

ÉVÉNEMENT

Process Comedy pour la première fois à Ludres... ■

UNE PREMIÈRE ! LE 5 DÉCEMBRE À L'ESPACE CHAUDEAU DE LUDRES EN CLÔTURE DE LA DEUXIÈME ÉDITION DU SALON DU DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES (ORGANISÉE PAR LE CLUB TPE LORRAINE ET LE CJD NANCY), PROCESS COMEDY, SPECTACLE PÉDAGOGIQUE ET LUDIQUE SUR LE CONCEPT DE PROCESS COMMUNICATION SUR LA CONNAISSANCE DES PERSONNALITÉS, EST ANNONCÉ. DÉCRYPTAGE DE CET UNIVERS AVEC LE CONCEPTEUR DE CETTE CONFÉRENCE-SPECTACLE : LE FORMATEUR CONSULTANT, QUENTIN LESAFFRE.



Quentin Lesaffre, formateur et consultant et Bertrand De Ruyver, imitateur et humoriste, donneront une représentation de Process Comedy le 5 décembre à l'Espace Chaudeau de Ludres.

fois sur les planches dans l'agglomération nancéenne le 5 décembre à l'Espace Chaudeau de Ludres à l'occasion de la clôture de la deuxième édition du Salon du développement des entreprises (organisée par le Club TPE Lorraine et le CJD de Nancy). Ce spectacle (d'une heure vingt environ) est une approche pédagogique, ludique, et parfois hilarante du concept de Process Communication (voir encadré). «Je suis formateur consultant depuis 2014 et je me suis formé à la Process Communication dès 2010. À cette époque, j'ai vu le spectacle de Paul Dewandre «Les Hommes viennent de Mars et les Femmes de Vénus», j'ai eu le déclic, il fallait que je monte un spectacle sur la Process Communication histoire de le faire connaître au plus grand nombre.»

Bertrand De Ruyver réalise des imitations de personnes connues comme Lucchini, Poelvoorde, Ruquier ou encore Bigard et Van Damme pour illustrer les différents types de personnalités. Au fur et à mesure que l'on avance dans le spectacle, chacun se projette et se retrouve dans telle ou telle personnalité. Objectif affiché : démocratiser cette connaissance de soi et les interactions avec les autres. «On voit bien qu'aujourd'hui pour prendre uniquement la sphère de l'entreprise qu'il existe de nombreux problèmes de communication. Tout va très vite, il faut être agile, s'adapter rapidement au changement. Le management responsabilisant des collaborateurs entraîne cette nécessaire connaissance de soi et la maîtrise d'un genre de grille de lecture de nos interlocuteurs.» La Process Communication permet de mieux se comprendre, mais également de mieux comprendre les autres et d'atteindre ces différents objectifs. Reste juste à la démocratiser, les pilotes de Process Comedy y participent.

Emmanuel VARRIER

CONNAISSANCE DE SOI

Process Comedy est né avec Bertrand De Ruyver, imitateur hors pair. «Chaque individu possède en lui plusieurs personnalités dont certaines sont dominantes.



Lui sur scène, au départ, il n'y pensait pas mais c'est son acolyte Bertrand De Ruyver, imitateur et humoriste qui l'a poussé et les choses ont pris une autre dimension. Formateur et consultant, Quentin Lesaffre est à l'origine (il y a maintenant six ans) de la conférence-spectacle Process Comedy. Avec son binôme, il sera pour la première

« Le management responsabilisant des collaborateurs entraîne cette nécessaire connaissance de soi. » »

Quentin Lesaffre, formateur et consultant, créateur de Process Comedy.

Questions de personnalités ■

Le concept de Process Communication (créé dans les années 70 par Taibi Kahler en partenariat avec la Nasa) met en avant que chaque individu possède en lui plusieurs personnalités (six au total) dont certains (deux généralement) sont dominantes. L'empathique : il est à la fois compatissant et sensible, pour stimuler son écoute il faut être chaleureux et bienveillant. Il a besoin d'être reconnu en tant que personne. Le «travaillomane» : il est organisé, responsable et logique, pour stimuler son intérêt il faut être factuel. Il a besoin d'être reconnu par son travail. Le persévérant : il est consciencieux, dévoué et observateur, pour stimuler son écoute, il faut choisir un mode de communication basé sur les opinions. Il a besoin d'être reconnu pour son travail et ses convictions. Le rêveur : il est calme, imaginatif et réfléchi, pour stimuler son intérêt il faut être clair et directif. Il a un besoin de solitude pour se sentir efficace. Le promoteur : il est charmeur, adaptable et plein de ressources, pour stimuler son écoute il faut être puissant et impératif. Il a besoin d'excitation, de défis. Le rebelle : il est spontané, créatif et ludique, pour stimuler son intérêt il faut être énergique et réactif. Il a besoin de contacts, c'est-à-dire de stimulations variées.

