

Écht contact maken

Persoonlijke ontwikkeling en
effectieve communicatie met uw omgeving



Nieuwe uitdagingen, nieuwe talenten

Er wordt tegenwoordig steeds vaker samengewerkt in diverse teams in tijdelijk, vast of projectmatig verband. De tijd om een goed team te creëren is steeds beperkter, terwijl het succes van een project of organisatie grotendeels afhangt van de kwaliteit van de samenwerking en communicatie. Mensen zijn nog steeds de meest waardevolle en bepalende factor voor het succes van een organisatie. Mannen en vrouwen, die door hun talenten, training, ervaring en met name hun persoonlijkheid een organisatie maken tot wat ze is.

De moderne manager inspireert en stelt doelen die zin geven aan het werk. Hij of zij verbindt een team op zo'n manier dat elk individu maximaal tot zijn recht komt en is zich bewust van het effect dat mogelijke spanningen en stress kunnen hebben op de werkvloer. Zelfinzicht, zelfsturing en inzicht in de ander zijn de sleutels om hier op een goede manier op in te spelen. Het Process Communication Model® (PCM) is een praktisch model om dit snel en effectief te leren en toe te passen.

Wat is Process Communication®?

Een observatie- en communicatiemodel

Het Process Communication Model® wordt al ruim 30 jaar succesvol toegepast als een gestructureerde methodiek om samenwerking, leidinggeven, coaching, klantrelaties, trainingen etc. beter te laten verlopen en zodoende betere resultaten te behalen. Het geeft aan hoe we onszelf kunnen blijven en de effectiviteit van het werk met het plezier van echt samenwerken kunnen combineren. Ook in het voorkomen van conflictsituaties, het begrijpen wat er gebeurt en het écht contact maken met de ander, is het Process Communication Model® zeer waardevol. Daarnaast biedt PCM handvatten om uzelf een spiegel voor te houden en te reflecteren op uw eigen ontwikkelingspunten.

De kern van PCM

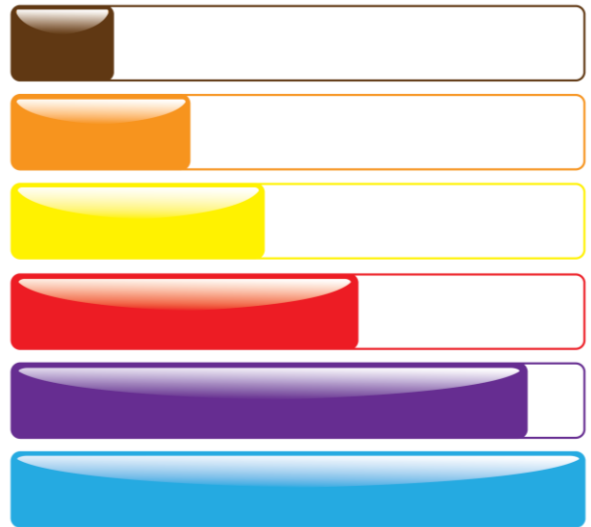
Dr. Taibi Kahler, de grondlegger van het Process Communication Model®, ontdekte dat iedereen kenmerken heeft van zes duidelijk herkenbare persoonlijkheidstypen. Zo ontdekte hij in ieder mens de aanwezigheid van de Harmoniser, de Gestructureerde Denker, de Doorzetter, de Dromer, de Rebel en de Promotor. Ieder van ons heeft een combinatie van deze zes persoonlijkheidstypen en heeft de karakteristieken van alle zes persoonlijkheidstypen. De opbouw, intensiteit en volgorde van de verschillende persoonlijkheidstypen is per persoon verschillend; iedereen heeft dus zijn eigen persoonlijkheidshuis. Afhankelijk van deze combinatie zien we karaktertrekken, percepties, motivaties, communicatiestijlen, behoeften en stressgedrag.

De uitdaging is om in contact met anderen optimale resultaten te behalen door in te spelen op die verschillende persoonlijkheidstypen en ze zo tot hun recht te laten komen. Die verschillen bepalen enerzijds de kwaliteit van een team en zijn anderzijds ook vaak de oorzaak van miscommunicatie en conflicten. Het begrijpen van en kunnen omgaan met deze gedragspatronen verbetert de kwaliteit van zowel ons zakelijke als ons privé leven.

Zonder stress hebben wij toegang tot alle persoonlijkheidstypen met de bijbehorende gedragingen en kunnen we eenvoudig wisselen van het ene naar het andere persoonlijkheidsstype en daardoor makkelijk contact maken met anderen. Onder invloed van stress verandert dit vermogen in variatie en communiceren we vooral op de (eenzijdige) manier die we zelf prettig vinden. Om effectief te communiceren met anderen is het belangrijk om de communicatiestijl aan te passen aan die van de ander. “Om de ander te laten horen Wat je zegt, is het belangrijk af te stemmen Hoe je iets zegt”. Daar zit de kracht van PCM.

De kern van PCM

Voorbeeld van een persoonlijkheidshuis



De zes persoonlijkheidstypen

- de **Harmoniser** is mensgericht, harmonieus en verzorgend en stuurt aan op het opbouwen en de erkenning van persoonlijke relaties.
- de **Gestructureerde Denker** is eerder resultaatgericht en analytisch (feiten, cijfers, data en erkenning daarvan), praktisch ingesteld en hecht meer aan zakelijke relaties.
- de **Doorzetter** is gericht op normen en waarden en commitment, vaak wat traditioneel en stuurt aan op een relatie gebaseerd op respect en vertrouwen.
- de **Dromer** is reflectief, wil en moet regelmatig alleen zijn, zoekt naar duidelijke instructies, mijdt risico's en wil een intellectuele relatie.
- de **Promotor** is actiegericht en neemt risico's, wil grote lijnen, opwinding en resultaatgerichte relaties.
- de **Rebel** is spontaan, creatief, geïnteresseerd in humor, spel, contact maken en gericht op speelse relaties.

De voorspelbaarheid van stressgedrag

Het Process Communication Model® geeft inzicht in de achtergrond en oorzaken van stressgedrag. Ieder persoonlijkheidstype reageert op een eigen manier op stressfactoren. Dit stressgedrag is voorspelbaar en PCM biedt concrete handvatten om gerichte en waardevolle interventies te doen in de samenwerking met anderen en bij jezelf. Het resultaat is prettiger en succesvoller communiceren en samenwerken.

Elk type heeft zijn sterktes en zwaktes; er is geen sprake van beter of slechter. Het inzicht in de mix van deze typen in ieders persoonlijkheid en het inspelen op de verschillende behoeften en communicatiestijlen levert een praktisch handvat voor de ontwikkeling van mensen, organisaties en relaties. U kunt stress en conflicten herkennen en communicatie bevorderen door uw gedrag aan te passen aan de ander en daarmee ruis, ergernis, boosheid en frustraties voorkomen. Het Process Communication Model® is een praktisch toepasbaar model waarbij gefocust wordt op de manier waarop we met elkaar communiceren. De basis hiervoor ligt in het persoonlijke PCM profiel.

Met PCM krijgt u:

- Inzicht in de achtergrond van uw eigen gedrag en dat van anderen en in de communicatiepatronen van teams.
- Een manier om beter aan te sluiten bij de belevingswereld van anderen, waardoor u sterkere relaties kunt opbouwen.
- Plezier en variatie in de omgang met uw omgeving.
- Een heldere en duidelijke visie op hoe communicatie effectiever ingezet kan worden in (werk)relaties.
- Een effectieve methode om concrete resultaten te behalen.
- Een mogelijkheid om te reflecteren op uw eigen persoonlijkheid en die van anderen.

De voordelen van Process Communication®

Het Process Communication Model® is breed toepasbaar en biedt talloze mogelijkheden om verschillende competenties binnen organisaties te ontwikkelen. De kracht ligt in de verschillende onderdelen van het model, die het mogelijk maken om de trainingsinvestering en -invulling aan te passen aan de behoeften van de medewerkers, afdelingen en organisatie.

Managers en Ondernemers kunnen

- Succesvolle teams bouwen
- Winst verhogen
- Kwaliteit en toegevoegde waarde verbeteren
- Klanttevredenheid verhogen
- Stress verminderen
- Gericht interventies plegen in probleemsituaties
- Medewerkertevredenheid vergroten
- Werkdrukbeleving verminderen

Coaches en Adviseurs kunnen

- Snel en doelgericht een relatie opbouwen met hun klant
- Een betrouwbare diagnose stellen met een gevalideerd profiel
- Een ontwikkelingsstrategie op maat aanbieden
- De coachee 'gereedschap' meegeven om toe te passen

Sales professionals en Marketeers kunnen

- Verkoop verhogen
- Klanttevredenheid verhogen
- Winstgevendheid vergroten
- Klantloyaliteit vergroten

Voor uw Persoonlijke Ontwikkeling kunt u

- Communicatie met uw omgeving verbeteren
- De slagingskans van uw projecten verhogen
- Stress verminderen
- Uw motivatie en plezier in het leven vergroten
- Gedragsproblemen in (werk)relaties hanteren

Vertrouwelijkheid en ethiek

Iedereen die de Process Communication®-vragenlijst invult, heeft recht op vertrouwelijkheid met betrekking tot de resultaten. Het persoonlijke PCM-profiel wordt uitsluitend naar de deelnemer teruggestuurd door een gecertificeerde trainer of coach. Deze bespreekt de resultaten met de deelnemer in een persoonlijk gesprek, zodat de deelnemer meer inzicht krijgt in zijn of haar persoonlijke PCM-profiel. Tijdens groepsseminars zorgt de coach of trainer ervoor dat de profielen open besproken kunnen worden, zonder dat iemand een waardeoordeel velt. De profielen zijn waardevolle hulpmiddelen die deelnemers inzicht bieden in persoonlijkheden en karakters. Die van henzelf, maar ook die van hun collega's of medecursisten.

De oorsprong van Process Communication®

In de jaren '70 had NASA dringend behoefte aan nauwkeurige hulpmiddelen voor werving en selectie, om geschikte teams op te bouwen die onder extreme omstandigheden zouden kunnen samenwerken. Terence McGuire was op dat moment verantwoordelijk voor het selecteren en trainen van de Apollo bemanningen. Hij was erg geïnteresseerd in het werk van Taibi Kahler, die zich bezighield met de voorspelbaarheid van gedrag in stressvolle situaties. De samenwerking mondde uit in een onderzoeksinvestering en de ontwikkeling van het Process Communication Model® en het Process Communication Management® model. Hiermee kunnen organisaties hun medewerkers de inzichten en hulpmiddelen bieden die nodig zijn voor motivatie. En tevens een aanpak bieden voor motivatiemanagement, stressmanagement en effectieve communicatie op de werkvloer. Inmiddels hebben meer dan 750.000* mensen overal ter wereld profijt gehad van deze aanpak.

**Cijfers van 1 juni 2010*

Wilt u meer weten over PCM en de toepassing voor uzelf en uw organisatie?

Neem dan contact op met Paul van Lummel,
geaccrediteerd PCM Trainer en Coach.
paulvanlummel@compaengroep.nl, 06-13509587