

Taibi Kahler, Ph. D.



Poznaj Process Communication Model®:

Process Communication Model® jest efektywnym narzędziem wspierającym lepsze rozumienie siebie i innych. Pomaga w naturalny sposób dostosować się do preferencji i potrzeb swoich oraz innych ludzi, tak aby szybko i skutecznie osiągnąć porozumienie w relacjach prywatnych i biznesowych. Pozwala na dostrzeżenie u siebie oraz u innych kluczowych potrzeb, których zaspokojenie jest konieczne do utrzymania satysfakcji w życiu prywatnym i zawodowym oraz wskazuje, jak to zrobić konstruktywnie.

Korzyści z zastosowania PCM®:

- › większa samoświadomość: zidentyfikowanie kluczowych potrzeb i motywatorów
- › lepsze rozumienie innych: rozpoznanie preferowanego stylu komunikacji i potrzeb
 - › poprawa relacji prywatnych: adekwatne reakcje na trudne sytuacje
 - › rozwój relacji biznesowych: elastyczne dopasowanie do klientów
- › sprawne zarządzanie zespołami: dobór adekwatnego stylu zarządzania
- › skuteczne motywowanie do zmian: wybór adekwatnych metod

Założenia Process Communication Model®

- 1 Obserwuj i zrozum swoje własne zachowanie**
 - rozpoznaj swój preferowany styl komunikacji, zarządzania, preferencje środowiskowe oraz sekwencję zachowań stresowych i potrzeby psychologiczne oraz zobacz, jak Twoja motywacja i sekwencja stresu może się zmieniać
- 2 Zrozum i przewiduj zachowanie innych**
 - rozpoznaj preferowany styl komunikacji, środowiska, percepcji oraz zarządzania u innych oraz naucz się efektywnej komunikacji i zarządzania, w odpowiedzi na preferencje i potrzeby drugiej strony
- 3 Zarządzaj sytuacjami konfliktowymi**
 - naucz się dobierać efektywne rozwiązania, dopasowane do potrzeb obu stron konfliktu i buduj porozumienie w oparciu o efektywną komunikację, odpowiadającą na potrzeby rozmówcy

PCM® koncentruje się na rozwinięciu 5 kluczowych kompetencji, które pozwalają na adaptację oraz nawiązanie porozumienia z wszystkimi typami osób:



PCM® na co dzień i w organizacji

Skorzystaj z modelu na co dzień i w pracy zawodowej:

- > rozpoznaj swoje potrzeby i zadбай o ich pozytywną realizację;
- > naucz się skutecznie komunikować ze swoimi bliskimi: partnerem /partnerką, dziećmi, znajomymi oraz współpracownikami (tak, z teściową i "trudnym" klientem także!);
- > reaguj adekwatnie na stres u innych i minimalizuj powstające napięcie;
- > naucz się budować efektywne relacje w biznesie.



Poznaj model opracowany dla NASA

- przygotowany i wdrażany w ścisłej współpracy z ekspertami agencji.

Dlaczego NASA?

Kiedy wsadzisz grupę ludzi w metalową puszkę, która wyniesie ich na orbitę, gdzie będą zdani na siebie, masz pewność, że prędzej czy później doświadczą stresu. Ekspertów NASA interesowało zatem, jak wytypować właściwy zespół oraz w jaki sposób przewidywać możliwe scenariusze i minimalizować skutki stresu, które w kosmosie mogą być katastrofalne. Z tą intencją zaprosili do zespołu badawczego dr Taibiego Kahlera, który prowadził już badania nad swoim modelem. Przy współpracy NASA dopracował jego założenia i skutecznie przeniósł je także na praktykę biznesową.

Z kosmosu pod dachy korporacji...

To była tylko kwestia chwili, aby firmy zainteresowały się modelem, który z naukową precyzją pozwala wytypować preferowaną percepcję, kanał komunikacji, środowisko pracy, styl zarządzania oraz potrzeby psychologiczne. Zresztą nie tylko firmy. Jest on z powodzeniem wdrażany również w służbie zdrowia, edukacji, a także... polityce! Klientem Kahlera był m.in Bill Clinton, który uważał Kahlera za geniusza. Kahler został zresztą osobistym doradcą Clintona, a ówczesna administracja polityka odbyła szkolenia z Process Communication Model®.

W Polsce model jest nadal nowością, budzi zainteresowanie coraz większej ilości firm.

PCM® w biznesie

Process Communication Model® pozwala rozpoznać:

- > **dominującą percepcję**, a zatem sposób, w jaki ludzie patrzą na rzeczywistość – odnoszenie się do niej pozwala na szybsze nawiązanie relacji oraz budowanie atmosfery porozumienia, ponieważ rozmówca ma poczucie, że druga strona dobrze rozumie jego punkt widzenia i po prostu "nadaje na tych samych falach";
- > **ulubiony kanał komunikacji**, a zatem sposób, w jaki dane osoby lubią się komunikować - użycie odpowiedniego kanału pozwala na zbudowanie efektywnej komunikacji, ponieważ rozmówca ma poczucie, że rozmowa odpowiada jego oczekiwaniom;
- > **pożądane środowisko pracy**, a zatem środowisko, w którym dane osoby funkcjonują najbardziej efektywnie – jego rozpoznanie pozwala ocenić, na ile środowisko (prywatne i zawodowe) jest adekwatne oraz wspierające w realizacji celów (prywatnych i zawodowych);
- > **preferowany rodzaj interakcji**, a zatem ulubiony styl managerski – jego ustalenie pozwala obejrzeć, jaki styl zarządzania odpowiada potrzebom poszczególnych osób i najlepiej motywuje je do pracy;
- > **potrzeby psychologiczne**, a zatem szczególne potrzeby, których zaspokojenie jest ważne dla danej osoby i które w największym stopniu wpływają na jej motywację: osobistą, zawodową, zakupową – pokazuje to, na które obszary szczególnie zwrócić uwagę;
- > **sekwencję stresu**, a zatem mechanizm, którego dana osoba będzie używać, aby osiągnąć porażkę – to bardzo ważny element, który pokazuje, jakie potencjalne działania sabotujące będzie realizować dana osoba oraz stanowi wskazówkę, jak do nich nie doprowadzić. To właśnie ten element szczególnie interesował ekspertów NASA.

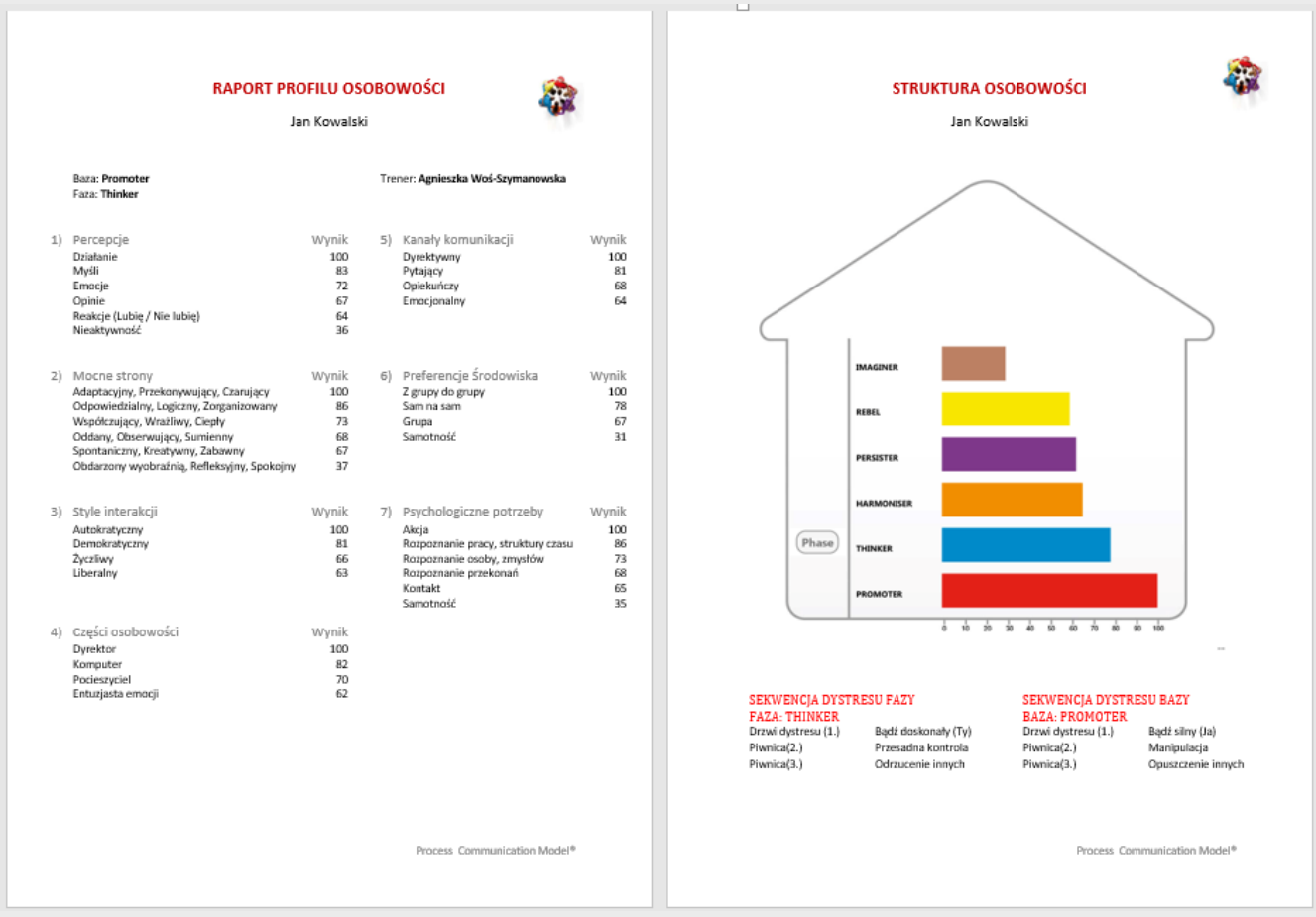
Sesja indywidualna: profilowanie PCM®

Wypełnij kwestionariusz online i poznaj swój profil.
Wynik omówisz wraz z coachem PCM® w interaktywnej formule
- z odniesieniem do Twojego funkcjonowania prywatnego i zawodowego.

Uczestnik otrzyma:

- > 2-stronicowy profil podsumowujący układ typów z określeniem: percepcji, mocnych stron, stylu interakcji, części osobowości, kanałów komunikacji, preferencji środowiska, potrzeb psychologicznych, sekwencji stresu, a także wykres pokazujący układ typów oraz fazę - aktualnie najbardziej aktywny typ;
- > obszerny raport "Klucz do mojego profilu" wyczerpująco omawiający każdą pozycję profilu wraz z indywidualnym planem działania: konkretnymi propozycjami, jak może zadbać o swoje kluczowe potrzeby na co dzień i w pracy;
- > 2-godzinną sesję informacji zwrotnej (osobiście lub online)* z coachem PCM®.

*w przypadku szkolenia PCM 1 sesja informacji zwrotnej jest grupowa



Warsztaty Process Communication Model®

- > **świadomość własnego profilu osobowości:**
Otrzymasz informację zwrotną, która umożliwi Ci poznanie swoich zasobów i obszarów do rozwoju oraz obejrzenie, jak reagujesz na różne typy osób oraz jak możesz zastosować elastyczne metody działania, adekwatne do różnych typów osobowości.
- > **rozwój mniej dostępnych obszarów:**
Warsztaty pozwolą Ci rozwinąć własne obszary deficytowe, tak abyś nabył(a) umiejętności budowania porozumienia z innymi oraz tworzenia środowiska motywującego do efektywnej pracy, a także płaszczyzny do budowania relacji z klientami / pracownikami / bliskimi.
- > **łatwość budowania efektywnej komunikacji:**
Praktyczne zajęcia ułatwią Ci nawiązywanie skutecznego porozumienia, z uwzględnieniem preferowanego kanału komunikacji i percepcji: własnego oraz drugiej strony.
- > **skuteczne motywowanie do zmiany:**
Umiejętność rozpoznawania i adekwatnego reagowania na potrzeby psychologiczne ułatwi Ci efektywne motywowanie rozmówcy, a także utrzymywanie własnej motywacji i zaangażowania.
- > **efektywne reagowanie na stres i sytuacje konfliktowe:**
Umiejętność rozpoznawania sekwencji stresu ułatwi Ci adekwatne reagowanie na konflikt i stres oraz wsparcie siebie i innych w powrocie do konstruktywnego funkcjonowania poza sekwencją stresu; pozwoli także na uświadomienie sobie i pokazanie drugiej stronie nieefektywnych mechanizmów używanych, aby sabotować swoje działania, zarówno w obszarze biznesowym, jak i prywatnym.

Wyróżniki modelu PCM®

- > model opracował dr Taibi Kahler, stanowi on kontynuację prac Kahlera nad pojęciami miniskryptu i driverów, które wprowadził do Analizy Transakcyjnej - jest to najbardziej aktualna koncepcja driverów
- > został opracowany we współpracy z NASA, gdzie przez ponad 20 lat był poddawany dalszym badaniom i wdrożeniu
- > wypracowany w toku restrykcyjnych badań klinicznych
- > wykorzystują go znane osoby publiczne, w tym m.in. Bill Clinton, którego Kahler był osobistym doradcą
- > wdrażany przez duże, znaczące korporacje w procesach rozwojowych
- > model wykracza poza klasyczne kwestie komunikacji i preferencji, pokazując m.in. przewidywalną sekwencję stresu każdej osoby oraz możliwe zmiany

Ze szkoleń PCM® Kahler Communications Inc. skorzystali:



W Polsce model jest nadal nowością, budzi zainteresowanie coraz większej ilości firm.

Anna Hady
COACH | TRENER | TUTOR

ANNA.HADY@ANNAHADY.PL
WWW.ANNAHADY.PL
602.308.025

*Wykorzystuj zasoby
Buduj dobre relacje osobiste i zawodowe*