

# PROCESS COMMUNICATION MODEL ®

---

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

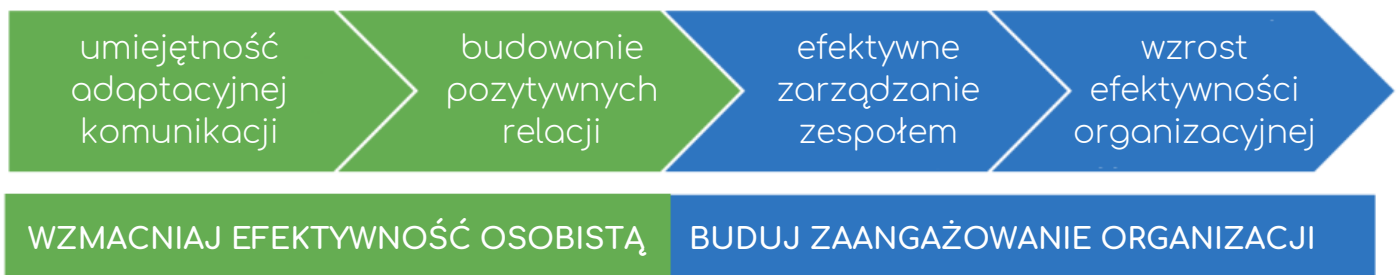
PCM® koncentruje się na rozwinięciu 5 kluczowych kompetencji, które pozwalają na adaptację oraz nawiązanie porozumienia z wszystkimi typami osób:



## 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.

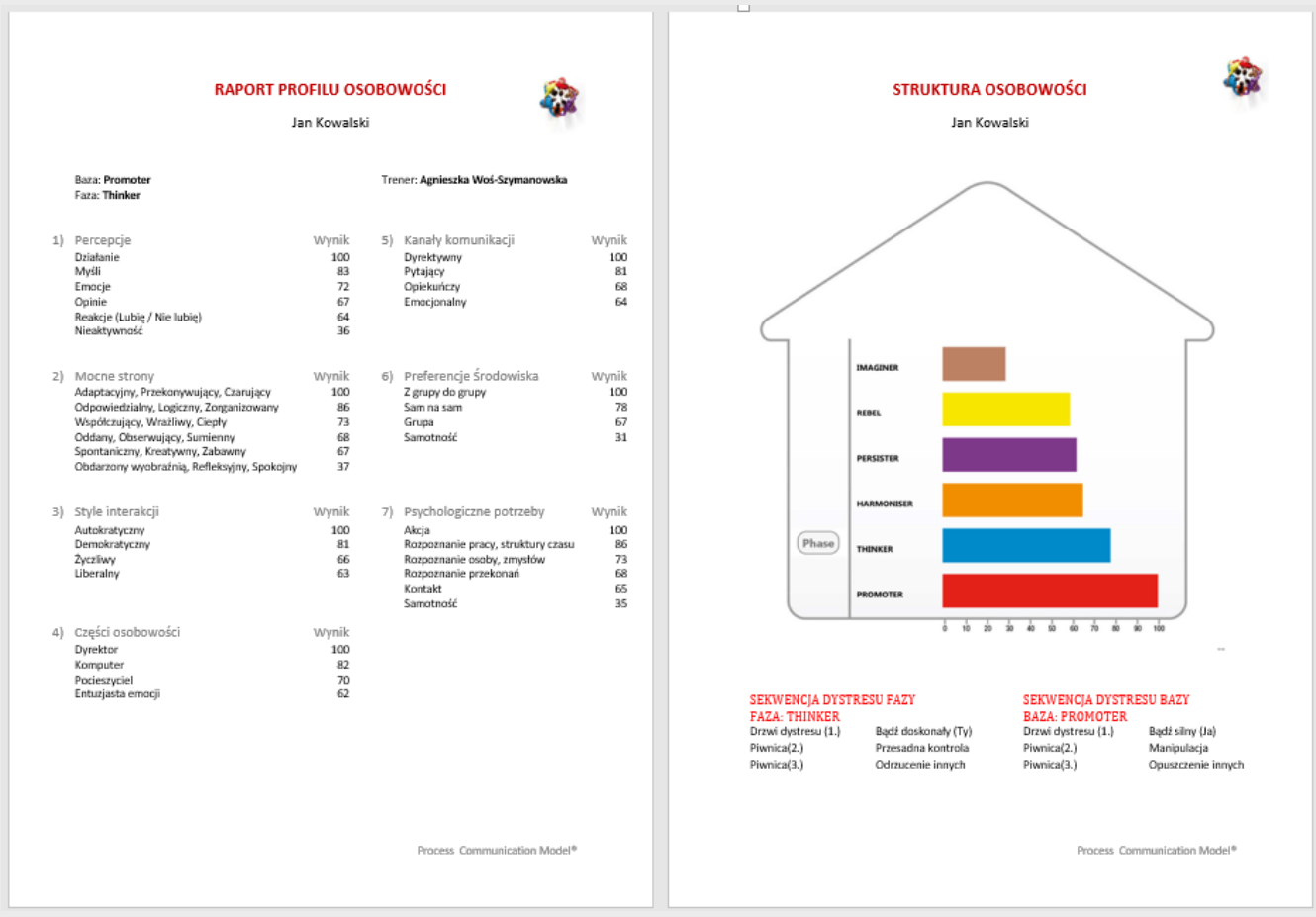
## Sesja indywidualna: profilowanie PCM®

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 (zdaniem Kahlera ta używana w AT jest nieaktualna)
- > 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.