenez membre clinique de l'Association internationale de l'analyse transactionnelle. »

Ma bourse d'assistant de recherche me permettait de vivre et d'étudier à l'université, mais je n'avais pas d'assurance me permettant d'entrer en thérapie. C'est alors que Mary Endres m'a présenté sa philosophie du « Pay it Forward » : « Je paierai pour votre thérapie à deux conditions. Pendant les week-ends et jours fériés où je partirai, vous acceptez de garder ma maison et mes chiens. Et vous acceptez d'aider quelqu'un quand vous le pourrez, soit financièrement, soit en agissant. » J'ai accepté.

Les mois passèrent, et je suis passé de patient à observateur dans les groupes de thérapie AT du Dr Stuntz. Lui et un jeune pasteur, Steve Winners, ont formalisé les séminaires d'AT sous le nom de « The Winner's Circle », dont les membres comprenaient plusieurs médecins et quelques-uns d'entre nous, étudiants diplômés. L'un de ces étudiants, Richard Erskine (Erskine et Zalzman, 1979), allait également recevoir le prix scientifique commémoratif Eric Berne et apporter des contributions significatives à l'AT.

Dans l'un de nos groupes d'étude des séminaires d'AT, le Dr Stuntz nous a enseigné le triangle dramatique de Dr Stephen Karpman (Karpman, 1968), qui postulait que les gens dans le Drame [néгатif] assumaient l'un des trois rôles : Victime [V], Sauveur [R] ou Persécuteur [P], changeant souvent ensuite de rôle. J'étais fasciné par la simplicité d'un concept aussi profond. Je ne savais pas encore que j'allais vivre ma première expérience dans l'un des rôles du triangle dramatique cette même semaine, tout en étant supervisé par le Dr Stuntz en tant que co-leader dans l'un de ses groupes de thérapie.

« Qui voudrait commencer ce soir ? », demanda le Dr Stuntz. À ce moment-là, un homme apparut dans l'encadrement de la porte, tendant les bras comme s'il cherchait à attraper quelque chose dans l'air.

« Je ne sais pas où m'asseoir », dit le nouveau venu.

« Personne ne va s'asseoir sur cette chaise », proposa Susan.

Jim avançait lentement, avec des pas hésitants, tendant à nouveau les deux mains.

« Oh, cet homme est aveugle », me suis-je dit. Juste à ce moment, Jim se dirigea vers la table basse située au centre du groupe. Instinctivement, je me levai pour l'empêcher de se blesser, mais la main du Dr Stuntz se posa sur mon épaule pour me retenir. Je sentis une montée de colère, et faillis crier à haute voix les mots qui résonnaient dans ma tête : « Mais qu'est-ce qui ne va pas chez vous ! Vous ne voyez pas ? Cet homme est aveugle et il va se blesser ! »

À la dernière seconde, Jim changea de direction, évitant de justesse le bord tranchant de la table, et s'assit.

Le Dr Stuntz reprit : « Tout le monde, voici notre nouveau membre, Jim. Susan, commençons par toi. »

Lors du débriefing après la supervision, le Dr Stuntz commença par une déclaration incisive : « Vous avez cru que vous deviez être responsable de quelqu'un de proche quand vous étiez enfant. »

Comment savait-il cela ? Ensuite, il se tourna vers le tableau qui montrait encore le schéma du Triangle Dramatique, représentant les trois rôles : Persécuteur, Sauveur, et Victime. Il souligna que Jim n'avait rien demandé, signalant qu'il jouait le rôle de Victime. Susan était entrée dans le Triangle Dramatique en prenant le rôle de Sauveur, l'une des raisons pour lesquelles elle était en thérapie.

Le Dr Stuntz continua en m'expliquant que Jim souffrait d'hystérie de conversion et qu'il n'était pas aveugle de manière organique. Je me justifiai en disant : « Je voulais juste empêcher Jim de se blesser... Je ne savais pas qu'il n'était pas aveugle. »

Habitué à donner des devoirs, le Dr Stuntz me dit, avec ce que j'interprétei comme un sourire en coin : « Lors de notre prochaine séance de supervision, dites-moi si vous étiez dans le Triangle Dramatique avec Jim. »

Comment pouvais-je savoir si j'avais simplement voulu faire quelque chose de gentil ou si j'avais joué le rôle de Sauveur ? Est-ce que quelqu'un dans la même situation n'aurait pas voulu empêcher quelqu'un de se blesser ?

Après plusieurs jours de réflexion personnelle, je réalisai que j'avais dû être un Sauveur, car ma colère envers le Dr Stuntz ne venait pas seulement de l'idée qu'il avait tort, mais aussi du fait que je le jugeais « pas OK ». J'étais passé au rôle de Persécuteur.

C'est pour cette raison qu'il m'avait d'abord dit : « Vous avez cru que vous deviez être responsable de quelqu'un de proche quand vous étiez enfant. »

Je commençai à mener des thérapies de groupe à l'hôpital psychiatrique de Wabash Valley, toujours sous la supervision du Dr Stuntz. Au fur et à mesure que les membres du Winners' Circle s'intéressaient de plus en plus à l'Analyse Transactionnelle (AT), le Dr Stuntz invita le Dr Hedges Capers Sr. à faire une démonstration de la pratique de l'AT dans un cadre de groupe, lors de ce qu'on appelait un marathon. Hedges était un ami et confident du créateur de l'AT, le Dr Eric Berne.

Cette expérience allait changer ma vie.

Hedges vint à l'hôpital psychiatrique de Wabash Valley pour diriger un marathon d'AT de deux jours. Il termina le week-end avec un exercice de fantaisie expérientielle. Il nous donna l'instruction suivante : « Imaginons que cinq ans se sont écoulés, et que nous nous retrouvons pour partager tout ce que nous avons accompli et ressenti au cours de ces cinq années. » Je m'approchai de Hedges et lui dis : « Nous avons vraiment passé cinq merveilleuses années ensemble dans ton institut à La Jolla.

J'ai terminé mon doctorat, je suis devenu membre clinique de l'ITAA, et j'ai publié quelques idées. » Je ressentis de la peur et cherchai dans ses yeux tout signe de rejet. Mais au lieu de cela, il posa une main sur mon épaule et, avec une sincérité dans la voix que je n'oublierai jamais, il dit : « Taibi, mon ami, nous avons aidé des gens, et je te remercie d'être avec moi à l'institut. Et ces idées d'AT que tu as eues ont touché la vie de milliers de personnes. » Cette permission m'a été accordée avant même que je ne sois membre régulier, bien avant que je n'aie la moindre idée de ce qu'était un Driver.

Je n'oublierai jamais la puissance des permissions. Cinq ans plus tard, j'avais mon doctorat, j'avais découvert et développé le modèle de thérapie du miniscénario, publié plusieurs articles, été rédacteur invité du \*Transactional Analysis Journal\*, membre du conseil d'administration et membre provisoire de l'ITAA, et j'avais été directeur de la formation clinique pour Hedges dans son institut pendant plusieurs années. Il devint mon mentor et une figure paternelle.

En réfléchissant à la puissance des permissions, je crois que cela est une fonction de la structure de la personnalité. Hedges avait une Base Rebelle, puis était passé en Phase Empathique. Moi, j'avais une Base Analyseur, mais j'étais également en Phase Empathique. Ses besoins psychologiques naturels en Phase Empathique, liés à la reconnaissance de la personne, correspondaient aux miens : « Taibi, mon ami, nous avons aidé des gens, et je te remercie d'être avec moi à l'institut. » Et il a intuitivement répondu à mes besoins de reconnaissance du travail, propres à ma Base Analyseur avec : « Et ces idées d'AT que tu as eues ont touché la vie de milliers de personnes. »

Je fus inspiré à utiliser davantage l'AT dans ma pratique. Et je l'ai fait. Un soir, après avoir révisé les mécanismes de défense classiques et les états du moi de Berne, je fis une découverte intéressante dans l'un de mes groupes de thérapie. Ayant un don naturel pour voir comment les choses s'assemblent, et un talent naturel pour observer les détails, je remarquai que juste avant qu'un patient ne montre des signes de comportements névrotiques, psychotiques ou de troubles de la personnalité, comme en témoignent les états du moi fonctionnels [c'est-à-dire observables], il ou elle montrait des comportements qui se répétaient constamment, ne durant que quelques secondes, et agissant comme des portes d'entrée vers une détresse supplémentaire. Ces comportements observables étaient analogues à la fois aux mécanismes de défense classiques et aux contre-scénario en AT. J'avais découvert les Drivers.

Le Dr Eric Berne avait quantifié les comportements en examinant les mots, les tons, les gestes, la posture et les expressions faciales. Mon hypothèse était simple : si ces Drivers fonctionnaient comme des portes d'entrée vers une détresse évidente, alors en créant et complétant un tableau de ces comportements observables, qui étaient mutuellement exclusifs tout en étant exhaustifs par rapport à d'autres comportements, je pourrais avoir découvert quelque chose de valeur.

Après plusieurs semaines d'observation, en personne et à partir de vidéos de patients, j'avais complété mon tableau de cinq ensembles d'indices comportementaux mutuellement exclusifs, tous précédant immédiatement des comportements d'attaque verbale, de vengeance ou de victimisation. J'ai nommé ces cinq Drivers : Fais-Plaisir, Fais des Efforts, Sous Parfait, Sois Fort et Dépêche-toi. J'ai emprunté le mot Driver à la notion de pulsion de Freud, ou instinct de base vers un comportement répétitif.

Comme chaque Driver pouvait être projeté ou intériorisé, ils représentaient une attitude du type « pour moi » et « pour toi ».

En conceptualisant cela dans un cadre d'AT, je pensais aux quatre positions de vie hypothétisées par le Dr Thomas Harris (Harris, 1967) : « Je suis OK – Vous êtes OK », « Je suis OK – Vous n'êtes pas OK », « Je ne suis pas OK – Vous êtes OK », et « Je ne suis pas OK – Vous n'êtes pas OK ». Les Drivers, cependant, ne correspondaient à aucune de ces positions. Ils représentaient plutôt une position conditionnelle du type « OK si », ce qui suggérait une séquence supplémentaire.

Ayant une aversion pour la classification négative des individus, je m'opposai à l'idée de Harris selon laquelle les personnes adoptaient une quelconque position de vie de type « pas OK ». J'en vins donc à postuler qu'il n'y avait qu'une seule position de vie existentielle : « Je suis OK – Vous êtes OK ». Les autres positions n'étaient que des comportements. Et les Drivers représentaient une autre position comportementale : \*\*OK si\*\*, sous deux formes : « Je suis OK – Vous êtes OK si... » et « Vous êtes OK – Je suis OK si... ».

J'ai une Base Analyseur. J'étais naturellement attiré par l'AT des années soixante, qui se concentrait sur l'utilisation de la partie Adulte (la partie qui réfléchit) pour résoudre ses problèmes. Par conséquent, j'ai créé un inventaire d'AT que j'ai décidé d'utiliser dans le cadre de mes recherches doctorales : « Prévoir l'échec scolaire chez les garçons de neuvième et douzième années avec la \*Kahler Transactional Analysis Scénario Checklist\* » (Kahler, 1972). Désireux de valider davantage cet inventaire, je l'ai élargi pour inclure des adultes, ajouté les Drivers, et continué à recueillir des données. Une fois une taille d'échantillon suffisamment large atteinte, j'ai demandé à un professeur de statistiques d'évaluer et d'interpréter les résultats.

Au début, les résultats étaient décevants, les corrélations les plus fortes étant uniquement avec les Drivers et les scénarios (Berne, 1970 ; les « modèles de vie négatifs »). Cependant, le statisticien m'a fait remarquer que ce que je recherchais avait tout de même une signification. Les données se regroupaient naturellement en six clusters mutuellement exclusifs, avec un niveau de signification suffisamment élevé pour ne pas être aléatoire.

Quelques années plus tard, je réalisai que ces clusters constituaient en réalité la base de Process Communication Model® (PCM) (Kahler, 1982a) et du \*\*Process Therapy Model® (PTM)(Kahler, 1978), qui se composent de six types de personnalité.

De tout son travail, j'étais particulièrement fasciné par l'explication et l'interprétation de Berne concernant la dynamique du scénario de Mme Sayers, décrite dans son livre de 1961, *\*Transactional Analysis in Psychotherapy\** (Berne, p. 124). Il avait analysé son comportement seconde par seconde et découvert son scénario de vie entier qu'elle « avait rejoué à plusieurs reprises sur des périodes de temps variant d'un instant à plusieurs années ». Quelle idée incroyable – le « télescopage d'un scénario entier en quelques secondes ».

À l'été 1971, j'avais découvert comment les Drivers renforçaient les scénarios de vie des milliers de fois par jour. Lorsque nous entrons dans les Drivers, l'« énergie est drainée » de la partie \*\*OK – OK\*\* de nous-mêmes, et cela affecte la manière dont nous structurons nos pensées de manière préconsciente, comme en témoignent les schémas de phrases contaminés par les Drivers (Kahler avec Capers, 1974 ; Kahler, 1975a ; Kahler, 1975c).

Ainsi, par définition, un scénario est un schéma d'échec basé sur une croyance erronée, prenant son origine dans les Drivers, renforcé par des schémas de phrases, et rejoué tout au long de la vie, avec une intensité en fonction du niveau de détresse. Avec la découverte du \*\*miniscénario\*\* (1971-1972), je m'intéressais de plus en plus aux séquences de processus : (1) un ordre de cathectisation des états du moi fonctionnels négatifs (Kahler avec Capers, 1974 ; Kahler, 1975b) ; (2) un ordre d'entrée dans le Triangle Dramatique (Karpman, 1968 ; Kahler avec Capers, 1974), avec les Drivers dans les rôles de Sauveur ou de Victime (d'un Sauveur) ; (3) un ordre pour le démarrage des jeux, avec les Drivers présents dans les rôles de Con et Gimmick (Berne, 1970 ; Kahler avec Capers, 1974).

Le miniscénario est la base de nos trois degrés actuels de détresse pour chaque type de personnalité. Ce miniscénario original avait quatre positions, en commençant par (-1) n'importe quel Driver, puis (-2) ce que nous appelons maintenant Geignard, ensuite (-3) ce que nous appelons maintenant Attaquant ou Blâmeur; et enfin (-4) Désespéra. Cela montrait qu'il y avait un ordre observable chez une personne entrant dans la détresse. Cependant, je n'avais pas encore réalisé qu'il n'existait que six de ces séquences de détresse. Cela viendrait plus tard avec la découverte des Phases et du Phasing.

J'ai conçu l'idée des quatre mythes en 1972 et je voulais pouvoir expliquer en termes simples comment nous renforçons et poursuivons des comportements négatifs interaction après interaction :

- « Je crois que je ou d'autres pouvons te faire ressentir du bien émotionnellement. » [R→V]
- « Je crois que tu ou d'autres pouvez me faire ressentir du bien émotionnellement. » [V→R]
- « Je crois que je ou d'autres pouvons te faire ressentir du mal émotionnellement. » [P→V]
- « Je crois que tu ou d'autres pouvez me faire ressentir du mal émotionnellement. » [V→P]

Les mythes sont à la base de la justification pour rester dans un comportement inadapté et en détresse.

Les exemples quotidiens suivants semblent en eux-mêmes anodins, mais leur répétition conduit à une croyance dans les mythes, ce qui peut amener à justifier un comportement de détresse supplémentaire.

- « Je savais que cela te ferait plaisir quand je te l'ai dit. » [R→V]
- « Tu viens de me rendre si fier en me disant cela. » [V→R]
- « Cela a dû te blesser quand il t'a dit cela. » [P→V]
- « Les harceleurs ne réalisent tout simplement pas à quel point ils blessent les autres enfants en les traitant de si vilains noms. » [V→P]



Remarque : Je ne cautionne pas le harcèlement. Le point ici est que si je (suis encouragé à) croire que quelqu'un peut me blesser émotionnellement en m'appelant par un nom, alors je me comporte comme une Victime, et en agissant ainsi, j'encourage les Persécuteurs à continuer ce comportement, croyant qu'ils peuvent me blesser émotionnellement.

### Sur le circuit des conférences

Le Dr Paul Ware et moi nous sommes rencontrés en 1974 et sommes devenus des amis pour la vie. Après avoir assisté à un séminaire d'une semaine que j'avais organisé au début de l'année 1975 à Dulzura, en Californie, Paul a organisé un séminaire pour moi plus tard cette année-là à Shreveport, en Louisiane, où j'ai : (1) présenté six miniscénarios de base, chacun renforçant un scénario de vie différent. À ce stade, je ne pensais toujours pas en termes de types de personnalité, mais plutôt aux six scénarios que j'avais étudiés précédemment : **\*\*Jusqu'à\*\***, **\*\*Après\*\***, **\*\*Jamais\*\***, **\*\*Toujours\*\***, **\*\*Presque I\*\***, et **\*\*Presque II\*\*** ; et (2) démontré les transactions positives à offrir lorsqu'une personne montre un Driver. Ces transactions sont devenues ce que nous appelons les Canaux de communication dans le PCM.

Les transactions en AT étaient définies par l'état du moi qui les offre et celui qui les reçoit, interaction après interaction. Cependant, la théorie des états du moi n'incluait pas encore les états du moi positifs et négatifs, et ne proposait pas non plus un diagramme indiquant la localisation des Drivers. Ainsi, la découverte des Drivers m'a conduit à étendre la théorie de l'AT de plusieurs façons. L'une d'entre elles fut que les états du moi classiques et observables devaient être diagrammés de manière plus précise, en séparant les parties Parent et Enfant pour montrer qu'il existait des comportements positifs et négatifs qui étaient mutuellement exclusifs (Kahler, 1975b). De plus, il existait une séquence dans laquelle ces états du moi étaient « cathectisés »—utilisés et observés. Je réalisai rapidement qu'un diagramme à trois cercles des états du moi était insuffisant pour indiquer ces découvertes (Kahler avec Capers, 1974).

Ce que j'avais observé et qui s'était avéré efficace était qu'en invitant quelqu'un à sortir d'un Driver, il fallait utiliser une transaction spécifique (\*\*Canal\*\*), basée sur les nouvelles désignations que j'avais faites dans les états du moi fonctionnels, qui identifiaient les comportements des moitiés positives des états Parent.

En 1976, Paul et moi avons co-animé un marathon à Shreveport, en Louisiane. Ce que je faisais en sélectionnant différentes transactions pour me connecter à un client, en fonction de son Driver principal, Paul le faisait en sélectionnant la désignation de Berne concernant les sentiments, pensées ou comportements. Tandis que je me concentrais sur l'intervention au début du comportement de détresse (c'est-à-dire lorsque le Driver était activé), Paul se concentrait sur la préférence de la personne pour les sentiments, pensées ou comportements.

Sept ans plus tard, Paul avait affiné son concept des Portes thérapeutiques, et ce qu'il appelait les six Adaptations, et il publia un article dans le \*Transactional Analysis Journal\* en 1983 intitulé « Personality Adaptations » (Ware, 1983).

En 1977, j'ai terminé Transactional Analysis Revisited (Kahler, 1978a). Paul Ware écrivit l'introduction : « Taibi a élargi son école de processus de l'AT... sa thérapie par le processus deviendra une contribution importante à la psychologie. »

Plus tard cette année-là, je reçus le \*\*Eric Berne Memorial Scientific Award\*\* pour le « miniscénario » (Kahler avec Capers, 1974).

En 1978, j'ai écrit \*\*Process Communication Model in Brief\*\* (Kahler, 1978b) et \*\*Managing with the Process Communication Model: Selecting, Retaining, Motivating\*\* (Kahler, 1979a). J'en étais arrivé à la conclusion que si les comportements négatifs pouvaient être regroupés en six clusters (les six scénarios et les six clusters issus des recherches de 1972), alors il existait également six clusters de comportements positifs. Hedges Capers avait suggéré l'idée d'un miniscénario OK. Jack Dusay avait conçu l'\*\*Egogramme\*\* (Dusay, 1972) qui, bien que proposant une « mesure » des états du moi positifs et négatifs, suggérait toujours que nous avons un ordre d'états du moi positifs en nous. Les \*\*Portes\*\* de Paul Ware (Ware, 1983) plaident fortement pour une séquence préférentielle individuelle.

J'ai inventé le terme **Types de Personnalité** pour souligner qu'il ne s'agit pas de catégories diagnostiques cliniques, mais qu'ils sont associés à des comportements positifs. Mes termes sont : **Believer** [Persister], **Feeler** [Harmonizer], **Thinker** [Workaholic], **Doer** [Promoter], **Funster** [Rebel], et **Dreamer** [Imaginer].

En 1979, j'ai écrit et publié **Process Therapy in Brief**. (Kahler, 1979b), dans lequel : (1) je distinguais le **Process Communication Model** (pour les applications non cliniques) et le **Process Therapy Model** (pour les applications cliniques) en utilisant une terminologie différente, en référant à Paul Ware et en appelant les **Adaptations de type de personnalité** : **Douteurs**, **Surréacteurs**, **Workaholics**, **Manipulateurs**, **Détracteurs**, **Rêveurs**, et j'ai ajouté un septième, **Cyclers** ; (2) j'ai décrit et diagrammé le **miniscénario** en termes de trois degrés de détresse : les mots, les tons, les gestes et les expressions faciales sont donnés pour chacun, ainsi que les positions de vie, les mythes et les rôles ; (3) j'ai proposé une méthode pour évaluer un client : **Quadrize**, **Contactize**, et **Driverize** ; (4) j'ai créé, présenté et expliqué la **Matrice d'évaluation** ; (5) j'y ai placé les **Pensées**, **Sentiments**, **Réactions**, et **Actions** ; (6) j'y ai placé les **Drivers** ; (7) j'y ai mis les **Surréacteurs**, **Douteurs**, **Détracteurs**, **Manipulateurs**, **Rêveurs**, **Workaholics**, et **Cyclers** ; (8) j'ai suggéré des traits, Drivers, stoppers (injonctions de scénarios fonctionnels), rackets, jeux, scénarios, et dynamiques pour chaque type ; (9) j'ai montré les Drivers et scénarios sur la Matrice d'évaluation ; (10) j'ai fourni un tableau indiquant quelle transaction positive (Canal) et quelle zone de contact utiliser avec chaque type ; (11) j'ai donné un tableau pour le contact, la cible, et le piège pour chaque type ; et (12) j'ai offert un tableau des Adaptations potentiellement incompatibles entre thérapeute et client.

## La coalescence de PCM

1978 fut une année charnière pour Process Communication Model (PCM) : j'ai théorisé que la structure de la personnalité est composée de six Types de Personnalité\*\*, j'ai découvert et défini les concepts de Phases et de Phasage, et j'ai commencé mes recherches. Pendant plusieurs années, j'avais conçu la structure de la personnalité comme une superposition de six types de personnalité « positifs » chez chaque individu. Je m'intéressais non seulement aux comportements cliniques, de détresse ou inadaptés des personnes, mais aussi à tous les comportements positifs. J'imaginai une maison à six étages, avec un ensemble différent de traits de personnalité positifs à chaque étage. J'ai émis l'hypothèse de ce que seraient ces traits positifs pour chacun des six types de personnalité, que j'appelais alors **\*\*Reactors\*\***, **\*\*Workaholics\*\***, **\*\*Persisters\*\***, **\*\*Dreamers\*\***, **\*\*Rebels\*\***, et **\*\*Promoters\*\*** (je voulais maintenant des termes neutres, car je ne me concentrais plus uniquement sur la vision clinique précédente de l'AT liée au miniscénario). Ces traits hypothétiques incluaient : les Points Forts, les Parties de Personnalité et les Canaux de Communication, les Perceptions, les Préférences Environnementales, les Styles d'Interaction, les expressions faciales, les préférences pour la maison ou le bureau, ainsi que les Besoins Psychologiques en tant que moteurs. Je ne voyais plus simplement un schéma négatif unique chez une personne sur le plan clinique, mais je voyais chaque individu comme ayant une structure de personnalité composée de six types de personnalité disponibles pour lui ou elle, et dans un ordre mesurable.

En réfléchissant à cela, je me posais question après question : pourquoi les gens sont-ils motivés par différents besoins psychologiques à différents moments de leur vie ? Pourquoi le Driver principal d'une personne ne change-t-il jamais, même si elle peut avoir une séquence de détresse différente ? Pourquoi une personne a-t-elle un scénario différent à différents moments de sa vie ? Pourquoi certaines personnes manifestent-elles non pas une seule mais deux séquences de détresse ?

En me posant ces questions, je pensais à combien les gens changent au cours de leur vie, comme s'ils traversaient des passages—évoluant à partir de la douleur—changeant d'attitude, mais restant les mêmes dans leur structure fondamentale. Je me suis rappelé ce qui ressemblait à différentes « Phases » de ma propre vie.

À ce moment-là, j'ai réalisé que dans chacune de ces phases, j'avais une séquence de miniscénario (détresse) différente, ainsi que des Besoins Psychologiques différents, bien que je sois fondamentalement resté la même personne.

J'ai eu un éclair de compréhension. Les gens commencent avec la séquence de miniscénario (détresse) qui correspond au type de personnalité du premier étage—ou « Base »—de leur « immeuble à six étages » de la personnalité. Lorsque les Besoins Psychologiques associés au type de personnalité à cet étage ne sont pas satisfaits positivement, ils manifestent la séquence de miniscénario (détresse) de ce type de personnalité afin de combler le même besoin de manière négative.

En outre, chacune de ces séquences de détresse est associée à une question psychologique clé. Si une personne ne traite pas cette question (c'est-à-dire qu'elle n'expérimente pas le sentiment authentique sous-jacent lié à cette question), elle restera « bloquée » dans la séquence de détresse liée à cet étage.

Lorsque la personne expérimente enfin le sentiment authentique sous-jacent et résout cette question, elle passera alors à son étage suivant, et aura une nouvelle séquence de détresse, une nouvelle question potentielle et de nouvelles motivations liées aux besoins psychologiques dans sa vie. Ces besoins seraient ceux associés au type de personnalité situé à cet étage suivant, que je désigne la Phase.

La personne conservera néanmoins l'ordre relatif des caractéristiques positives de la structure de sa personnalité. Pour une personne qui n'a pas encore vécu de phasage, le type de personnalité de Base et la Phase seront les mêmes.

## NASA

Des recherches étaient nécessaires. Le moment était parfait. J'avais été embauché par le Dr Terry McGuire, psychiatre en chef de la NASA pour les vols spatiaux habités [1959-1996], responsable de la sélection et de la gestion des équipages, pour travailler avec lui dans la sélection des astronautes.

Comme Terry l'a gentiment écrit dans la préface du manuel de référence d'\*\*\*Insight\*\* (Three-Sixty Pacific, 1992) :

« Le Dr Kahler a été invité à participer avec moi en tant que consultant à un cycle de sélection. Pendant que je m'entretenais avec les candidats, le Dr Kahler s'asseyait tranquillement et écoutait, ne posant que rarement une question pertinente. Dix à quinze minutes après le début de chaque entretien de deux heures, il prenait quelques notes sur une feuille de papier et la posait au sol. À la fin de chaque entretien, nous partagions nos conclusions. À ma grande surprise, il avait réussi à extraire et à consigner sur papier autant d'informations significatives sur la structure de personnalité du candidat, sinon plus, en une fraction du temps qu'il m'avait fallu. Ma réaction fut : "Je dois apprendre comment il fait cela." Ainsi commença une relation personnelle et professionnelle longue et très satisfaisante qui continue de s'enrichir avec le temps. »

Des centaines des meilleurs candidats étaient interviewés, mais il nous fallait un processus de sélection plus efficace. Nous avons décidé de faire une validation de recherche d'un inventaire sur papier et crayon pour faire ce que nous faisons en personne. Cela m'a donné l'occasion d'élargir l'application du modèle à des contextes non cliniques, ainsi que de tester mes hypothèses. Ce fut la naissance de l'Inventaire de personnalité™ (PPI)\*\* (Kahler, 1982b).

Je m'étais installé à Little Rock, en Arkansas, davantage par intuition que par un choix réfléchi. Parmi les personnes avec qui j'allais établir des amitiés durables, il y avait le Dr Ron Boyle, qui m'avait demandé de venir diriger une formation thérapeutique d'un an avec un groupe de cliniciens ; le Dr Luther Johnson, qui deviendrait vice-président de notre entreprise et un ami et conseiller de confiance ; et le Dr Bob Maris, qui aiderait à la validation du PPI, serait un ami inconditionnellement attentionné et généreux, et qui interpréterait les contributions spirituelles au PCM.

Les recherches ont pris plusieurs années. Au début de 1982, elles étaient terminées—avec des résultats intéressants (Kahler, 2009). Désormais, les recherches de 1972 prenaient tout leur sens. Lorsque je suis revenu dessus et que j'y ai inséré la nouvelle hypothèse, les données sont devenues significatives au niveau  $>0,01$  (Kahler, 2008, p. 271). La raison pour laquelle je n'avais pas obtenu cette signification au départ était que je n'avais pas pris en compte le Phasage au cours de la vie.

Les résultats de cette recherche ont confirmé l'existence des six types de personnalité positifs, chacun avec sa propre quantité mesurée d'énergie et son ordre de forces de caractère, préférences environnementales, perceptions, besoins psychologiques, style de gestion, partie de la personnalité et canal de communication. La recherche a également identifié la séquence normale de détresse pour la Phase actuelle dans laquelle se trouve l'individu, ainsi que la séquence de détresse de la Base correspondant à son premier étage de personnalité.

Les corrélations ont également montré que chaque type de personnalité a un ou plusieurs besoins psychologiques spécifiques, et que lorsqu'ils ne sont pas satisfaits de manière positive, l'individu cherchera à satisfaire exactement les mêmes besoins de manière négative—avec ou sans conscience. Cela montrait comment et pourquoi PCM pouvait prédire avec précision les comportements de détresse chez les astronautes, comme chez le reste d'entre nous.

Comme Terry l'a relaté dans une lettre qu'il m'a adressée (McGuire, 2010) :

« Salut Taibi,

Ceci est pour confirmer par écrit quelque chose que toi et moi avons discuté dans le passé. Pendant que j'étais psychiatre en chef de la NASA pour les vols spatiaux habités, j'ai prédit des frictions significatives au sein des équipages sélectionnés à cinq reprises. La principale source de conflit provenait souvent de personnes imposées sur les vols pour des raisons politiques. Dans quatre des cinq cas, le conflit est devenu visible en vol... Dans chaque cas, les prédictions comportementales étaient basées sur ce que j'avais appris de toi et des études sur Process Communication à travers lesquelles tu m'as guidé.

Avec respect et reconnaissance,

Terence F. McGuire, M.D. »

En 1982, j'ai fondé Kahler Communications, Inc., et j'ai écrit et publié le Process Communication Management Seminar avec rapport de profil (Kahler, 1982a) et le Process Communication Model Seminar avec rapport de profil (Kahler, 1983), tous deux générés par ordinateur via l'inventaire papier et crayon Personality Pattern Inventory\*\* (Kahler, 1982b). Notre premier séminaire officiel s'est tenu à Little Rock, en Arkansas, en avril 1982.

Les données issues de la recherche ont montré ce qui suit :

Les types de personnalité sont corrélés à des comportements à la fois positifs et négatifs. Les trois "Portes" de Paul Ware se sont avérées être six manières mutuellement exclusives de vivre le monde, observables sur le plan comportemental en tant que Perceptions.

Paul Ware a maintenant accepté mon Process Therapy Model, et a modifié sa théorie clinique originale pour qu'elle corresponde au PTM (Ware, 2010), comme il l'a reconnu dans une lettre.



## Confusion autour de Process Model

De 1978 à 1982, j'ai donné des conférences sur ces concepts du Process Model lors de colloques d'Analyse Transactionnelle (AT), d'instituts, de formations et de réunions sur invitation à travers le monde. Pendant ces années, mon public comprenait des personnes comme Vann Joines et Ian Stewart. Vann, lorsque j'ai présenté mon Process Model des six types de personnalité à son Southeast Institute à Chapel Hill, et Ian, lorsque j'ai donné une formation à Londres, en Angleterre, en 1981. Comme Ian l'écrit dans la préface du livre qu'il a co-écrit avec Vann, *Personality Adaptations* (Joines, V. et Stewart, I., 2002) : « Avant tout, je tiens à remercier Taibi Kahler, Ph.D., qui, avec Paul Ware, M.D., a développé une grande partie des éléments décrits dans ce livre. C'est Taibi qui (lors d'un mémorable atelier de formation à Londres, en 1981) m'a fait découvrir la puissance et l'utilité du modèle des adaptations de la personnalité et des idées connexes qui composent son Process Model. »

Bien que Joines et Stewart reconnaissent que ce qu'ils appellent le Process Model dans leur livre est mon travail, une confusion est apparue, principalement due au fait qu'ils se réfèrent à mon Process Model, mais sous sa forme obsolète, telle qu'elle apparaissait dans mes publications des années 1970.

À leur crédit, Joines et Stewart se sont engagés à continuer d'éclaircir toute confusion sur l'origine et les contributions à mon Process Model, notamment en corrigeant les références obsolètes et non créditées dans les prochaines éditions et traductions de *Personality Adaptations*.

## Problématiques

En 1985, j'ai émis des hypothèses sur les problématiques liées à chaque type de **Phase**, et j'ai commencé à recueillir des données.

## Autour du monde

Pendant de nombreuses années, j'ai donné régulièrement des conférences au **Mexique**, dans les **Caraïbes**, en **Amérique du Sud** et en **Europe**. Cela a permis de développer de nombreuses relations qui ont évolué en collaborations commerciales autour de PCM.

## Merci (mis à jour en septembre 2024)

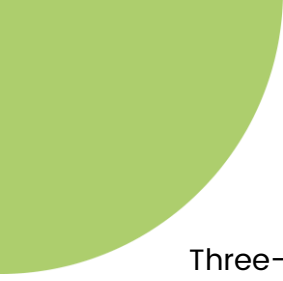
Un grand merci aux **formateurs et coachs certifiés**, qui sont plus de **5 500** au fil des ans, et à vous, les auteurs de plus de **50 livres** sur ou faisant référence à PCM sous ses diverses formes.

## References:

“Cognosco, ergo sum.” T. K.

- Berne, E. (1961). *Transactional analysis in psychotherapy*. New York: Grove Press.
- Berne, E. (1970). *Sex in human loving*. New York: Simon and Schuster.
- Dusay, J. (1972). Egograms and the “constancy hypothesis”. *Transactional Analysis Journal*, 2(3), 37-41.
- Erskine, R. and Zalcman, M. (1979). The racket system: a model of racket analysis. *Transactional Analysis Journal*, 9(1).
- Geier, S. Email of October, 7, 2007. Appendix B. *The process therapy model: the six personality types with adaptations*. Little Rock: Taibi Kahler Associates, Inc..
- Harris, T. (1967). *I'm OK – You're OK*. New York: Harper & Row.
- Joines, V. and Stewart, I. (2002). *Personality adaptations*. Chapel Hill: Lifespace Publishing.

- Kahler, T. (1971). The effects of teacher management process code via video tape feedback on the verbal behavior of student teachers. Purdue University, thesis.
- Kahler, T. (1972). Predicting academic underachievement in ninth and twelfth grade males with the Kahler transactional analysis script checklist. Purdue University, dissertation.
- Kahler, T., with Capers, H. (1974). The miniscript. *Transactional Analysis Journal*, 4(1), 26-42.
- Kahler, T. (1975a). Drivers: The key to the process scripts. *Transactional Analysis Journal*, 5(3), 280-284.
- Kahler, T. (1975b). Structural analysis: A focus on stroke rationale, a parent continuum, and egograms. *Transactional Analysis Journal*, 5(3), 267-271.
- Kahler, T. (1975c). Scripts: Process and content. *Transactional Analysis Journal*, 5(3), 277-279.
- Kahler, T. (1978a). *Transactional analysis revisited*. Little Rock: Human Development Publications.
- Kahler, T. (1978b). *Process communication model in brief*. Little Rock: Taibi Kahler Associates, Inc..
- Kahler, T. (1979a). *Managing with the process communication model*. Little Rock: Human Development Publications.
- Kahler, T. (1979b). *Process therapy in brief*. Little Rock: Human Development Publications.
- Kahler, T. (1982a). *Process communication management seminar*. Little Rock: Taibi Kahler Associates, Inc..
- Kahler, T. (1982b). Personality pattern inventory validation studies. Little Rock: Kahler Communications, Inc.
- Kahler, T. (1983). *Process communication model*. Little Rock: Kahler Communication, Inc.
- Kahler, T. (1996). *Personality pattern inventory (revised)*. Little Rock: Kahler Communication, Inc.
- Kahler, T. (2008). *The process therapy model: the six personality types with adaptations*. Little Rock: Taibi Kahler Associates, Inc.
- Kahler, T. (2009). Research. <http://kahlercommunications.com/research.html> and <http://www.kahlercom.com/research.html>.
- Karpman, S. (1968). Fairy tales and script drama analysis. *Transactional Analysis Bulletin*, 7(26), 40-41.
- McGuire, T. (2010). Written communication. February 20, 2010.
- Stansbury, P. (1990). Report of adherence to theory discovered when the personality pattern inventory was administered twice. Little Rock: Kahler Communications.



Three-Sixty Pacific, (1992). Manual for insight to greater personal and professional success. Campbell: Three-Sixty Pacific, Inc.

Ware, P. (1983). Personality adaptations: Doors to therapy. *Transactional Analysis Journal*, 13, 11-19.

Ware, P. (2010). Written communication, November 10, 2010.