

Ennéagramme et Process Communication Model (PCM)

deux cartes complémentaires pour mieux comprendre la personnalité

Table des matières

Ennéagramme et Process Communication Model (PCM)	1
deux cartes complémentaires pour mieux comprendre la personnalité	1
Deux modèles, deux niveaux de lecture	4
Les bases de la Process Communication Model	4
Les grandes différences avec l'Ennéagramme	4
Les besoins psychologiques	5
Les canaux de communication	5
Les croisements possibles avec les neuf types de l'Ennéagramme	6
Ce que chaque modèle apporte au coaching	6
Les limites des deux approches	6
En entreprise	7
Une lecture à trois niveaux	7
Pour conclure	7
Annexe 1 : Les motivations profondes de l'Ennéagramme influencent-elles la manière dont une personne utilise ses différents canaux PCM ?	8
Même canal, motivations différentes	8
Les motivations colorent les canaux	8
Les mouvements de stress modifient aussi l'utilisation des canaux	9
Une lecture particulièrement féconde en coaching	10
Une hypothèse de recherche intéressante	10
Annexe 2 : Certaines combinaisons Ennéagramme-PCM favorisent-elles une communication particulièrement fluide ou, au contraire, des malentendus récurrents ?	11
Les combinaisons "congruentes" : communication fluide mais risque de renforcement	11
Les combinaisons "compensatrices" : richesse et souplesse	12
Les combinaisons "tendues" : malentendus intérieurs et relationnels	12
Les malentendus récurrents entre deux personnes	13
Les quatre grands types de combinaisons	14
Le rôle décisif du stress	14
Application en coaching ou en supervision	14
Pour conclure	15
Annexe 3 : Comment distinguer ce qui relève d'un besoin psychologique (PCM) de ce qui relève d'une passion ou d'une compulsion (Ennéagramme) ?	16
La distinction centrale	16
Un critère simple : "nourriture" ou "défense" ?	16
Exemple : reconnaissance du travail	17
Les signes d'un besoin psychologique PCM	17
Les signes d'une passion ou compulsion Ennéagramme	17
Même comportement, deux lectures possibles	18
Le test de satisfaction	18
Le test de liberté	19
Le test de proportion	19
Grille pratique pour le coach	19
11. Articulation avancée	20
Exemple complet	20

Annexe 4 : Une personne peut-elle modifier durablement son style de communication PCM à mesure qu'elle progresse sur son chemin de croissance décrit par l'Ennéagramme ?	22
Ce qui peut changer durablement	22
Ce qui reste relativement stable	22
La grande différence : changer de canal ou changer de lieu intérieur	23
Exemple : type 1 et canal informatif	23
Exemple : type 2 et canal nourricier	23
Exemple : type 8 et canal directif	24
Les neuf transformations possibles	24
La personne utilise-t-elle mieux les autres canaux PCM ?	24
9. Besoin PCM ou compulsion Ennéagramme : que devient le besoin ?	25
Les signes d'un changement durable	25
Pour conclure	25
Annexe 5 : Comment les séquences de stress de la PCM se combinent-elles avec les mouvements de déséquilibre et de croissance de l'Ennéagramme ?	26
La clé : deux lectures du même stress	26
Le point de départ : la frustration d'un besoin PCM	26
Comment les deux dynamiques se combinent	27
Exemple complet : type 1 avec stress PCM	28
Exemple complet : type 2 avec stress PCM Empathique	28
Exemple complet : type 8 avec stress PCM Promoteur	29
Tableau de combinaison stress PCM / déséquilibre Ennéagramme	29
Ce que la croissance en Ennéagramme change dans la séquence PCM	30
Les flèches de l'Ennéagramme comme ressource de sortie du stress	30
Application pratique en coaching	31
Formule synthétique	31
Pour conclure	31
Annexe 6 : Les sous-types (conservation, social, tête-à-tête) influencent-ils les besoins psychologiques mis en avant par la PCM ?	32
La distinction essentielle	32
Sous-type conservation : le besoin PCM devient concret, sécurisant, incarné	32
Sous-type social : le besoin PCM devient appartenance, rôle, contribution	33
Sous-type tête-à-tête : le besoin PCM devient intensité, lien privilégié, impact	33
Tableau croisé : besoins PCM et sous-types	34
Exemple : un même type PCM, trois sous-types différents	34
Exemple : un même sous-type, plusieurs besoins PCM	35
Comment repérer l'influence du sous-type en accompagnement ?	35
Articulation avancée	36
En pratique : que faire avec cette distinction ?	36
Pour conclure	36
Annexe 7 : En coaching, quel modèle est le plus pertinent pour identifier rapidement un levier d'action, et lequel favorise un changement plus profond ?	37
La PCM : un levier d'action rapide	37
L'Ennéagramme : un changement plus profond	37
Exemple concret	38
Une distinction utile	38
Le bon ordre d'utilisation	39
Attention au piège inverse	39
Pour conclure	39
Annexe 8 : Comment adapter son accompagnement lorsqu'un client présente un décalage important entre son type Ennéagramme et sa structure PCM ?	40
Ne pas conclure trop vite à une contradiction	40
Identifier la nature du décalage	40
Adapter l'accompagnement : commencer par la PCM ou par l'Ennéagramme ?	42
Protocole d'accompagnement en cinq étapes	42

Exemples d'accompagnement selon quelques décalages	43
Les erreurs à éviter	45
Une grille de supervision utile	45
Formulation synthétique pour le coach	46
Pour conclure	46

Annexe 8 : En quoi l'utilisation conjointe de l'Ennéagramme et de la PCM peut-elle améliorer la communication dans un couple, une équipe ou une famille ? 47

Une double lecture très utile	47
Dans un couple	47
Dans une équipe	48
Dans une famille	48
Les bénéfices principaux	49
Exemple de malentendu dans un couple	49
Exemple dans une équipe	50
Exemple dans une famille	50
Une méthode simple en cinq étapes	50
Points de vigilance	51
Pour conclure	52

Annexe 9 : Quels sont les points de vigilance pour éviter les biais de typologie lorsque l'on combine ces deux modèles ? 53

Ne pas typer à partir du comportement visible seulement	53
Distinguer besoin PCM et compulsion Ennéagramme	53
Ne pas utiliser un modèle pour confirmer l'autre	54
Ne pas oublier les sous-types, ailes, niveaux de développement et phases PCM	54
Toujours partir de la personne, pas du modèle	54
Se méfier de l'effet d'étiquette	55
Ne pas confondre typologie et vérité spirituelle ou psychologique	55
Ne pas réduire les conflits à des différences de types	55
Respecter l'ordre d'intervention	56
Utiliser des hypothèses, pas des affirmations	56
Garder une finalité de liberté	56
Synthèse	56
Pour conclure	57

L'Ennéagramme et la Process Communication Model (PCM) sont deux modèles majeurs de compréhension de la personnalité et de la communication. Tous deux cherchent à expliquer pourquoi nous pensons, ressentons, décidons et interagissons de manière différente. Pourtant, ils reposent sur des fondements très différents.

L'Ennéagramme s'intéresse principalement aux motivations profondes, aux mécanismes de défense et au chemin de croissance intérieure.

La PCM, développée par le psychologue américain Taibi Kahler, décrit avant tout les styles de communication, les besoins psychologiques et les comportements observables.

Loin d'être concurrents, ces deux modèles se complètent remarquablement.

Deux modèles, deux niveaux de lecture

On pourrait comparer les deux approches à deux cartes d'un même territoire.

L'Ennéagramme répond davantage à des questions telles que :

- Pourquoi ai-je cette manière de voir le monde ?
- Quelle peur fondamentale guide inconsciemment mes réactions ?
- Quel est mon mécanisme de défense privilégié ?
- Quel est mon chemin d'évolution ?

La PCM répond plutôt à :

- Comment est-ce que je communique ?
- Quel langage me met en confiance ?
- Quels sont mes besoins psychologiques ?
- Pourquoi certaines personnes me "volent" tandis que d'autres me dynamisent ?

Autrement dit : L'Ennéagramme explore le "pourquoi".
 La PCM décrit surtout le "comment".

Les bases de la Process Communication Model

La PCM décrit six types de personnalité présents chez chacun de nous, dans un ordre différent. Les six types sont : Empathique - Travaillomane - Persévérant - Promoteur - Imagineur - Rebelle

Chaque personne possède les six composantes mais selon une hiérarchie particulière appelée structure de personnalité.

Contrairement à l'Ennéagramme où l'on cherche principalement son type dominant, la PCM considère que chacun possède les six "langages", avec un accès plus ou moins facile selon sa structure.

Les grandes différences avec l'Ennéagramme

Motivation contre comportement

L'Ennéagramme explique les motivations invisibles. La PCM décrit les comportements visibles.

Deux personnes peuvent ainsi sembler identiques extérieurement mais être motivées par des raisons totalement différentes.

Inversement, deux profils Ennéagramme très différents peuvent utiliser un style PCM très proche.

La notion de stress

Les deux modèles accordent une place essentielle au stress. Cependant ils le décrivent différemment.

Dans l'Ennéagramme - Sous stress : les automatismes se renforcent,
 les passions prennent le dessus,
 les mécanismes de défense deviennent plus rigides.

Le travail consiste à retrouver davantage de présence consciente.

Dans la PCM

Le stress apparaît lorsque les besoins psychologiques ne sont plus nourris.

Chaque type possède ses propres besoins.

Par exemple : reconnaissance du travail,
 reconnaissance de la personne,
 stimulation,
 solitude,
 convictions reconnues,
 contacts ludiques.

Lorsque ces besoins restent insatisfaits, la communication se dégrade progressivement.

Les besoins psychologiques

La PCM insiste fortement sur cette idée : Nous ne sommes pas seulement fatigués physiquement.

Nous pouvons aussi être "affamés" psychologiquement.

Chaque personnalité possède des besoins dominants.

Quelques exemples :

L'Empathique recherche : chaleur humaine, relations bienveillantes, reconnaissance de sa personne.

Le Travaillomane apprécie : les objectifs, la logique, la reconnaissance de son travail.

Le Rebelle a besoin : de jeu, de spontanéité, d'humour.

Le Persévérant recherche : la reconnaissance de ses convictions, le respect de ses valeurs.

Le Promoteur aime : les défis, l'action, l'autonomie.

L'Imagineur a besoin : de temps seul, de calme, d'espace intérieur.

Les canaux de communication

L'une des grandes richesses de la PCM est l'identification de plusieurs canaux de communication.

Selon les personnes, un même message pourra être reçu :

comme motivant - comme agressif - comme froid - comme infantilisant.

La PCM aide donc à adapter son langage. Par exemple :

Certaines personnes apprécient les faits.

D'autres ont besoin d'émotions.

D'autres encore veulent d'abord comprendre les intentions.

Cette flexibilité est particulièrement utile :

en management - dans le couple - en coaching - dans l'enseignement - dans les équipes.

Les croisements possibles avec les neuf types de l'Ennéagramme

Il n'existe aucune correspondance officielle entre les types Ennéagramme et les types PCM. Les deux modèles décrivent des dimensions différentes de la personnalité. Cependant certaines tendances sont parfois observées.

Ennéagramme	Styles PCM parfois rencontrés
Type 1	Travaillomane, Persévérant
Type 2	Empathique
Type 3	Travaillomane, Promoteur
Type 4	Empathique, Imagineur
Type 5	Imagineur, Travaillomane
Type 6	Persévérant, Travaillomane
Type 7	Rebelle, Promoteur
Type 8	Promoteur
Type 9	Empathique, Imagineur

Il s'agit uniquement de tendances possibles, jamais de règles.

Ce que chaque modèle apporte au coaching

L'Ennéagramme aide à explorer : les croyances profondes,
les blessures,
les automatismes,
les peurs,
les motivations,
le développement personnel.

La PCM apporte : des outils très concrets de communication,
la prévention du stress,
une meilleure adaptation relationnelle,
des stratégies de management,
la résolution de conflits.

En pratique, beaucoup de coachs utilisent : Ennéagramme → pour comprendre.
PCM → pour agir.

Les limites des deux approches

L'Ennéagramme

Risques : réduire la personne à un numéro,
oublier la dynamique intérieure,
négliger les facteurs éducatifs ou traumatiques.

La PCM

Risques : se focaliser sur les comportements observables,
oublier les motivations profondes,
utiliser les profils comme des étiquettes.
Dans les deux cas, le modèle doit rester une carte, jamais le territoire.

En entreprise

La PCM est très utilisée dans : le management - la conduite de projet - la relation client - la négociation - la gestion du stress.

L'Ennéagramme intervient davantage dans : le leadership - la connaissance de soi - la cohésion d'équipe - le développement des talents - les transformations personnelles.

Les deux modèles deviennent particulièrement puissants lorsqu'ils sont associés.

Une lecture à trois niveaux

On pourrait résumer ainsi :

Niveau	Modèle
Pourquoi j'agis ?	Ennéagramme
Comment je communique ?	PCM
Comment je grandis ?	Les deux ensemble

Pour conclure

L'Ennéagramme et la Process Communication Model ne cherchent pas à répondre aux mêmes questions.

Le premier éclaire les **motivations profondes**, les peurs fondamentales et les chemins de transformation personnelle.

La seconde offre une grille concrète pour comprendre **les modes de communication**, les besoins psychologiques et les réactions sous stress.

Utilisés ensemble, ils permettent d'articuler l'introspection et l'action : l'Ennéagramme aide à comprendre ce qui se joue en profondeur, tandis que la PCM fournit des repères opérationnels pour ajuster sa manière de communiquer, prévenir les conflits et nourrir des relations plus constructives.

Cette complémentarité est particulièrement précieuse dans le coaching, le management, l'enseignement ou l'accompagnement des couples et des familles.

L'enjeu n'est pas de chercher des correspondances rigides entre les deux modèles, mais de les considérer comme deux éclairages différents sur une même personne.

En croisant la profondeur de l'Ennéagramme avec le pragmatisme de la PCM, on enrichit la compréhension de soi et des autres, tout en développant une communication plus consciente, plus adaptée et plus respectueuse des différences.

Annexe 1 : Les motivations profondes de l'Ennéagramme influencent-elles la manière dont une personne utilise ses différents canaux PCM ?

Très probablement, même si cela n'a pas été démontré de manière scientifique et qu'il n'existe aucun modèle officiel reliant l'Ennéagramme et la Process Communication Model (PCM). Les motivations profondes décrites par l'Ennéagramme peuvent influencer la manière dont une personne privilégie, interprète ou utilise les différents canaux de communication de la PCM.

Autrement dit, la PCM décrit le canal utilisé, tandis que l'Ennéagramme éclaire l'intention qui se cache derrière son utilisation.

Même canal, motivations différentes

Un même canal PCM peut être employé par plusieurs profils Ennéagramme, mais pour des raisons très différentes.

Prenons le canal interrogatif, qui consiste à poser des questions, à analyser et à chercher des informations.

Un type 5 l'utilisera pour comprendre, maîtriser un sujet et réduire l'incertitude.

Un type 6 posera des questions afin de vérifier, sécuriser et anticiper les risques.

Un type 1 cherchera à clarifier ce qui est juste ou conforme.

Un type 3 pourra poser des questions afin d'identifier rapidement les moyens d'atteindre un objectif.

Le comportement est similaire, mais la dynamique intérieure est très différente.

Les motivations colorent les canaux

Chaque type tend à utiliser les canaux qui servent le mieux sa stratégie inconsciente.

Type 1 : améliorer

Le type 1 privilégiera souvent une communication structurée, logique et précise. Même lorsqu'il encourage ou félicite, il peut rapidement orienter la conversation vers ce qui reste à améliorer.

Le canal est utilisé au service de sa recherche d'excellence.

Type 2 : créer du lien

Le type 2 investit volontiers les canaux relationnels. Son écoute est chaleureuse, ses compliments fréquents et sa communication cherche avant tout à maintenir la proximité.

Le risque est d'utiliser cette chaleur relationnelle pour obtenir inconsciemment de la reconnaissance ou de l'amour.

Type 3 : obtenir des résultats

Le type 3 adapte remarquablement sa communication à son interlocuteur. Il choisit souvent le canal qui sera le plus efficace pour convaincre ou atteindre son objectif.

Sa flexibilité est un atout, mais peut parfois donner une impression d'opportunisme.

Type 4 : exprimer l'authenticité

Le type 4 privilégie les échanges profonds et personnels. Il cherche un canal qui permette l'expression des émotions et de la singularité.

Une communication trop factuelle peut lui sembler froide ou superficielle.

Type 5 : comprendre

Le type 5 apprécie les échanges rationnels et argumentés. Il utilise volontiers les faits, les analyses et les explications détaillées.

Il peut cependant négliger les dimensions émotionnelles de la communication.

Type 6 : sécuriser

Le type 6 recherche la clarté, la cohérence et la fiabilité. Il pose beaucoup de questions, vérifie les informations et cherche à prévenir les malentendus.

En période de stress, cette vigilance peut être perçue comme de la méfiance.

Type 7 : ouvrir des possibilités

Le type 7 affectionne les échanges dynamiques, humoristiques et créatifs. Il rebondit facilement d'une idée à l'autre et stimule la conversation.

En revanche, il peut éviter les discussions plus difficiles ou plus émotionnelles.

Type 8 : agir

Le type 8 privilégie une communication directe, rapide et sans détour. Il apprécie les échanges francs et supporte mal les sous-entendus.

Son intention est souvent de clarifier ou de faire avancer les choses, mais son style peut être perçu comme abrupt.

Type 9 : préserver l'harmonie

Le type 9 choisit volontiers des canaux favorisant l'écoute et l'apaisement. Il adapte son langage pour maintenir la paix relationnelle.

Le risque est d'éviter certains sujets importants afin de préserver cette harmonie.

Les mouvements de stress modifient aussi l'utilisation des canaux

L'Ennéagramme montre que, sous stress, les motivations deviennent plus compulsives.

La PCM décrit de son côté les différents degrés de mécommunication lorsque les besoins psychologiques ne sont plus satisfaits.

En combinant les deux approches, on peut observer que :

- le type 1 devient plus critique, même lorsqu'il cherche à être constructif ;
- le type 2 peut multiplier les marques d'attention tout en attendant inconsciemment un retour ;
- le type 3 peut rendre sa communication plus contrôlée ou plus stratégique ;
- le type 4 peut accentuer l'expression émotionnelle ou le retrait ;
- le type 5 tend à se réfugier davantage dans l'analyse ;
- le type 6 cherche plus fréquemment des garanties et des confirmations ;
- le type 7 utilise davantage l'humour ou les changements de sujet pour éviter l'inconfort ;
- le type 8 devient plus confrontant ;
- le type 9 se fait plus discret ou plus accommodant.

Ainsi, le même canal PCM peut évoluer en fonction du niveau de sécurité intérieure décrit par l'Ennéagramme.

Une lecture particulièrement féconde en coaching

L'intérêt de croiser les deux modèles est de distinguer deux niveaux d'analyse :

Le niveau observable : Comment cette personne communique-t-elle ? (PCM)

Le niveau profond : Pourquoi communique-t-elle ainsi ? (Ennéagramme)

Cette double lecture évite de tirer des conclusions hâtives. Par exemple, deux personnes utilisant un style très direct peuvent avoir des motivations opposées : l'une cherche à gagner du temps (type 3), l'autre à défendre la vérité (type 1), une troisième à protéger son autonomie (type 8).

Le coach peut alors intervenir à deux niveaux :

—> en aidant la personne à utiliser des canaux de communication plus adaptés à ses interlocuteurs (apport de la PCM) ;

—> en explorant les croyances, les peurs et les besoins qui orientent spontanément son style relationnel (apport de l'Ennéagramme).

Une hypothèse de recherche intéressante

On peut formuler l'hypothèse suivante : les motivations fondamentales de l'Ennéagramme n'imposent pas un canal PCM particulier, mais elles influencent la fréquence, l'intensité, le contexte et l'intention avec lesquels les différents canaux sont utilisés.

Cette hypothèse respecte l'autonomie des deux modèles tout en ouvrant des perspectives prometteuses pour le coaching, le leadership, la médiation et l'accompagnement des équipes.

Elle pourrait faire l'objet d'études empiriques en comparant les structures PCM de personnes ayant identifié de manière fiable leur type Ennéagramme, afin d'explorer les convergences, les écarts et les effets du développement personnel sur les styles de communication.

Annexe 2 : Certaines combinaisons Ennéagramme–PCM favorisent-elles une communication particulièrement fluide ou, au contraire, des malentendus récurrents ?

Certaines combinaisons Ennéagramme–PCM peuvent favoriser une communication très fluide, tandis que d’autres créent plus facilement des malentendus récurrents.

Mais il faut le dire avec prudence : il ne s’agit pas de correspondances officielles ni de lois psychologiques.

La PCM décrit notamment des besoins psychologiques, perceptions et canaux de communication favorisés propres à chacun des six types PCM, tandis que l’Ennéagramme organise les neuf types autour de centres et de dynamiques motivationnelles profondes.

La bonne question n’est donc pas : “Quel type Ennéagramme correspond à quel type PCM ?”

Mais plutôt : “Quand une motivation de l’Ennéagramme rencontre une structure PCM donnée, cela produit-il de la fluidité, une compensation ou une zone de frottement ?”

Les combinaisons “congruentes” : communication fluide mais risque de renforcement

Une combinaison est fluide quand la motivation profonde de l’Ennéagramme et le style PCM vont dans le même sens.

Par exemple :

Ennéagramme	PCM souvent congruent	Fluidité possible	Risque
Type 1	Travaillomane / Persévérant	Clarté, exigence, rigueur	Rigidité, jugement
Type 2	Empathique	Chaleur, soin, attention	Suradaptation, attente affective
Type 3	Travaillomane / Promoteur	Efficacité, impact, réussite	Stratégie, image, pression
Type 4	Empathique / Imagineur	Profondeur, sensibilité	Intensité émotionnelle, retrait
Type 5	Imagineur / Travaillomane	Analyse, recul, précision	Distance, abstraction
Type 6	Persévérant / Travaillomane	Fiabilité, vigilance, loyauté	Doute, contrôle, suspicion
Type 7	Rebelle / Promoteur	Créativité, énergie, spontanéité	Dispersion, évitement
Type 8	Promoteur	Décision, force, franchise	Domination, confrontation
Type 9	Empathique / Imagineur	Douceur, écoute, apaisement	Effacement, évitement du conflit

Ces associations peuvent rendre la communication très naturelle. La personne paraît “alignée” : son langage, son énergie et sa motivation vont dans la même direction.

Mais c’est aussi le danger : ce qui est fluide peut devenir automatique.

Un type 1 Travaillomane peut devenir extrêmement pertinent, mais aussi très correctif.

Un type 2 Empathique peut être profondément accueillant, mais aussi trop impliqué.

Un type 8 Promoteur peut être très mobilisateur, mais aussi intimidant.

La fluidité n’est donc pas toujours un signe de liberté intérieure. Elle peut être aussi le signe que la compulsion fonctionne très bien.

Les combinaisons “compensatrices” : richesse et souplesse

Certaines combinaisons sont intéressantes parce que la PCM vient adoucir, équilibrer ou élargir la dynamique enneagrammique.

Par exemple :

Combinaison	Effet possible
Type 8 avec base Empathique	La force du 8 est tempérée par une vraie chaleur relationnelle
Type 1 avec base Rebelle	L'exigence du 1 est assouplie par l'humour et la spontanéité
Type 5 avec base Empathique	Le retrait analytique du 5 est compensé par une capacité de lien
Type 3 avec base Imagineur	L'efficacité du 3 est équilibrée par du recul et de l'intériorité
Type 6 avec base Promoteur	La peur du risque est compensée par l'audace et l'action
Type 9 avec base Persévérant	La tendance à s'effacer est soutenue par des convictions plus affirmées

Ces profils peuvent être particulièrement riches en accompagnement. Ils ne sont pas toujours faciles à typer, car leur comportement visible peut masquer leur dynamique profonde.

Un type 8 Empathique peut paraître très doux tout en ayant intérieurement une forte problématique de contrôle ou de protection.

Un type 5 Empathique peut être relationnellement chaleureux tout en ayant besoin de beaucoup de retrait.

Un type 9 Persévérant peut paraître affirmé sur ses valeurs, tout en évitant intérieurement la confrontation directe.

Ici, la PCM peut servir de ressource d'ajustement : elle donne à la personne des canaux relationnels qui l'aident à ne pas rester prisonnière de sa stratégie dominante en Ennéagramme.

Les combinaisons “tendues” : malentendus intérieurs et relationnels

D'autres combinaisons créent davantage de tension, non parce qu'elles seraient mauvaises, mais parce que le besoin PCM et la motivation de l'Ennéagramme peuvent tirer dans des directions différentes.

Quelques exemples :

Type 2 avec base Travaillomane

Le type 2 cherche le lien, l'amour, la reconnaissance affective.

La base Travaillomane valorise la compétence, l'organisation et la reconnaissance du travail.

Cela peut produire une personne qui aide beaucoup, mais sous une forme très efficace, structurée, presque professionnelle. Le malentendu possible est le suivant : elle croit offrir de l'amour, mais l'autre reçoit surtout du conseil, de l'organisation ou de la prise en charge.

Type 4 avec base Travaillomane

Le type 4 cherche l'authenticité, la profondeur, l'expression de soi.

La base Travaillomane privilégie la logique, la structure et l'efficacité.

La personne peut osciller entre un besoin de profondeur émotionnelle et une communication très rationnelle. Elle peut paraître froide alors qu'elle se sent intérieurement très intense.

Type 5 avec base Empathique

Le type 5 a besoin de retrait, de compréhension, d'économie d'énergie.

La base Empathique favorise le lien chaleureux et la reconnaissance de la personne.

Cela peut produire une grande finesse relationnelle, mais aussi une fatigue : la personne sait créer du lien, mais ce lien peut rapidement lui coûter. Les autres peuvent croire qu'elle est toujours disponible, alors qu'elle se sent vite envahie.

Type 8 avec base Imagineur

Le type 8 veut agir, décider, protéger son autonomie.

La base Imagineur a besoin de solitude, de calme, d'espace intérieur.

La personne peut alterner entre puissance d'action et retrait massif. Pour l'entourage, cela peut être déroutant : très présente à certains moments, puis soudain inaccessible.

Les malentendus récurrents entre deux personnes

Les malentendus apparaissent souvent quand la stratégie Ennéagramme de l'un heurte le besoin PCM de l'autre.

Type 2 face à type 5 Imagineur

Le type 2 peut chercher à rejoindre l'autre par la chaleur, la présence, l'attention.

Le type 5 Imagineur peut vivre cela comme une intrusion.

Le 2 pense : "Je prends soin de toi."

Le 5 peut entendre : "Tu envahis mon espace."

Type 1 face à type 7 Rebelle

Le type 1 cherche la qualité, la cohérence, la justesse.

Le type 7 Rebelle cherche la stimulation, la liberté, la légèreté.

Le 1 pense : "Je clarifie le cadre."

Le 7 peut entendre : "Tu me contrôles et tu m'enfermes."

Type 3 face à type 4 Empathique ou Imagineur

Le type 3 communique volontiers en mode objectif, efficacité, résultat.

Le type 4 recherche souvent la profondeur, la nuance et l'authenticité.

Le 3 pense : "Je fais avancer les choses."

Le 4 peut entendre : "Tu évites ce qui est vrai et profond."

Type 8 face à type 9 Empathique

Le type 8 valorise la franchise directe.

Le type 9 Empathique cherche l'apaisement et l'harmonie.

Le 8 pense : "Je suis clair."

Le 9 peut entendre : "Tu m'agresses."

Inversement, le 9 pense : "Je préserve la paix."

Le 8 peut entendre : "Tu fuis ou tu n'es pas fiable."

Les quatre grands types de combinaisons

On peut proposer une grille avancée en quatre catégories.

Type de combinaison	Description	Effet relationnel
Congruente	Ennéagramme et PCM vont dans le même sens	Communication fluide, mais risque de compulsion renforcée
Compensatrice	La PCM équilibre la dynamique Ennéagramme	Souplesse, richesse, meilleure adaptation
Masquante	Le style PCM cache la motivation Ennéagramme	Typage difficile, malentendus possibles
Tensionnelle	Besoin PCM et motivation Ennéagramme tirent différemment	Fatigue intérieure, ambivalence relationnelle

Cette grille est souvent plus utile qu'un tableau de correspondances fixes.

Le rôle décisif du stress

Les malentendus deviennent beaucoup plus fréquents sous stress.

La PCM décrit des séquences de stress et de mécommunication liées notamment à la base et à la phase de la personne ; la source francophone PCM précise que la séquence la plus déroulée est celle de la phase, tandis qu'en stress sévère apparaissent les comportements négatifs de la base.

L'Ennéagramme ajoute une autre lecture : sous stress, la personne communique davantage depuis sa peur fondamentale. Ainsi :

- un type 1 devient plus correctif ;
- un type 2 devient plus insistant dans l'aide ;
- un type 3 devient plus stratégique ;
- un type 4 devient plus sensible au manque d'authenticité ;
- un type 5 se retire davantage ;
- un type 6 vérifie davantage ;
- un type 7 fuit davantage l'inconfort ;
- un type 8 durcit le ton ;
- un type 9 s'efface ou se ferme.

Le malentendu n'est donc pas seulement un problème de canal. C'est souvent une rencontre entre un besoin PCM frustré et une peur enneagrammique activée.

Application en coaching ou en supervision

Pour travailler une combinaison Ennéagramme-PCM, on pourrait poser quatre questions :

Quel canal PCM cette personne utilise-t-elle naturellement quand tout va bien ?

Quel besoin psychologique PCM cherche-t-elle à nourrir ?

Quelle motivation ou peur enneagrammique colore son usage de ce canal ?

Sous stress, le canal devient-il une ressource ou une défense ?

Exemple : Une personne très directe n'est pas forcément agressive. Elle peut être type 8, type 3, type 1 ou type 6 contrephobique. La PCM aide à observer la forme de sa communication ; l'Ennéagramme aide à comprendre ce qu'elle protège.

Pour conclure

Oui, certaines combinaisons Ennéagramme–PCM favorisent une communication particulièrement fluide, surtout lorsque les besoins PCM et les motivations enneagrammiques vont dans le même sens.

Mais les malentendus récurrents naissent souvent lorsque :

- le canal utilisé est mal interprété ;
- le besoin PCM de l'un n'est pas reconnu ;
- la peur enneagrammique de l'autre est activée ;
- la personne confond son style naturel avec une vérité universelle.

La combinaison la plus féconde n'est donc pas forcément celle qui paraît la plus fluide. C'est souvent celle qui permet à la personne de sortir de son automatisme, d'élargir ses canaux de communication et de parler depuis un lieu plus libre, plus conscient et plus ajusté.

Annexe 3 : Comment distinguer ce qui relève d'un besoin psychologique (PCM) de ce qui relève d'une passion ou d'une compulsion (Ennéagramme) ?

On peut les distinguer en observant la fonction du comportement.

Un besoin psychologique PCM cherche à être nourri.

Une passion ou compulsion Ennéagramme cherche à éviter une peur profonde.

La différence est subtile, car les deux peuvent produire le même comportement extérieur.

La distinction centrale

Question	Besoin psychologique PCM	Passion / compulsion Ennéagramme
De quoi s'agit-il ?	Une source de motivation et d'équilibre relationnel	Une stratégie automatique de protection du moi
Que cherche la personne ?	Recevoir une nourriture psychologique adaptée	Éviter une peur, une honte, une perte de contrôle, une insécurité
Effet quand c'est satisfait	La personne se détend, coopère mieux, communique mieux	La personne peut rester dépendante du mécanisme si elle n'en prend pas conscience
Effet quand c'est frustré	Stress, mécommunication, comportements prévisibles	Réactivité, fixation, passion, défense, compulsion
Niveau concerné	Besoin relationnel et communicationnel	Dynamique profonde de personnalité

La PCM distingue six types de personnalité présents chez chacun, chacun ayant ses préférences, forces et besoins ; elle vise à mieux décoder les interactions et à ajuster la communication.

L'Ennéagramme, dans sa tradition, travaille davantage sur les distorsions de l'ego, les passions et les niveaux de développement, dont les niveaux bas sont décrits comme des zones d'obsession et de compulsion.

Un critère simple : “nourriture” ou “défense” ?

La question-clé est : Ce comportement nourrit-il la personne, ou la protège-t-il compulsivement ?

Par exemple, quelqu'un cherche de la reconnaissance.

En PCM, cela peut être un besoin psychologique légitime : “J'ai besoin que mon travail soit reconnu pour rester motivé.”

En Ennéagramme, cela peut devenir une compulsion : “Si mon travail n'est pas reconnu, je ne vauds rien.”

Dans le premier cas, la reconnaissance soutient l'énergie. Dans le second, elle devient une condition d'identité.

Exemple : reconnaissance du travail

Prenons une personne qui demande un retour sur ce qu'elle a fait.

Cela peut relever de la PCM si elle dit intérieurement : “J’ai besoin de savoir que mon travail est utile, reconnu, ajusté.”

C’est alors un besoin psychologique sain. Une fois le retour reçu, elle se détend et peut avancer.

Mais cela peut relever de l’Ennéagramme si la demande devient :

type 1 : “Ai-je fait parfaitement ?”

type 3 : “Suis-je performant et admirable ?”

type 6 : “Puis-je être rassuré, validé, sécurisé ?”

type 2 : “Vois-tu tout ce que j’ai fait pour toi ?”

Même besoin apparent, mais quatre passions possibles : perfectionnisme, image, peur, orgueil relationnel.

Les signes d’un besoin psychologique PCM

On est plutôt du côté PCM lorsque :

- le besoin est clair, concret, nommable ;
- il peut être satisfait par une réponse adaptée ;
- la personne retrouve ensuite de la disponibilité ;
- le comportement reste proportionné ;
- la personne peut dire : “Voilà ce qui me fait du bien” ;
- il n’y a pas de drame identitaire si le besoin n’est pas immédiatement satisfait.

Exemples : “J’ai besoin d’un retour précis sur mon travail.”
“J’ai besoin d’un moment seul pour me ressourcer.”
“J’ai besoin d’un climat chaleureux.”
“J’ai besoin de stimulation et d’humour.”
“J’ai besoin que mes convictions soient respectées.”
“J’ai besoin d’un défi clair.”

Ici, le besoin psychologique est une porte d’entrée vers l’autorégulation.

Les signes d’une passion ou compulsion Ennéagramme

On est plutôt du côté Ennéagramme lorsque :

- la réaction est disproportionnée ;
- la personne se sent menacée dans son identité ;
- elle répète toujours le même scénario ;
- elle justifie son comportement comme une évidence ;
- elle perd sa liberté intérieure ;
- elle ne peut pas lâcher même quand le besoin apparent est satisfait ;
- l’émotion dominante revient toujours : colère, honte, peur, envie, vide, etc.

Exemples : “Si ce n’est pas parfait, c’est insupportable.”
“Si je ne suis pas utile, je ne compte pas.”
“Si je ne réussis pas, je ne suis rien.”
“Si l’autre ne me comprend pas profondément, le lien est faux.”
“Si je n’ai pas compris, je ne peux pas m’engager.”
“Si je ne suis pas rassuré, je ne peux pas avancer.”
“Si je m’ennuie, je suis piégé.”
“Si je ne contrôle pas, je suis vulnérable.”
“Si je m’affirme, je vais créer une rupture.”

Là, on n’est plus seulement dans le besoin : on est dans une stratégie de survie psychologique.

Même comportement, deux lectures possibles

Demander de la précision

PCM : “J’ai besoin d’informations claires pour bien fonctionner.”

Ennéagramme : “Je dois maîtriser pour ne pas être en faute, impuissant ou en danger.”

Chercher du lien

PCM : “J’ai besoin de chaleur humaine et de reconnaissance de ma personne.”

Ennéagramme : “Je dois être indispensable pour être aimé.”

Vouloir décider vite

PCM : “J’ai besoin d’action, de défi, d’efficacité.”

Ennéagramme : “Je dois garder le contrôle pour ne pas être dominé.”

Faire rire

PCM : “J’ai besoin de stimulation ludique et de réaction.”

Ennéagramme : “Je dois éviter l’inconfort, la tristesse ou l’enfermement.”

Se retirer

PCM : “J’ai besoin de solitude pour me ressourcer.”

Ennéagramme : “Je dois me couper pour ne pas être envahi, exposé ou sollicité.”

Le test de satisfaction

C’est probablement le critère le plus utile en accompagnement.

Demandez : Quand ce besoin est satisfait, que se passe-t-il ?

Si la personne retrouve calme, souplesse, disponibilité, humour, coopération : on est plutôt dans le besoin PCM.

Si elle en demande encore, doute encore, contrôle encore, se compare encore, se justifie encore : on est probablement dans la compulsion de l’Ennéagramme.

Exemple : Une personne reçoit une reconnaissance sincère.

Réponse PCM saine : “Merci, cela me fait du bien, je me sens reconnu.”

Réponse compulsive : “Oui, mais est-ce vraiment suffisant ? Ai-je été le meilleur ? Est-ce que tu le penses vraiment ? Pourquoi ne l’as-tu pas dit plus tôt ?”

La nourriture a été donnée, mais la faim demeure.

C’est souvent le signe qu’on a touché une passion plutôt qu’un simple besoin.

Le test de liberté

Autre critère : La personne peut-elle choisir autre chose ?

Un besoin PCM peut être négocié, différé, nommé, ajusté.

Une compulsion Ennéagramme donne un sentiment d’urgence intérieure :

“Il faut absolument...”

“Je ne peux pas supporter que...”

“Je dois...”

“C’est évident que...”

“Je n’ai pas le choix...”

Plus il y a de rigidité, plus on s’approche de la compulsion.

Le test de proportion

Un besoin psychologique frustré crée du stress. Mais la réaction reste souvent compréhensible et contextualisée.

Une passion Ennéagramme crée une réaction plus massive, parfois ancienne, comme si la situation présente réveillait beaucoup plus que la situation présente.

Exemple : Un manager ne remercie pas après un gros travail.

PCM : “Je suis frustré, j’aurais aimé une reconnaissance.”

Ennéagramme : “On ne me voit jamais. Je donne tout et je ne compte pas. Je vais arrêter de m’investir ou prouver ma valeur autrement.”

Le fait objectif est le même. La charge symbolique est très différente.

Grille pratique pour le coach

Voici une grille simple d’exploration :

Question de coaching	Orientation probable
“Qu’est-ce qui vous aurait nourri dans cette situation ?”	PCM
“De quoi aviez-vous besoin concrètement ?”	PCM
“Quel canal aurait permis à l’autre de mieux vous rejoindre ?”	PCM
“Qu’est-ce qui était menacé pour vous ?”	Ennéagramme
“Quelle peur s’est activée ?”	Ennéagramme
“Qu’est-ce que vous cherchiez absolument à éviter ?”	Ennéagramme
“Quel scénario se répète dans votre vie ?”	Ennéagramme
“Quelle image de vous deviez-vous maintenir ?”	Ennéagramme

11. Articulation avancée

On peut dire : Le besoin PCM est une demande de nourriture relationnelle.
 La passion Ennéagramme est une tentative de salut par un automatisme.

Le besoin PCM dit : “Voilà ce qui m’aide à bien fonctionner.”

La passion Ennéagramme dit : “Sans cela, je suis en danger, je ne vauds rien, je disparaîs, je suis coupable, je suis contrôlé, je suis abandonné.”

Exemple complet

Une personne est très irritée parce qu’on ne lui a pas donné de consignes claires.

Lecture PCM : Elle a peut-être un besoin de structure, d’information, de cadre, de reconnaissance du travail.

Intervention PCM : “De quelles informations précises auriez-vous besoin pour avancer sereinement ?”

Lecture Ennéagramme : Selon son type, autre chose peut se jouer :

- type 1 : peur de mal faire ;
- type 3 : peur d’être inefficace ou de perdre en image ;
- type 5 : peur d’être envahi par une tâche floue ;
- type 6 : peur de l’incertitude et de l’insécurité ;
- type 8 : peur de dépendre d’une autorité peu fiable ;
- type 9 : peur d’être mis en tension ou en conflit.

Intervention Ennéagramme : “Qu’est-ce que cette absence de consignes a réveillé de plus profond chez vous ?”

Pour conclure

Pour distinguer PCM et Ennéagramme, on peut retenir ceci :

PCM : de quoi ai-je besoin pour bien communiquer et me sentir nourri ?

Ennéagramme : quelle peur ou compulsion prend les commandes quand je ne suis plus libre ?

Le besoin psychologique PCM est légitime, concret, régulateur.

La passion Ennéagramme est plus profonde, répétitive, défensive et identitaire.

Dans l'accompagnement, l'idéal est de commencer par la PCM pour réguler la relation : reconnaître le besoin, ajuster le canal, diminuer le stress.

Puis l'Ennéagramme permet d'aller plus loin : repérer la peur, la fixation, la compulsion et ouvrir un chemin de liberté intérieure.

Annexe 4 : Une personne peut-elle modifier durablement son style de communication PCM à mesure qu'elle progresse sur son chemin de croissance décrit par l'Ennéagramme ?

Oui, mais pas au sens où elle changerait forcément de “structure PCM”. Elle peut surtout modifier durablement sa manière d’habiter, d’utiliser et d’élargir ses canaux de communication.

La PCM est présentée comme un modèle permettant de décoder les interactions, les structures de personnalité, la motivation et les dynamiques de communication.

L’Ennéagramme, lui, décrit un chemin de développement où chaque type peut évoluer d’expressions plus réactives vers des formes plus libres et intégrées de sa personnalité.

Ce qui peut changer durablement

Ce qui peut changer, ce n’est pas forcément le “profil PCM” de la personne, mais son degré de liberté intérieure dans la communication. Autrement dit, la personne peut apprendre à :

- moins communiquer depuis sa peur ;
- moins rigidifier son canal préféré ;
- mieux reconnaître ses besoins psychologiques ;
- mieux utiliser les canaux des autres ;
- moins entrer dans ses séquences de mécommunication ;
- choisir un canal ajusté plutôt que réagir automatiquement.

La croissance en Ennéagramme ne remplace donc pas la PCM. Elle peut rendre la personne plus souple dans son usage de la PCM.

Ce qui reste relativement stable

Dans une lecture prudente, on peut distinguer :

Dimension	Peut-elle changer ?	Commentaire
Structure de personnalité PCM	Plutôt stable	La personne garde ses préférences, ses besoins et ses zones de confort
Canaux accessibles	Oui	Elle peut apprendre à mieux utiliser des canaux moins spontanés
Besoins psychologiques PCM	Pas forcément	Mais elle peut mieux les reconnaître et les nourrir sainement
Séquences de stress	Oui, en intensité	Elles peuvent être moins fréquentes, moins automatiques
Motivation profonde Ennéagramme	Elle se transforme	La peur fondamentale perd de son pouvoir de pilotage
Style relationnel observable	Oui	La communication devient plus consciente, plus nuancée

Donc la personne ne devient pas “quelqu’un d’autre”. Elle devient davantage capable de choisir sa réponse.

La grande différence : changer de canal ou changer de lieu intérieur

Il y a deux niveaux de transformation.

Niveau comportemental

La personne apprend à utiliser un autre canal PCM.

Par exemple : “Je suis très directif, mais j’apprends à commencer par reconnaître la personne.”
“Je suis très analytique, mais j’apprends à exprimer aussi mon ressenti.”
“Je suis très relationnel, mais j’apprends à poser un cadre plus clair.”

C’est un apprentissage de communication.

Niveau de l’Ennéagramme

La personne ne change pas seulement de canal. Elle change le lieu intérieur depuis lequel elle parle.

Par exemple : “Je ne parle plus pour prouver que j’ai raison.”

“Je ne parle plus pour être aimé.”

“Je ne parle plus pour garder le contrôle.”

“Je ne parle plus pour éviter le conflit.”

“Je parle depuis plus de présence, de liberté et de responsabilité.”

Là, on n’est plus seulement dans la technique relationnelle. On est dans une transformation de la posture.

Exemple : type 1 et canal informatif

Un type 1 peut utiliser un canal informatif, structuré, précis.

Quand il est peu libre intérieurement, ce canal peut devenir :

“Je vais t’expliquer ce qui ne va pas.”

“Il faut corriger.”

“Ce n’est pas assez juste.”

“Ce n’est pas conforme.”

Le canal informatif devient alors porteur de jugement.

En croissance, le même type 1 peut garder sa clarté, mais l’utiliser autrement :

“Voici ce que je comprends.”

“Voilà ce qui pourrait aider.”

“Je te propose un repère.”

“Comment pouvons-nous améliorer cela ensemble ?”

Le canal n’a pas disparu. Il est devenu moins critique, plus ajusté, plus fécond.

Exemple : type 2 et canal nourricier

Un type 2 peut avoir une communication chaleureuse, attentive, soutenante.

Sous compulsion, cela peut devenir : “Je prends soin de toi pour être reconnu.”

“Je t’aide même si tu ne m’as rien demandé.”

“Je donne, mais j’attends implicitement un retour.”

Le canal nourricier devient alors une stratégie d’attachement.

En croissance, la personne peut toujours être chaleureuse, mais de façon plus libre :

“Je suis disponible, mais je respecte ta liberté.”

“Je peux aider sans me rendre indispensable.”

“Je peux aimer sans contrôler par le don.”

Le style PCM reste relationnel, mais il n’est plus piloté par la compulsion du besoin d’être aimé.

Exemple : type 8 et canal directif

Un type 8 peut utiliser naturellement une communication directe, forte, rapide.

Sous stress, cela peut devenir : “Je prends le contrôle.”

“Je tranche.”

“Je pousse.”

“Je teste la solidité de l’autre.”

Le canal directif devient défensif.

En croissance, le même canal peut devenir très précieux :

“Je clarifie.”

“Je protège.”

“Je prends mes responsabilités.”

“Je dis les choses franchement sans écraser.”

La personne n’abandonne pas sa puissance. Elle cesse de la confondre avec la domination.

Les neuf transformations possibles

Type Ennéagramme	Style de communication sous compulsion	Style de communication en croissance
1	Correctif, normatif, exigeant	Clair, structurant, bienveillant
2	Aidant, insistant, parfois intrusif	Chaleureux, respectueux, gratuit
3	Efficace, stratégique, orienté image	Mobilisateur, authentique, inspirant
4	Intense, implicite, parfois dramatique	Profond, sensible, créatif
5	Distant, abstrait, économisant	Précis, posé, présent
6	Questionnant, vérificateur, inquiet	Fiable, lucide, coopératif
7	Ludique, dispersé, évitant	Vivant, créatif, capable de profondeur
8	Direct, confrontant, dominant	Franc, protecteur, responsable
9	Conciliant, flou, évitant	Apaisant, clair, affirmé

Ce tableau montre que la croissance ne supprime pas le style. Elle le purifie de sa dimension défensive.

La personne utilise-t-elle mieux les autres canaux PCM ?

Oui, c’est probablement l’un des fruits les plus concrets de la croissance.

Une personne plus consciente de son type Ennéagramme devient capable de se demander :

“Suis-je en train d’utiliser mon canal préféré parce qu’il est ajusté, ou parce que je suis en défense ?”

Par exemple :

un type 5 peut apprendre à ne pas rester uniquement dans l’explication ;

un type 8 peut apprendre à ne pas tout résoudre par l’intensité ;

un type 2 peut apprendre à ne pas toujours passer par le soin ;

un type 7 peut apprendre à rester présent dans un échange grave ;

un type 9 peut apprendre à parler clairement même si cela crée une tension.

Cela rejoint l'esprit pratique de la PCM : adapter sa communication à l'interlocuteur, au contexte et au besoin relationnel.

9. Besoin PCM ou compulsion Ennéagramme : que devient le besoin ?

Un besoin psychologique PCM ne disparaît pas nécessairement avec la croissance.

Une personne qui a besoin de reconnaissance du travail continuera probablement à être nourrie par une reconnaissance précise.

Une personne qui a besoin de solitude continuera probablement à avoir besoin d'espace.

Une personne qui a besoin de stimulation continuera probablement à aimer la variété.

Mais la croissance change la relation au besoin.

Avant : "Si mon besoin n'est pas satisfait, je me dérègle et je réagis automatiquement."

Après : "Je reconnais mon besoin, je le nomme, je peux le nourrir sainement ou le différer sans perdre mon centre."

C'est une différence majeure.

Les signes d'un changement durable

On peut repérer une transformation durable lorsque la personne :

- recupère plus vite après un malentendu ;
- sait nommer son besoin sans accuser l'autre ;
- reconnaît son canal préféré sans l'imposer ;
- utilise davantage de canaux différents ;
- reste en lien même quand son besoin est frustré ;
- peut recevoir un feedback sans se défendre immédiatement ;
- communique moins depuis la peur, la honte ou le contrôle ;
- devient plus capable de silence, de nuance et d'écoute.

Le changement durable ne se mesure donc pas seulement à la communication extérieure. Il se mesure à la baisse de réactivité intérieure.

Pour conclure

Oui, une personne peut modifier durablement son style de communication PCM à mesure qu'elle progresse sur son chemin de croissance enneagrammique, mais il vaut mieux dire qu'elle transforme l'usage de son style plutôt qu'elle change totalement de structure.

La PCM donne les repères : canaux, besoins psychologiques, perceptions, stress, mécommunication. L'Ennéagramme éclaire la transformation : peur fondamentale, compulsion, défense, présence, liberté intérieure.

En croissance, la personne ne perd pas son style naturel. Elle devient capable de l'utiliser avec plus de conscience, moins de défense et davantage d'ajustement à l'autre.

C'est précisément là que le croisement Ennéagramme-PCM devient très fécond : il permet de passer d'une communication automatique à une communication choisie.

Annexe 5 : Comment les séquences de stress de la PCM se combinent-elles avec les mouvements de déséquilibre et de croissance de l'Ennéagramme ?

On peut articuler les deux modèles de manière très féconde si l'on distingue bien leurs plans :

La PCM décrit la séquence comportementale observable du stress.

L'Ennéagramme éclaire le mouvement intérieur qui donne sens à cette séquence : peur activée, fixation, passion, défense, puis éventuellement croissance.

En PCM, le stress est notamment lié à la frustration des besoins psychologiques de base ou de phase ; les séquences de stress sont décrites comme prévisibles, observables et graduelles, avec une séquence de phase plus fréquente et, en stress sévère, l'apparition des comportements négatifs de la base.

Dans l'Ennéagramme, les mouvements de déséquilibre et de croissance sont souvent lus à travers les niveaux de développement et les flèches d'évolution.

La clé : deux lectures du même stress

On peut poser cette distinction :

PCM	Ennéagramme
Que fait la personne sous stress ?	Pourquoi cette réaction prend-elle autant de place ?
Quels signaux observe-t-on ?	Quelle peur ou compulsion est activée ?
Quel besoin psychologique est frustré ?	Quelle passion prend le pouvoir ?
Comment sortir de la mécommunication ?	Comment retrouver présence, liberté et croissance ?

La PCM regarde la mécanique relationnelle du stress.

L'Ennéagramme regarde la dynamique existentielle du stress.

Autrement dit : La PCM montre le scénario observable.

L'Ennéagramme montre le drame intérieur.

Le point de départ : la frustration d'un besoin PCM

Dans la PCM, une personne entre plus facilement en stress lorsque ses besoins psychologiques ne sont plus nourris : reconnaissance du travail, reconnaissance de la personne, solitude, stimulation, convictions reconnues, action, etc.

Exemples :

Le Travaillomane non reconnu dans son travail peut devenir surcontrôlant ou perfectionniste.

L'Empathique privé de chaleur relationnelle peut se sentir rejeté.

Le Persévérant non reconnu dans ses convictions peut devenir critique ou cassant.

Le Rebelle privé de stimulation peut provoquer ou se disperser.
Le Rêveur privé de solitude peut se fermer.
Le Promoteur privé d'action ou de défi peut chercher à reprendre la main.

Mais l'Ennéagramme pose une autre question : Pourquoi cette frustration-là touche-t-elle la personne aussi profondément ?

La réponse peut varier selon le type Ennéagramme.

Par exemple, une absence de reconnaissance du travail peut activer :

Type Ennéagramme	Sens intérieur possible
Type 1	“Je n’ai pas été assez bon / juste.”
Type 3	“Je ne suis pas reconnu, donc je ne vaud pas.”
Type 6	“Si mon travail n’est pas validé, je ne suis pas en sécurité.”
Type 2	“On ne voit pas tout ce que je donne.”
Type 5	“J’ai dépensé trop d’énergie pour rien.”

Même besoin PCM frustré, mais plusieurs lectures en Ennéagramme possibles.

Comment les deux dynamiques se combinent

On peut imaginer une chaîne en cinq étapes :

Étape 1 : le besoin PCM n'est pas nourri

La personne ne reçoit pas ce qui la motive ou la régule.

Exemples : pas de reconnaissance, trop de pression, trop de flou, trop peu d'autonomie, trop peu de stimulation, manque de chaleur relationnelle.

Étape 2 : le stress PCM s'enclenche

La personne entre dans sa séquence de mécommunication.

Elle peut devenir plus critique, plus confuse, plus fermée, plus agitée, plus provocante, plus contrôlante ou plus passive selon sa structure PCM.

Étape 3 : la peur de l'Ennéagramme s'active

L'événement extérieur vient toucher une peur plus profonde.

Par exemple : Type 1 : peur d'être mauvais, fautif, imparfait.

Type 2 : peur de ne pas être aimé.

Type 3 : peur de ne pas avoir de valeur sans réussite.

Type 4 : peur de ne pas être compris ou d'être banal.

Type 5 : peur d'être envahi ou incapable.

Type 6 : peur de l'insécurité.

Type 7 : peur d'être enfermé dans la souffrance.

Type 8 : peur d'être contrôlé ou vulnérable.

Type 9 : peur du conflit ou de la rupture.

Étape 4 : la compulsion Ennéagramme colore le stress PCM

La séquence PCM prend alors une coloration particulière.

La personne ne se contente plus d'être stressée : elle devient stressée à la manière de son type Ennéagramme.

Étape 5 : soit déséquilibre, soit croissance

Deux chemins deviennent possibles :

déséquilibre : la personne rigidifie sa réaction ;

croissance : elle reconnaît son besoin, repère sa peur, choisit un autre canal.

Exemple complet : type 1 avec stress PCM

Imaginons une personne de type 1 Ennéagramme avec une forte composante PCM Travaillomane ou Persévérant.

Besoin PCM frustré

Elle manque de cadre, de précision, de reconnaissance du travail bien fait ou de reconnaissance de ses convictions.

Séquence PCM possible

Elle devient plus pointilleuse, plus critique, plus tendue. Elle relève ce qui ne va pas. Elle peut durcir son ton.

Mouvement Ennéagramme de déséquilibre

Le type 1 est repris par sa compulsion : corriger, améliorer, remettre de l'ordre, éviter la faute.

Le stress PCM devient alors le véhicule de la passion du 1 : la colère retenue, le jugement, l'exigence.

Chemin de croissance

La personne peut reconnaître : "J'ai besoin de clarté et de qualité, mais je n'ai pas besoin de corriger tout le monde pour me sentir en paix."

Elle peut alors passer d'une communication correctrice à une communication structurante :

"Voilà ce qui pourrait nous aider à améliorer la situation."

Le canal reste précis, mais il devient moins jugeant.

Exemple complet : type 2 avec stress PCM Empathique

Une personne type 2, avec une base ou phase Empathique, peut avoir un grand besoin de chaleur, de lien et de reconnaissance de la personne.

Besoin PCM frustré

Elle ne se sent pas accueillie, remerciée ou considérée.

Séquence PCM possible

Elle peut se sentir blessée, se plaindre, se victimiser ou chercher plus fortement le contact.

Mouvement Ennéagramme de déséquilibre

Le type 2 peut entrer dans sa compulsion : “Après tout ce que j’ai fait, on ne me voit pas.”

Le besoin relationnel PCM devient alors porteur d’une attente enneagrammique : être aimé parce qu’on est utile, indispensable ou généreux.

Chemin de croissance

La personne peut reconnaître : “J’ai besoin de chaleur et de reconnaissance, mais je peux les demander clairement sans rendre l’autre débiteur.”

La communication devient plus libre : “J’aimerais recevoir un signe de reconnaissance ; cela me ferait du bien.”

Exemple complet : type 8 avec stress PCM Promoteur

Une personne type 8 avec une forte énergie Promoteur peut avoir besoin d’action, de défi, d’autonomie, de pouvoir agir vite.

Besoin PCM frustré

Elle se sent ralentie, contrôlée ou empêchée.

Séquence PCM possible

Elle devient plus directe, plus brusque, plus tactique ou plus dominante.

Mouvement Ennéagramme de déséquilibre

Le type 8 peut entrer dans sa compulsion : “Je dois reprendre le contrôle pour ne pas être soumis.”

La séquence PCM d’action devient alors une défense enneagrammique contre la vulnérabilité.

Chemin de croissance

La personne peut reconnaître : “J’ai besoin d’action et de marge de manœuvre, mais je peux agir sans écraser.”

La communication devient ferme, mais non intimidante : “J’ai besoin que nous décidions clairement qui fait quoi et dans quel délai.”

Tableau de combinaison stress PCM / déséquilibre Ennéagramme

Type Ennéagramme	Sous stress, la séquence PCM risque de devenir...	Mouvement intérieur
1	Corrective, normative, critique	“Il faut remettre de l’ordre.”
2	Plaignante, intrusive, sacrificielle	“On ne voit pas ce que je donne.”
3	Stratégique, pressée, orientée image	“Je dois réussir et rester performant.”
4	Émotionnelle, implicite, retirée	“Personne ne me comprend vraiment.”
5	Distanciée, analytique, coupée du lien	“Je dois préserver mon énergie.”
6	Suspicious, vérificatrice, anxieuse	“Je dois anticiper le danger.”
7	Agitée, dispersée, évitante	“Je dois sortir de l’inconfort.”
8	Dominante, confrontante, dure	“Je dois garder le contrôle.”
9	Passive, floue, évitante	“Je dois éviter la tension.”

La PCM permet de repérer la forme de la réaction.
L'Ennéagramme permet d'entendre la peur sous la forme.

Ce que la croissance en Ennéagramme change dans la séquence PCM

La croissance ne supprime pas les besoins PCM. Elle transforme la manière de les vivre.
Une personne en croissance :

- identifie plus vite son besoin psychologique ;
- le nomme plus clairement ;
- le nourrit plus sainement ;
- sort plus vite de la mécommunication ;
- utilise plusieurs canaux au lieu de s'enfermer dans son canal défensif ;
- reconnaît sa peur sans la laisser piloter toute la relation.

Par exemple :

Avant croissance	Après croissance
“Tu ne reconnais jamais mon travail.”	“J’ai besoin d’un retour précis sur ce que j’ai fait.”
“Tu m’étouffes.”	“J’ai besoin d’un temps seul avant de répondre.”
“Tu ne m’aimes pas.”	“J’ai besoin d’un signe de proximité.”
“Vous êtes tous inefficaces.”	“J’ai besoin que nous clarifions les responsabilités.”
“On ne peut faire confiance à personne.”	“J’ai besoin de vérifier certains points pour me sentir serein.”

La croissance en Ennéagramme ne fait pas disparaître le stress PCM, mais elle réduit sa charge défensive.

Les flèches de l'Ennéagramme comme ressource de sortie du stress

Les mouvements de croissance de l'Ennéagramme peuvent être vus comme des ressources de régulation face aux séquences PCM.

- Par exemple :
- Le type 1 en croissance vers le 7 retrouve souplesse, humour, légèreté.
 - Le type 2 en croissance vers le 4 retrouve authenticité personnelle et intériorité.
 - Le type 3 en croissance vers le 6 retrouve coopération, loyauté, confiance partagée.
 - Le type 4 en croissance vers le 1 retrouve structure, action juste, discipline.
 - Le type 5 en croissance vers le 8 retrouve puissance d'action et présence incarnée.
 - Le type 6 en croissance vers le 9 retrouve calme, confiance et apaisement.
 - Le type 7 en croissance vers le 5 retrouve profondeur, concentration, intériorité.
 - Le type 8 en croissance vers le 2 retrouve tendresse, attention à l'autre.
 - Le type 9 en croissance vers le 3 retrouve action, affirmation, efficacité.

Ces mouvements peuvent aider la personne à ne pas rester enfermée dans sa séquence de stress PCM.

Application pratique en coaching

Une bonne exploration pourrait suivre cette progression :

Première question : repérer la séquence PCM

“Quand vous êtes sous stress, qu’est-ce qui se voit dans votre communication ? Votre ton ? Vos mots ? Votre posture ? Votre manière d’écouter ?”

Deuxième question : identifier le besoin PCM frustré

“Quel besoin psychologique n’était pas nourri à ce moment-là ? Reconnaissance ? Solitude ? Stimulation ? Cadre ? Action ? Chaleur relationnelle ?”

Troisième question : explorer la peur Ennéagramme

“Qu’est-ce que cette frustration est venue menacer plus profondément en vous ?”

Quatrième question : repérer le mouvement de déséquilibre

“Quelle vieille stratégie s’est remise en route ? Corriger ? Aider ? Réussir ? Se retirer ? Vérifier ? Fuir ? Contrôler ? S’effacer ?”

Cinquième question : ouvrir le mouvement de croissance

“Quelle serait une réponse plus libre, plus ajustée, plus adulte ?”

Formule synthétique

On pourrait résumer ainsi :

La séquence de stress PCM est la pente comportementale.

Le déséquilibre Ennéagramme est la pente intérieure.

La croissance commence lorsque la personne reconnaît les deux et cesse de confondre besoin, peur et identité.

Pour conclure

Les séquences de stress de la PCM et les mouvements de déséquilibre de l’Ennéagramme ne disent pas la même chose, mais ils se complètent très bien.

La PCM aide à voir : “Voilà comment je me dérègle dans la communication quand mes besoins psychologiques ne sont pas nourris.”

L’Ennéagramme aide à comprendre : “Voilà pourquoi cette situation me touche autant et quelle compulsion prend les commandes.”

La croissance consiste alors à faire trois choses :

nourrir le besoin PCM

désamorcer la peur de l’Ennéagramme,

puis choisir un canal de communication plus ajusté.

C’est à cet endroit que les deux modèles deviennent particulièrement puissants pour le coaching, la supervision, le management et la vie relationnelle.

Annexe 6 : Les sous-types (conservation, social, tête-à-tête) influencent-ils les besoins psychologiques mis en avant par la PCM ?

Les sous-types Ennéagramme peuvent influencer les besoins psychologiques mis en avant par la PCM, mais plutôt comme une coloration instinctuelle que comme une modification de la structure PCM.

Autrement dit :

La PCM dit : “De quelle nourriture psychologique ai-je besoin pour bien fonctionner ?”

Le sous-type Ennéagramme dit : “Dans quel champ de vie vais-je chercher prioritairement cette nourriture ?”

La PCM travaille notamment avec six types de personnalité, chacun associé à des perceptions, besoins motivationnels et comportements de stress repérables.

Les sous-types de l'Ennéagramme — conservation, social, tête-à-tête — ajoutent une couche instinctuelle qui influence fortement l'expérience quotidienne et les difficultés relationnelles.

La distinction essentielle

Les sous-types ne créent pas de nouveaux besoins PCM. Ils modifient plutôt :

le lieu où le besoin se manifeste ;

la manière dont il est recherché ;

ce qui le frustre le plus rapidement ;

l'intensité émotionnelle attachée au besoin ;

la façon dont la personne interprète le manque.

Par exemple, deux personnes peuvent avoir un fort besoin PCM de reconnaissance du travail.

Mais selon leur sous-type :

Sous-type	Ce que peut signifier “être reconnu”
Conservation	“Mon travail est utile, fiable, concret, sécurisant.”
Social	“Ma contribution est vue dans le groupe.”
Tête-à-tête	“Mon impact est personnellement remarqué par quelqu'un d'important.”

Le besoin PCM est proche. La scène intérieure est différente.

Sous-type conservation : le besoin PCM devient concret, sécurisant, incarné

Le sous-type conservation oriente l'attention vers la sécurité, l'autonomie, les ressources, le confort, la gestion de l'énergie, le corps, le territoire personnel.

Avec ce sous-type, les besoins PCM sont souvent recherchés sous une forme concrète et stabilisante.

Exemples

Un besoin de reconnaissance de la personne peut devenir : “Vois-tu mes besoins concrets ? Mon rythme ? Ma fatigue ? Mon espace ?”

Un besoin de reconnaissance du travail peut devenir : “Vois-tu que je suis fiable, que je tiens la maison, le projet, l’organisation ?”

Un besoin de solitude peut devenir : “J’ai besoin d’un espace protégé où je récupère.”

Un besoin d’action ou de défi peut devenir : “J’ai besoin de maîtriser concrètement mon environnement et de pouvoir agir efficacement.”

Le sous-type conservation peut donc renforcer les besoins PCM liés à :

la structure - la sécurité - l’autonomie - la prévisibilité - la récupération - la gestion de l’énergie.

Le stress apparaît quand la personne a l’impression que son espace, ses ressources, son rythme ou sa sécurité sont menacés.

Sous-type social : le besoin PCM devient appartenance, rôle, contribution

Le sous-type social oriente l’attention vers le groupe, la place, les rôles, la contribution, l’appartenance, la reconnaissance sociale, les codes relationnels.

Avec ce sous-type, les besoins PCM sont souvent recherchés dans le champ du collectif.

Exemples

Un besoin de reconnaissance du travail peut devenir : “Ma contribution est-elle visible dans l’équipe ?”

Un besoin de reconnaissance des convictions peut devenir : “Mes valeurs sont-elles respectées dans ce groupe ?”

Un besoin de contact ludique peut devenir : “Est-ce que je peux exister joyeusement dans le collectif ?”

Un besoin de chaleur relationnelle peut devenir : “Ai-je ma place dans ce cercle ? Suis-je accueilli ?”

Le sous-type social peut donc accentuer les besoins PCM liés à :

la reconnaissance publique - la place dans l’équipe - la loyauté - l’utilité collective

la cohésion - le respect des règles ou des valeurs du groupe.

Le stress apparaît quand la personne se sent ignorée, exclue, mal positionnée, inutile ou non reconnue dans le système relationnel.

Sous-type tête-à-tête : le besoin PCM devient intensité, lien privilégié, impact

Le sous-type tête-à-tête — parfois appelé sexuel ou one-to-one — oriente l’attention vers l’intensité, l’attraction, le lien électif, la fusion, la transformation, l’impact personnel.

Avec ce sous-type, les besoins PCM prennent souvent une forme plus intense, personnalisée et relationnellement chargée.

Exemples

Un besoin de reconnaissance de la personne peut devenir : “Est-ce que je compte vraiment pour toi, singulièrement ?”

Un besoin de stimulation peut devenir : “Est-ce qu’il y a de la vie, de l’intensité, de l’étincelle dans l’échange ?”

Un besoin de défi peut devenir : “Est-ce que cette relation, ce projet ou cette rencontre me mobilise profondément ?”

Un besoin de reconnaissance du travail peut devenir : “Est-ce que mon impact est ressenti personnellement ?”

Le sous-type tête-à-tête peut donc accentuer les besoins PCM liés à :

l’intensité du lien - la stimulation - la reconnaissance singulière - la relation privilégiée
l’impact personnel - la transformation par la rencontre.

Le stress apparaît quand le lien devient tiède, impersonnel, routinier, distant ou non réciproque.

Tableau croisé : besoins PCM et sous-types

Besoin psychologique PCM	Conservation	Social	Tête-à-tête
Reconnaissance de la personne	Être respecté dans son rythme, son corps, ses besoins concrets	Être accueilli et reconnu dans le groupe	Être reconnu comme unique et important pour quelqu’un
Reconnaissance du travail	Être vu comme fiable, solide, utile	Être reconnu pour sa contribution collective	Être remarqué pour son impact personnel
Reconnaissance des convictions	Défendre des valeurs concrètes, applicables	Être respecté dans ses principes au sein du groupe	Partager une conviction intense avec quelqu’un
Solitude	Récupérer, se protéger, préserver son espace	Se retirer temporairement du collectif	Se retirer si le lien manque d’intensité ou de vérité
Stimulation / contact ludique	Se détendre, alléger la pression du quotidien	Créer du lien dans le groupe	Créer une étincelle, une complicité vive
Action / défi	Reprendre prise sur le concret	Agir pour avoir une place ou une influence	Rechercher l’intensité du risque ou de l’impact

Ce tableau ne signifie pas que tel sous-type correspond à tel besoin PCM. Il montre seulement que le sous-type change le “terrain d’expression” du besoin.

Exemple : un même type PCM, trois sous-types différents

Prenons une personne avec une forte composante PCM Empathique, donc sensible à la chaleur relationnelle et à la reconnaissance de la personne.

Empathique conservation

Elle aura besoin que l’attention passe par des signes concrets : “As-tu pensé à mon confort ? À mon rythme ? À ma fatigue ? À ce qui me fait du bien ?”

Elle se sent aimée quand le lien prend soin du réel.

Empathique social

Elle aura besoin d'être intégrée, accueillie, reconnue dans un cercle : "Ai-je ma place ? Suis-je apprécié dans le groupe ? Est-ce que je contribue à l'ambiance ?"
Elle se sent nourrie quand elle appartient.

Empathique tête-à-tête

Elle aura besoin d'un lien privilégié, sensible, intense : "Est-ce que je compte vraiment pour toi ? Est-ce que notre lien est vivant ?"
Elle se sent nourrie quand la relation devient personnelle et profonde.

Même base PCM possible. Trois vécus instinctuels très différents.

Exemple : un même sous-type, plusieurs besoins PCM

Prenons maintenant le sous-type social.

Un social Travaillomane peut chercher la reconnaissance par sa compétence dans le groupe : "Je contribue efficacement, je suis fiable, je tiens ma place."

Un social Persévérant peut chercher la reconnaissance de ses valeurs : "Mes convictions comptent dans ce collectif."

Un social Rebelle peut chercher la stimulation groupale : "Je crée de la vie, du rire, de la réactivité."

Un social Promoteur peut chercher l'influence : "J'ai de l'impact, je fais bouger le système."

Le sous-type social ne donne donc pas le même comportement chez tous. Il indique surtout que le collectif devient la scène principale du besoin.

Comment repérer l'influence du sous-type en accompagnement ?

On peut poser trois questions très simples.

Où la frustration est-elle la plus vive ?

Dans le confort, l'espace, la sécurité, la gestion concrète ? → conservation.

Dans la place, le groupe, la contribution, le regard collectif ? → social.

Dans l'intensité, le lien privilégié, l'impact personnel ? → tête-à-tête.

Quelle forme de reconnaissance nourrit vraiment la personne ?

Une reconnaissance concrète et pratique ?

Une reconnaissance sociale ou collective ?

Une reconnaissance singulière et intense ?

Quel manque déclenche le plus vite le stress PCM ?

Le manque de sécurité ou de récupération ?

Le manque d'appartenance ou de statut relationnel ?

Le manque d'intensité ou de lien électif ?

Ces questions permettent de ne pas confondre le besoin PCM avec sa modalité instinctuelle.

Articulation avancée

On peut dire :

Le type PCM indique la nature du carburant psychologique.

Le sous-type Ennéagramme indique le lieu prioritaire où la personne cherche ce carburant.

Le type Ennéagramme indique la peur profonde qui peut rendre cette recherche compulsive.

Exemple complet : Une personne cherche de la reconnaissance.

PCM : besoin de reconnaissance du travail.

Sous-type social : reconnaissance attendue dans le groupe.

Ennéagramme type 3 : reconnaissance liée à la valeur personnelle.

Stress possible : “Si le groupe ne voit pas ma réussite, je ne vauds rien.”

Autre exemple : Une personne demande beaucoup d’espace.

PCM : besoin de solitude.

Sous-type conservation : besoin de préserver son énergie et son territoire.

Ennéagramme type 5 : peur d’être envahi.

Stress possible : “Si je n’ai pas mon espace, je suis vidé ou incapable.”

En pratique : que faire avec cette distinction ?

En coaching, cela permet d’ajuster l’intervention.

Pour une personne conservation, on cherchera souvent : “Qu’est-ce qui vous sécurise concrètement ? De quel espace, rythme ou cadre avez-vous besoin ?”

Pour une personne sociale : “Quelle place souhaitez-vous occuper ? Comment voulez-vous contribuer ? De quelle reconnaissance collective avez-vous besoin ?”

Pour une personne tête-à-tête : “Quel lien vous mobilise vraiment ? Où est l’intensité juste ? Qu’est-ce qui vous fait vous sentir rejoint personnellement ?”

Ensuite, la PCM permet d’affiner : “Quel besoin psychologique précis n’est pas nourri ? Reconnaissance ? Solitude ? Stimulation ? Convictions ? Défi ? Chaleur ?”

Pour conclure

Les sous-types Ennéagramme influencent les besoins psychologiques mis en avant par la PCM, mais ils ne les remplacent pas et ne les déterminent pas mécaniquement.

Ils agissent plutôt comme un filtre instinctuel :

le sous-type conservation cherche à nourrir les besoins PCM dans le concret, la sécurité, l’espace, le corps, les ressources ;

le sous-type social les cherche dans l’appartenance, la contribution, la place, la reconnaissance collective ;

le sous-type tête-à-tête les cherche dans l’intensité, le lien privilégié, l’impact personnel et la transformation relationnelle.

La formulation la plus juste serait donc : Les sous-types ne changent pas la nature des besoins PCM ; ils changent leur scène d’expression, leur urgence subjective et leur mode de satisfaction.

Annexe 7 : En coaching, quel modèle est le plus pertinent pour identifier rapidement un levier d'action, et lequel favorise un changement plus profond ?

En coaching, on peut dire de manière simple :

La PCM est souvent plus pertinente pour identifier rapidement un levier d'action.

L'Ennéagramme favorise plus volontiers un changement profond et durable.

Mais la combinaison des deux est particulièrement puissante : la PCM aide à débloquer vite la communication, tandis que l'Ennéagramme aide à transformer la posture intérieure.

La PCM : un levier d'action rapide

La PCM est très opérationnelle parce qu'elle permet d'identifier rapidement :

le canal de communication le plus adapté ;

le besoin psychologique non nourri ;

le mode de stress observable ;

les mots ou attitudes qui vont rejoindre la personne ;

ce qui, concrètement, peut faire baisser la mécommunication.

Elle répond bien à la question : “Que puis-je faire maintenant pour restaurer le contact, diminuer le stress ou relancer l'action ?”

Par exemple, face à une personne tendue, la PCM invite à chercher :

a-t-elle besoin de reconnaissance du travail ?

de reconnaissance de la personne ?

de solitude ?

de stimulation ?

de respect de ses convictions ?

d'action ou de défi ?

Le coach peut alors proposer une intervention très concrète :

“De quel signe de reconnaissance auriez-vous besoin ?”

“Quel cadre vous aiderait à avancer ?”

“Quel temps de retrait vous permettrait de retrouver de l'énergie ?”

“Quel canal de communication serait plus recevable pour cette personne ?”

La PCM est donc très utile pour réguler, ajuster, prévenir les conflits et restaurer une communication fonctionnelle.

L'Ennéagramme : un changement plus profond

L'Ennéagramme va plus loin dans l'exploration de la motivation profonde.

Il ne demande pas seulement : “De quoi ai-je besoin pour mieux fonctionner ?”

Il demande aussi : “Quelle peur me pilote ?”
“Quelle image de moi suis-je en train de défendre ?”
“Quelle compulsion se répète dans ma vie ?”
“Quel mécanisme de défense m’empêche d’être libre ?”

L’Ennéagramme favorise donc un changement plus profond parce qu’il touche :

- la peur fondamentale ;
- la passion dominante ;
- les croyances identitaires ;
- les scénarios répétitifs ;
- les mécanismes de défense ;
- le rapport à soi, aux autres et au monde.

Là où la PCM aide à mieux communiquer, l’Ennéagramme aide à mieux se connaître et se désidentifier de ses automatismes.

Exemple concret

Une personne dit : “Mon équipe ne me respecte pas, je suis obligé de reprendre les choses en main.”

Lecture PCM

Le coach peut chercher rapidement :

- quel besoin psychologique est frustré ?
- quel canal de communication est utilisé ?
- quelle séquence de stress apparaît ?
- quel ajustement concret permettrait de restaurer la relation ?

Intervention possible : “De quel type de reconnaissance ou de cadre avez-vous besoin pour vous sentir légitime dans votre rôle ?” Cela donne un levier immédiat.

Lecture Ennéagramme

Le coach peut ensuite explorer :

- pourquoi le manque de respect est-il si menaçant ?
- que se passe-t-il intérieurement quand l’autre résiste ?
- quelle peur est activée : être contrôlé, être incompetent, être inutile, être rejeté ?
- quelle stratégie se répète : contrôler, séduire, prouver, se retirer, éviter ?

Intervention possible : “Qu’est-ce qui serait menacé pour vous si vous ne repreniez pas immédiatement le contrôle ?” Cela ouvre un travail plus profond.

Une distinction utile

Besoin du coaching	Modèle souvent le plus utile
Débloquer une communication	PCM
Identifier un besoin psychologique immédiat	PCM
Adapter son langage à l’autre	PCM
Prévenir une séquence de stress	PCM
Comprendre une peur récurrente	Ennéagramme
Travailler une compulsion	Ennéagramme
Repérer un mécanisme de défense	Ennéagramme
Accompagner une transformation intérieure	Ennéagramme
Développer une posture plus libre	Ennéagramme

Le bon ordre d'utilisation

Dans beaucoup de situations, l'ordre le plus efficace est :

D'abord la PCM

Pour rétablir la sécurité relationnelle : “De quoi avez-vous besoin maintenant pour retrouver de la disponibilité ?”

Ensuite l'Ennéagramme

Pour explorer ce qui se répète : “Qu'est-ce que cette situation vient réveiller de plus profond chez vous ?”

La PCM apaise le système relationnel. L'Ennéagramme ouvre le travail de transformation.

Attention au piège inverse

Il ne faut pas réduire la PCM à une simple technique comportementale. Elle peut déjà produire des prises de conscience profondes sur les besoins, le stress et les malentendus.

Et il ne faut pas utiliser l'Ennéagramme trop vite. Si la personne est en stress aigu, en conflit ou en mécommunication, une exploration profonde de la compulsion peut être prématurée. Il vaut souvent mieux commencer par restaurer le contact.

En coaching, on pourrait dire :

PCM pour rejoindre la personne là où elle est.

Ennéagramme pour comprendre ce qui la pilote.

Les deux ensemble pour passer d'une réaction automatique à une réponse choisie.

Pour conclure

Pour identifier rapidement un levier d'action, la PCM est généralement plus immédiatement opératoire : elle permet de repérer le besoin psychologique, le canal adapté et le comportement de stress.

Pour favoriser un changement plus profond, l'Ennéagramme est souvent plus transformateur : il aide à mettre au jour les peurs, les passions, les mécanismes de défense et les scénarios répétitifs.

Le plus fécond est de les articuler ainsi :

La PCM aide à ajuster la communication.

L'Ennéagramme aide à transformer la motivation.

Ensemble, ils permettent une action juste et une croissance intérieure.

Annexe 8 : Comment adapter son accompagnement lorsqu'un client présente un décalage important entre son type Ennéagramme et sa structure PCM ?

Lorsqu'un client présente un décalage important entre son type Ennéagramme et sa structure PCM, il ne faut surtout pas chercher à “forcer” une cohérence artificielle entre les deux modèles.

Ce décalage peut devenir un excellent matériau d'accompagnement, à condition de le lire avec finesse.

La question centrale devient : Le style PCM visible exprime-t-il la motivation Ennéagramme profonde, la compense-t-il, la masque-t-il ou entre-t-il en tension avec elle ?

Ne pas conclure trop vite à une contradiction

Un décalage entre Ennéagramme et PCM ne signifie pas forcément que l'un des deux modèles est faux. Il peut simplement indiquer que les deux modèles ne regardent pas la même chose.

Ennéagramme	PCM
Motivation profonde	Style de communication
Peur fondamentale	Besoin psychologique
Passion / fixation	Séquence de stress
Chemin de croissance	Ajustement relationnel
Pourquoi je fonctionne ainsi	Comment je communique

Une personne peut donc avoir une dynamique Ennéagramme très intériorisée, mais une communication PCM très expressive. Ou inversement.

Exemple : un type 5 Ennéagramme peut avoir une base PCM Empathique. Extérieurement, il peut paraître chaleureux, attentif, relationnel. Mais intérieurement, il peut avoir un fort besoin de retrait, de compréhension, de maîtrise de son énergie.

Le décalage n'est pas une incohérence. Il signale une complexité.

Identifier la nature du décalage

On peut distinguer quatre grands cas.

Décalage compensateur

La structure PCM vient équilibrer la dynamique Ennéagramme.

Exemples :

Ennéagramme	PCM	Effet possible
Type 8	Empathique	La puissance est tempérée par la chaleur
Type 5	Empathique	Le retrait est compensé par une capacité de lien
Type 1	Rebelle	L'exigence est assouplie par l'humour
Type 9	Persévérant	L'évitement est compensé par des convictions fortes
Type 6	Promoteur	La peur est compensée par l'audace

Dans ce cas, le coach peut valoriser la structure PCM comme une ressource d'intégration.

Exemple : "Votre capacité à mettre de la chaleur dans la relation peut vous aider à ne pas rester enfermé dans le retrait."

Décalage masquant

La structure PCM masque la motivation Ennéagramme profonde.

Exemples :

Un type 3 avec une base Empathique peut sembler très attentif aux autres, mais être intérieurement très orienté image et réussite.

Un type 2 avec une base Travaillomane peut paraître efficace et structuré, alors que la question profonde reste : "Suis-je aimé ?"

Un type 8 avec une base Imagineur peut paraître calme et retiré, alors que la dynamique intérieure reste très intense et protectrice.

Un type 4 avec une base Travaillomane peut communiquer de manière rationnelle, alors que le vécu intérieur est très affectif.

Dans ce cas, le coach doit éviter de se laisser tromper par le style apparent.

La bonne question devient : "Qu'est-ce que ce style de communication protège ou rend acceptable ?"

Décalage tensionnel

La structure PCM et le type Ennéagramme tirent dans deux directions différentes.

Exemple : un type 5 Empathique.

Ennéagramme : besoin de retrait, d'économie d'énergie, de compréhension.

PCM Empathique : besoin de chaleur, de reconnaissance de la personne, de lien.

La personne peut donc aimer le contact et en être rapidement fatiguée.

Autre exemple : un type 8 Imagineur.

Ennéagramme : puissance, action, contrôle, protection.

PCM Imagineur : solitude, calme, retrait.

La personne peut alterner entre présence très forte et retrait radical.

Dans ce cas, le coach accompagne une ambivalence interne :

"Une partie de vous veut aller vers le lien, une autre veut préserver l'espace."

"Une partie veut agir fortement, une autre a besoin de se retirer."

Décalage lié à une erreur de typage

Il faut aussi rester humble : le décalage peut révéler une hypothèse de typage trop rapide.

Questions utiles :

Le type Ennéagramme a-t-il été identifié par motivation profonde ou par comportement ?

La structure PCM a-t-elle été évaluée correctement ?

La personne ne confond-elle pas son type, son sous-type, son aile ou son rôle professionnel ?

Est-ce que le stress actuel modifie son expression habituelle ?

Est-ce que le contexte familial, professionnel ou religieux a façonné un style de communication appris ?

Il vaut mieux dire : “Nous avons une hypothèse de type.”
plutôt que : “Vous êtes ceci ou cela.”

Adapter l'accompagnement : commencer par la PCM ou par l'Ennéagramme ?

Cela dépend de l'objectif immédiat.

Quand commencer par la PCM

On commence plutôt par la PCM lorsque le client est :

- en stress relationnel ;
- en conflit ;
- en difficulté de communication ;
- en perte de motivation ;
- en mécommunication avec une équipe, un conjoint ou un collaborateur ;
- en besoin d'outils concrets rapidement applicables.

La PCM permet alors de poser des questions très opérationnelles :

- “Quel besoin psychologique n'est pas nourri ?”
- “Quel canal de communication serait plus adapté ?”
- “Quels signaux de stress apparaissent ?”
- “Quelle reconnaissance serait utile maintenant ?”

La PCM stabilise et régule.

Quand passer à l'Ennéagramme

On passe davantage à l'Ennéagramme lorsque le client commence à repérer :

- une répétition de scénario ;
- une peur récurrente ;
- un mécanisme de défense ;
- une réaction disproportionnée ;
- une image de soi à préserver ;
- une compulsion qui revient malgré les outils de communication.

L'Ennéagramme permet alors d'aller plus profond :

- “Qu'est-ce que cette situation vient menacer en vous ?”
- “Quelle peur prend les commandes ?”
- “Quelle stratégie ancienne se remet en route ?”
- “Quel serait un choix plus libre ?”

La PCM aide à sortir du stress. L'Ennéagramme aide à sortir de l'automatisme.

Protocole d'accompagnement en cinq étapes

Étape 1 : observer le style PCM sans interpréter trop vite

Commencer par le visible : Comment la personne parle-t-elle ?

Quel canal utilise-t-elle ?

Quel besoin psychologique semble central ?
Comment entre-t-elle en stress ?
Qu'est-ce qui la remet rapidement en énergie ?

Ici, on reste concret.

Exemple : “Quand vous recevez un retour précis sur votre travail, vous semblez retrouver de l'énergie.”

Étape 2 : explorer la motivation Ennéagramme

Ensuite seulement, aller vers le profond : Pourquoi ce besoin est-il si important ?

Quelle peur apparaît quand il n'est pas satisfait ?

Quelle image de soi est touchée ?

Quel scénario se répète ?

Que cherche la personne à éviter ?

Exemple : “Quand votre travail n'est pas reconnu, est-ce seulement frustrant, ou est-ce que cela touche votre valeur personnelle ?”

Étape 3 : repérer la fonction du décalage

Le coach peut ensuite formuler une hypothèse : “J'ai l'impression que votre communication très chaleureuse vous aide à rester en lien, mais qu'elle masque parfois un grand besoin de retrait.”
ou : “Votre style très structuré semble vous aider à rester efficace, mais il peut cacher une forte demande de reconnaissance affective.”

Le décalage devient alors lisible.

Étape 4 : distinguer ressource et défense

Tout décalage peut être ressource ou défense.

Exemple : type 5 Empathique.

Ressource : “Je peux créer un lien de qualité.”

Défense : “Je donne une présence chaleureuse pour éviter que l'autre ne voie mon retrait ou ne me demande plus.”

Exemple : type 8 Imagineur.

Ressource : “Je sais agir fortement puis me retirer pour réfléchir.”

Défense : “Je disparaiss quand je ne veux pas montrer ma vulnérabilité.”

La question de coaching devient : “Ce trait vous rend-il plus libre ou vous enferme-t-il ?”

Étape 5 : construire un ajustement personnalisé

L'objectif n'est pas de faire correspondre les deux modèles, mais de créer une stratégie d'évolution.

On peut aider le client à :

- nourrir ses besoins PCM de manière saine ;
- repérer ses signaux de stress ;
- comprendre sa compulsion Ennéagramme ;
- utiliser son décalage comme ressource ;
- réduire les effets de masque ;
- élargir ses canaux de communication ;
- parler depuis plus de liberté intérieure.

Exemples d'accompagnement selon quelques décalages

Type 5 Ennéagramme avec base PCM Empathique

Risque : La personne est perçue comme disponible, douce, chaleureuse. Mais intérieurement, elle peut se sentir vite envahie.

Point de vigilance : Elle peut dire oui relationnellement tout en se retirant intérieurement.

Accompagnement : l'aider à nommer son besoin de solitude ;
l'autoriser à poser des limites sans culpabilité ;
distinguer chaleur relationnelle et disponibilité permanente ;
travailler la peur d'être envahi ou vidé.

Phrase utile : "Vous pouvez rester chaleureux sans être disponible à tout moment."

Type 2 Ennéagramme avec base PCM Travaillomane

Risque : La personne aide par l'efficacité, l'organisation, le service concret. Elle peut croire qu'elle aime, alors que l'autre reçoit surtout du contrôle ou du conseil.

Point de vigilance : L'aide peut devenir une manière d'obtenir de la reconnaissance.

Accompagnement : distinguer service et besoin d'être aimé ;
apprendre à demander de la reconnaissance clairement ;
vérifier si l'aide est demandée ;
travailler le droit de recevoir sans donner d'abord.

Phrase utile : "Votre efficacité est précieuse, mais elle n'a pas besoin de devenir votre manière principale de mériter l'amour."

Type 8 Ennéagramme avec base PCM Imagineur

Risque : Alternance entre forte présence et retrait brusque. L'entourage peut vivre cela comme imprévisible.

Point de vigilance : Le retrait peut servir à ne pas montrer la vulnérabilité.

Accompagnement : reconnaître le besoin de solitude ;
travailler la peur d'être contrôlé ou exposé ;
apprendre à annoncer le retrait ;
différencier puissance et fermeture.

Phrase utile : "Vous pouvez prendre de l'espace sans disparaître, et rester puissant sans vous durcir."

Type 9 Ennéagramme avec base PCM Persévérant

Risque : La personne peut avoir des convictions fortes mais éviter de les incarner dans le conflit. Elle pense être claire, mais l'autre ne perçoit pas toujours sa position.

Point de vigilance : Les valeurs existent, mais l'affirmation peut être différée ou édulcorée.

Accompagnement : aider à formuler les désaccords ;
soutenir l'affirmation progressive ;
distinguer paix et évitement ;
travailler la peur de la rupture.

Phrase utile : "Vous pouvez défendre vos convictions sans perdre la relation."

Type 3 Ennéagramme avec base PCM Empathique

Risque : La personne peut utiliser la chaleur relationnelle pour réussir, convaincre ou maintenir une bonne image.

Point de vigilance : L'empathie peut devenir stratégique si la peur de l'échec est activée.

Accompagnement : distinguer authenticité et adaptation ;
explorer la peur de ne pas être reconnu ;
valoriser la relation gratuite ;
travailler le droit d'exister sans performance.

Phrase utile : “Votre qualité relationnelle devient plus puissante quand elle n’a pas besoin de prouver quelque chose.”

Les erreurs à éviter

Erreur 1 : chercher une correspondance parfaite

Il n’y a pas de tableau officiel du type :

“Type 5 = Imagineur”

“Type 8 = Promoteur”

“Type 2 = Empathique”

Ces rapprochements peuvent exister, mais ils ne doivent jamais devenir des diagnostics automatiques.

Erreur 2 : privilégier un modèle contre l’autre

Dire : “La PCM a raison, l’Ennéagramme se trompe.”

ou : “L’Ennéagramme révèle la vérité, la PCM n’est que superficielle.”

serait réducteur.

Les deux modèles lisent des plans différents.

Erreur 3 : confondre besoin et compulsion

Un besoin PCM est légitime. Une compulsion Ennéagramme est une stratégie défensive.

Le besoin doit être reconnu. La compulsion doit être observée et désidentifiée.

Erreur 4 : oublier le contexte

Un style PCM peut être renforcé par :

le métier - la culture familiale - la fonction de management

une histoire spirituelle ou éducative - une période de stress

une blessure relationnelle - une stratégie d’adaptation ancienne

La personne n’est jamais seulement son type.

Une grille de supervision utile

Pour un coach, on peut utiliser cette grille :

Question	Modèle mobilisé
Que voit-on dans la communication ?	PCM
Quel besoin psychologique semble frustré ?	PCM
Comment la personne entre-t-elle en stress ?	PCM
Quelle peur profonde est touchée ?	Ennéagramme
Quelle compulsion se répète ?	Ennéagramme
Le style PCM est-il une ressource ou un masque ?	Croisement
Que faut-il nourrir maintenant ?	PCM
De quoi faut-il se désidentifier ?	Ennéagramme
Quel nouveau comportement concret peut être essayé ?	PCM + coaching
Quelle croissance intérieure est appelée ?	Ennéagramme

Formulation synthétique pour le coach

Face à un décalage important, le coach peut se dire :

Je ne cherche pas à faire coïncider les modèles.

Je cherche à comprendre comment le style visible, les besoins psychologiques, la peur profonde et les stratégies d'adaptation s'organisent chez cette personne singulière.

Ou encore : La PCM me montre comment rejoindre le client.

L'Ennéagramme m'aide à comprendre ce qui le pilote.

Le décalage entre les deux me révèle souvent une zone de croissance.

Pour conclure

Lorsqu'un client présente un décalage important entre son type Ennéagramme et sa structure PCM, l'accompagnement doit devenir plus individualisé, plus prudent et plus exploratoire.

Ce décalage peut indiquer :

- une ressource compensatrice ;
- un masque relationnel ;
- une tension intérieure ;
- une stratégie d'adaptation ancienne ;
- ou une hypothèse de typage à réexaminer.

La bonne posture consiste à partir du concret avec la PCM : besoins, canaux, stress, mécommunication. Puis à approfondir avec l'Ennéagramme : peur, passion, compulsion, mécanisme de défense, chemin de croissance.

Le but n'est pas de classer la personne correctement dans deux systèmes. Le but est de l'aider à devenir plus libre dans sa manière de communiquer, d'agir et d'entrer en relation.

Annexe 8 : En quoi l'utilisation conjointe de l'Ennéagramme et de la PCM peut-elle améliorer la communication dans un couple, une équipe ou une famille ?

L'utilisation conjointe de l'Ennéagramme et de la PCM peut améliorer la communication dans un couple, une équipe ou une famille parce qu'elle permet de travailler à deux niveaux complémentaires :

La PCM aide à ajuster la forme de la communication.

L'Ennéagramme aide à comprendre ce qui se joue en profondeur.

Autrement dit :

La PCM répond à : "Comment te parler pour que tu puisses m'entendre ?"

L'Ennéagramme répond à : "Pourquoi réagis-tu ainsi, et qu'est-ce que cela touche en toi ?"

Une double lecture très utile

Dans une relation, les conflits ne viennent pas seulement de ce qui est dit. Ils viennent aussi :
du canal utilisé - du ton - du besoin psychologique non nourri - de la peur profonde activée
de l'interprétation que chacun donne au comportement de l'autre.

La PCM permet de repérer rapidement : "L'autre a-t-il besoin de reconnaissance, de structure, de stimulation, de calme, de respect de ses convictions, de chaleur relationnelle ?"

L'Ennéagramme permet d'aller plus loin : "Quelle peur est touchée ? Peur d'être rejeté, contrôlé, inutile, incompris, envahi, en faute, abandonné, ignoré ?"

C'est cette double lecture qui évite de réduire le conflit à une simple mauvaise volonté.

Dans un couple

Dans un couple, chacun croit souvent parler "normalement". Mais ce qui est naturel pour l'un peut être vécu comme agressif, froid, envahissant ou flou par l'autre.

Exemple :

Un conjoint très direct pense : "Je suis clair."

L'autre peut entendre : "Tu m'attaques."

La PCM aide à dire : "Le canal utilisé n'est peut-être pas le bon pour rejoindre ton conjoint."

L'Ennéagramme ajoute : "Ta manière d'être direct protège peut-être une peur : peur de perdre le contrôle, peur d'être inefficace, peur de ne pas être entendu."

Autre exemple :

Une personne très aidante pense : "Je prends soin de toi."

L'autre peut entendre : "Tu m'envahis ou tu veux me contrôler."

La PCM repère le besoin de chaleur ou de reconnaissance.

L'Ennéagramme explore le besoin d'être aimé, utile ou indispensable.

Dans le couple, les deux modèles peuvent donc aider à passer de : "Tu es toujours comme ça."
à : "Je comprends mieux ce qui te nourrit, ce qui te stresse et ce que tu cherches à protéger."

Dans une équipe

Dans une équipe, les malentendus viennent souvent de styles de communication différents.

Certains ont besoin : d'objectifs clairs - d'un climat chaleureux - de reconnaissance du travail
d'autonomie - de stimulation - de temps de retrait
de respect des convictions - de décisions rapides.

La PCM est très efficace pour ajuster les échanges opérationnels :

"Avec cette personne, je dois être plus précis."

"Avec celle-ci, je dois commencer par reconnaître la relation."

"Avec celle-là, il faut donner de l'autonomie et du défi."

"Avec cette autre, il faut respecter son besoin de temps seul."

L'Ennéagramme permet d'approfondir les dynamiques d'équipe :

Qui cherche à avoir raison ?

Qui veut être indispensable ?

Qui veut réussir à tout prix ?

Qui se sent incompris ?

Qui se retire pour se protéger ?

Qui doute et vérifie ?

Qui évite les tensions ?

Qui prend le contrôle ?

Qui s'efface pour maintenir la paix ?

La PCM améliore donc la coopération quotidienne. L'Ennéagramme améliore la maturité relationnelle.

Dans une famille

Dans une famille, les rôles sont souvent anciens et chargés émotionnellement : parent responsable, enfant conciliant, adolescent provocateur, conjoint protecteur, frère ou sœur qui se sent oublié, etc.

La PCM peut aider à identifier les besoins actuels :

"Cet enfant a besoin de stimulation."

"Cet adolescent a besoin d'autonomie."

"Ce parent a besoin de reconnaissance."

"Ce conjoint a besoin de calme."

"Ce membre de la famille a besoin d'être entendu dans ses convictions."

L'Ennéagramme permet de comprendre les scénarios répétitifs :

“Pourquoi est-ce toujours moi qui apaise ?”

“Pourquoi est-ce que je me sens immédiatement critiqué ?”

“Pourquoi ai-je besoin de tout contrôler ?”

“Pourquoi est-ce si difficile pour moi de demander clairement ?”

“Pourquoi est-ce que je me retire dès qu'il y a une tension ?”

Dans une famille, le croisement Ennéagramme–PCM aide à passer d'une lecture morale à une lecture relationnelle :

“Il ne fait pas exprès de me blesser ; il communique depuis son stress.”

“Elle ne veut pas m'étouffer ; elle cherche du lien.”

“Il ne fuit pas forcément ; il se protège.”

“Elle ne critique pas seulement ; elle cherche peut-être de la sécurité ou de la justesse.”

Les bénéfices principaux

Apport	PCM	Ennéagramme
Comprendre les malentendus	Très utile	Utile en profondeur
Adapter son langage	Très utile	Complémentaire
Identifier les besoins immédiats	Très utile	Indirectement
Lire les réactions de stress	Très utile	Très utile
Comprendre les peurs profondes	Limité	Très utile
Transformer les automatismes	Partiellement	Très utile
Améliorer la coopération	Très utile	Très utile
Favoriser la croissance personnelle	Complémentaire	Central

La PCM permet souvent un changement rapide : “Je vais modifier ma manière de lui parler.”

L'Ennéagramme permet un changement plus profond : “Je vais observer ce qui, en moi, me pousse à parler ainsi.”

Exemple de malentendu dans un couple

Une femme dit à son mari : “Tu ne m'écoutes jamais vraiment.”

Lui répond : “Mais si, je t'ai donné trois solutions.”

Lecture PCM : Il a peut-être utilisé un canal informatif ou solutionnant, alors qu'elle attendait un canal empathique, chaleureux, reconnaissant.

Lecture Ennéagramme : Elle peut vivre le manque d'écoute comme une blessure de lien, d'importance ou de reconnaissance. Lui peut se sentir mis en échec, inutile ou injustement critiqué.

Intervention possible : “Avant de proposer une solution, pouvez-vous simplement reconnaître ce qu’elle ressent ?”

Puis : “Qu’est-ce que cette plainte vient toucher chez vous ? Le sentiment d’être inadéquat ?

Injustement accusé ? Impuissant ?”

La PCM ajuste le dialogue. L’Ennéagramme éclaire la charge émotionnelle.

Exemple dans une équipe

Un responsable dit : “Ils ne sont pas autonomes. Je dois tout reprendre.”

Lecture PCM : Peut-être que les consignes ne sont pas données dans le bon canal. Certains collaborateurs ont besoin de cadre, d’autres de reconnaissance, d’autres d’autonomie, d’autres de stimulation.

Lecture Ennéagramme : Le responsable peut être repris par une compulsion - contrôler, réussir, éviter l’erreur, prouver sa compétence, ne pas perdre la maîtrise.

Intervention possible : “Quel besoin psychologique de vos collaborateurs n’est pas suffisamment nourri ?”

Puis : “Qu’est-ce qui est menacé pour vous lorsque les choses ne sont pas faites comme vous l’attendez ?”

Cela permet de travailler à la fois la communication managériale et la posture intérieure du leader.

Exemple dans une famille

Un adolescent répond avec humour ou provocation à une remarque sérieuse.

Lecture PCM : Il a peut-être besoin de stimulation, de contact ludique ou d’une communication moins descendante.

Lecture Ennéagramme : Son humour peut aussi servir à éviter une peur - être contrôlé, jugé, enfermé, ou ne pas être à la hauteur.

Intervention possible : “Je vois que tu as besoin que ce soit plus vivant, mais j’aimerais aussi qu’on puisse parler sérieusement deux minutes.”

Puis : “Qu’est-ce qui est difficile pour toi quand on parle de ce sujet ?”

On respecte le besoin de stimulation sans laisser l’évitement prendre toute la place.

Une méthode simple en cinq étapes

Pour utiliser conjointement les deux modèles dans un couple, une équipe ou une famille, on peut suivre ce chemin :

Observer le canal

Comment la personne communique-t-elle ?

Est-elle directe, chaleureuse, logique, ludique, silencieuse, critique, interrogative ?

Identifier le besoin PCM

De quoi a-t-elle besoin pour revenir dans une communication plus saine ?

Reconnaissance ? Calme ? Stimulation ? Clarté ? Autonomie ? Chaleur ?

Repérer la peur Ennéagramme

Qu'est-ce qui est touché plus profondément ?

Être rejeté ? Contrôlé ? Inutile ? Incompétent ? Envahi ? Invisible ? En conflit ?

Reformuler sans accuser

“Quand tu fais cela, j’imagine que tu cherches peut-être à...”

“Ce dont tu aurais besoin, ce serait...”

“Ce qui est difficile pour moi, c’est...”

Choisir un ajustement concret

“Comment puis-je te parler pour que tu puisses m’entendre ?”

“Comment peux-tu exprimer ton besoin sans attaquer ou te retirer ?”

Ce que cela change profondément

L'utilisation conjointe des deux modèles permet de sortir de trois pièges relationnels.

—> Premier piège : moraliser

“Il est égoïste.” - “Elle est compliquée.” - “Il est agressif.” - “Elle est trop sensible.”

Les modèles permettent de dire :

“Il y a un besoin non nourri et une peur activée.”

—> Deuxième piège : vouloir que l'autre communique comme soi

“Moi, je n'ai pas besoin de toutes ces précautions.”

“Moi, je préfère qu'on dise les choses directement.”

“Moi, j'ai besoin qu'on parle longtemps.”

La PCM rappelle que chacun a un canal préférentiel.

L'Ennéagramme rappelle que chacun protège quelque chose de profond.

—> Troisième piège : confondre réaction et identité

“Tu es toujours comme ça.”

La double lecture permet de dire :

“Quand tu es sous stress, tu as tendance à utiliser ce canal et cette défense.”

Cela ouvre une possibilité de changement.

Points de vigilance

Il faut toutefois éviter plusieurs dérives :

utiliser les types comme des étiquettes ;

expliquer l'autre sans l'écouter ;

enfermer un conjoint, un enfant ou un collaborateur dans un profil ;

utiliser le modèle pour avoir raison ;

remplacer le dialogue réel par une analyse de personnalité.

La bonne utilisation n'est pas : "Tu réagis comme ça parce que tu es type 6 / Empathique / Promoteur."

Mais plutôt : "Est-ce que cette lecture t'aide à mieux comprendre ce qui se passe en toi et entre nous ?"

Pour conclure

L'utilisation conjointe de l'Ennéagramme et de la PCM peut améliorer profondément la communication dans un couple, une équipe ou une famille parce qu'elle relie deux dimensions essentielles :

La PCM aide à parler dans le bon canal et à nourrir le bon besoin.

L'Ennéagramme aide à comprendre la peur, la compulsion ou la blessure qui se cache derrière la réaction.

La PCM permet de restaurer rapidement le contact.

L'Ennéagramme permet d'approfondir la compréhension de soi et de l'autre.

Ensemble, ils aident à passer de : "Tu ne me comprends pas."

à : "Je comprends mieux ton langage, ton besoin, ta peur et ma propre manière de réagir."

C'est là que ces deux modèles deviennent très précieux : non pas pour classer les personnes, mais pour rendre les relations plus conscientes, plus ajustées et plus libres.

Annexe 9 : Quels sont les points de vigilance pour éviter les biais de typologie lorsque l'on combine ces deux modèles ?

Voici les principaux points de vigilance pour éviter les biais de typologie lorsqu'on combine Ennéagramme et PCM.

Ne pas chercher de correspondances automatiques

Le premier piège consiste à vouloir faire des équivalences simples :

Type 5 = Imagineur	Type 8 = Promoteur
Type 2 = Empathique	Type 1 = Travaillomane ou Persévérant

Ces rapprochements peuvent parfois sembler cohérents, mais ils restent des **hypothèses**, jamais des règles.

- Une personne peut être type 8 et avoir une base PCM Empathique.
- Une personne peut être type 5 et avoir une base PCM Rebelle.
- Une personne peut être type 2 et communiquer de manière très Travaillomane.

L'Ennéagramme parle surtout de motivation profonde.

La PCM parle surtout de structure de communication, besoins psychologiques et stress observable.

Les deux modèles ne décrivent pas le même niveau.

Ne pas typer à partir du comportement visible seulement

C'est un biais très fréquent.

- Quelqu'un de direct n'est pas forcément type 8.
- Quelqu'un de chaleureux n'est pas forcément type 2.
- Quelqu'un de rigoureux n'est pas forcément type 1.
- Quelqu'un de réservé n'est pas forcément type 5.

Le comportement peut venir :

- du type Ennéagramme - de la structure PCM - du métier - de l'éducation - du stress
- d'un rôle familial - d'une blessure ancienne - d'une culture d'entreprise
- d'une stratégie d'adaptation

La bonne question n'est donc pas seulement : "Que fait cette personne ?"

mais : "Pourquoi le fait-elle ? Que cherche-t-elle à nourrir, protéger ou éviter ?"

Distinguer besoin PCM et compulsion Ennéagramme

Un besoin psychologique PCM est légitime. Il indique ce qui nourrit la personne.

Une compulsion Ennéagramme est plus défensive. Elle indique ce que la personne fait automatiquement pour éviter une peur profonde.

Exemple : Une personne demande de la reconnaissance.

Lecture PCM : "J'ai besoin que mon travail soit reconnu pour rester motivé."

Lecture Ennéagramme : “Si mon travail n’est pas reconnu, je ne vauds rien.”

Dans le premier cas, la reconnaissance nourrit. Dans le second, elle devient une condition d’identité.

Le risque serait de pathologiser un besoin sain, ou au contraire de prendre une compulsion pour un simple besoin.

Ne pas utiliser un modèle pour confirmer l’autre

Il faut se méfier du biais de confirmation.

Par exemple : “Il est type 6, donc s’il pose des questions, c’est forcément de l’anxiété.”
“Elle est Empathique en PCM, donc elle doit être type 2.”
“Il est Promoteur, donc il est forcément type 8 ou 3.”

On ne doit pas utiliser l’un des modèles pour “prouver” l’autre.

Il vaut mieux dire : “Cette hypothèse est-elle confirmée par plusieurs indices, dans plusieurs contextes, et surtout par l’expérience intérieure de la personne ?”

Ne pas oublier les sous-types, ailes, niveaux de développement et phases PCM

Un type Ennéagramme ne s’exprime jamais seul. Il est coloré par :

- le sous-type : conservation, social, tête-à-tête - les ailes - les flèches
- le niveau de développement - l’histoire personnelle - la culture relationnelle
- le contexte actuel

De même, en PCM, il faut distinguer :

- la base - la phase - les étages disponibles - les besoins psychologiques
- les séquences de stress - les comportements sous pression

Un décalage apparent peut venir du fait qu’on compare trop vite un type Ennéagramme simplifié avec une structure PCM simplifiée.

Toujours partir de la personne, pas du modèle

Le modèle doit aider à écouter, pas à enfermer.

La mauvaise posture serait : “Je sais ce qui se passe chez vous parce que vous êtes type 4 / Persévérant / Rebelle.”

La bonne posture serait : “Est-ce que cette hypothèse vous aide à mieux comprendre ce qui se passe en vous ?”

Le client doit pouvoir confirmer, nuancer, refuser ou reformuler.

En accompagnement, le modèle est une carte provisoire, pas un diagnostic définitif.

Se méfier de l'effet d'étiquette

Quand une personne reçoit un type, elle peut s'y identifier excessivement :

“Je suis comme ça, c'est mon type.”

“Je ne peux pas faire autrement.”

“C'est normal, je suis 9.”

“C'est ma base PCM.”

C'est une dérive importante.

Le but n'est pas de justifier les automatismes, mais de les rendre conscients pour retrouver de la liberté.

Une formulation plus juste serait : “J'ai tendance à réagir ainsi sous stress, mais je peux apprendre une autre réponse.”

Ne pas confondre typologie et vérité spirituelle ou psychologique

L'Ennéagramme peut toucher des dimensions profondes : peur, passion, mécanisme de défense, chemin de croissance. Cela peut donner l'impression qu'il dit “la vérité” de la personne. Mais même l'Ennéagramme reste un modèle.

La PCM aussi peut donner une impression de précision très concrète, surtout quand elle décrit bien les besoins et les séquences de stress.

Dans les deux cas, vigilance : Un modèle peut éclairer puissamment une personne sans jamais l'épuiser. La personne est toujours plus vaste que son profil.

Ne pas réduire les conflits à des différences de types

Dans un couple, une équipe ou une famille, il serait dangereux de dire :

“Le problème, c'est qu'il est type 8 et elle Empathique.”

“Le conflit vient du fait qu'il est 1 et qu'elle est Rebelle.”

Les types peuvent éclairer la relation, mais un conflit peut aussi venir :

d'un manque de cadre ;

d'une injustice réelle ;

d'une fatigue ;

d'une blessure relationnelle ;

d'un déséquilibre de pouvoir ;

d'un problème organisationnel ;

d'une communication insuffisante ;

d'un besoin non exprimé.

Les modèles ne doivent pas faire oublier le réel.

Respecter l'ordre d'intervention

En situation de stress fort, il vaut souvent mieux commencer par la PCM :

“Quel besoin psychologique est frustré ?”

“Quel canal permettrait de restaurer le contact ?”

“Comment réduire la mécommunication maintenant ?”

Puis, quand la personne est plus disponible, on peut aller vers l'Ennéagramme :

“Quelle peur profonde a été activée ?”

“Quel scénario se répète ?”

“Quelle compulsion prend le pouvoir ?”

Aller trop vite vers l'Ennéagramme peut être vécu comme intrusif ou culpabilisant.

Utiliser des hypothèses, pas des affirmations

En coaching, préférer : “Je me demande si...”

“On pourrait faire l'hypothèse que...”

“Est-ce que cela résonne pour vous ?”

“Est-ce que vous le vivez plutôt comme un besoin ou comme une peur ?”

Éviter : “Vous faites cela parce que vous êtes...”

“C'est typique des...”

“Votre problème, c'est votre type...”

L'humilité typologique est une condition éthique.

Garder une finalité de liberté

Le critère ultime n'est pas de bien typer.

Le critère ultime est : Est-ce que cette lecture aide la personne à devenir plus consciente, plus libre, plus ajustée et plus responsable ?

Si le croisement Ennéagramme-PCM augmente la curiosité, l'écoute et la liberté, il est utile.

S'il augmente les étiquettes, les justifications, les jugements ou les enfermements, il devient contre-productif.

Synthèse

Les principaux points de vigilance sont donc :

Risque	Vigilance
Correspondances automatiques	Garder les deux modèles distincts
Typage par comportement	Explorer la motivation profonde
Confusion besoin / compulsion	Distinguer nourriture psychologique et défense
Biais de confirmation	Vérifier les hypothèses dans plusieurs contextes
Effet d'étiquette	Garder une finalité de liberté
Réduction des conflits aux types	Tenir compte du contexte réel
Usage intrusif du modèle	Avancer avec consentement et prudence
Surinterprétation	Laisser la personne valider ou nuancer

Pour conclure

Pour éviter les biais de typologie, il faut utiliser l'Ennéagramme et la PCM comme deux langages d'exploration, non comme deux systèmes d'enfermement.

La PCM aide à observer les besoins, les canaux et les stress.

L'Ennéagramme aide à comprendre les peurs, les passions et les mécanismes de défense. Mais dans tous les cas, la personne reste première.

La bonne posture pourrait se résumer ainsi :

Je n'utilise pas les modèles pour expliquer la personne à sa place.

Je les utilise pour l'aider à mieux s'écouter, mieux se comprendre et mieux choisir sa manière d'entrer en relation.