



Process Communication Model®

Kahler Communication Europe

**Найти подход к каждому
с помощью модели
Process Communication Model®**

www.processcommunication.ru



Найти подход к каждому

с помощью модели Process Communication Model®



Несмотря на то, что практически все бизнес семинары и тренинги личного роста включают техники и инструменты эффективной коммуникации, реальная жизнь показывает, насколько сложно найти общий язык с различными людьми. Некоторые люди навечно остаются для нас загадкой.

Process Communication® - это уникальная научно-обоснованная модель, позволяющая наладить конструктивное общение и повысить свою эффективность в бизнесе.

Модель учитывает особенности каждого участника процесса общения, открывает доступ к использованию всех наших внутренних ресурсов, в том числе и в сложных конфликтных ситуациях.

Пройти обучение модели означает научиться устанавливать контакт практически с любым человеком и конструктивно общаться с окружающими, делая свою профессиональную и личную жизнь не только эффективнее, но и приятнее.

PCM® получила признание во всем мире и нашла свое применение в бизнес среде, войдя в арсенал инструментов управления эффективных лидеров.

В качестве инструмента управления модель используется такими компаниями как Apple, Air Liquide, Bouygues, Cap, Gemini, EDF, France Telecom, GDF, Lafarge, LVMH, L'Oreal, Mc Donald's, Renault, Sanofi, Total, Vinci, Vivendi.

Начало разработки модели пришлось на конец 70-х годов, когда американский психолог Тайби Кэлер в тесном сотрудничестве с NASA осуществил огромное количество тестов в рамках программы подготовки полетов человека в космос.

Задачей команды Кэлера было выработать методику подбора и оптимальной комплектации высоконадежных экипажей астронавтов. В частности, прогнозировать поведение астронавтов в состоянии легкого и сурового стресса, в критических ситуациях.



В рамках этого амбициозного проекта Тайби Кэлер во главе команды опытных психологов реализовал серии исследований, легшие в основу модели. Позднее модель была адаптирована для использования в бизнесе: для руководства сотрудниками, тимбилдинга, подбора персонала, коучинга, ведения переговоров, продаж, рекламы... Модель широко используется в личной сфере: семейной жизни, воспитании детей. В США модель была немедленно взята на вооружение политологами, госструктурами и федеральными агентствами.

Развитие в Европе модель получила с 1987 года. На сегодняшний день более 1 миллиона человек в мире прошло профилирование по модели.

Обучение по модели проводится исключительно сертифицированными специалистами. В мире работает около 1600 сертифицированных психотерапевтов, коучей, тренеров, а также имиджмейкеров.

Что такое Process Communication®?



Коммуникация



Модель Process Communication® (или РСМ®) выделяет шесть различных типов личности, каждый из которых обладает собственными положительными качествами, а также определенным стереотипом поведения в состоянии стресса.

Для каждого человека характерен «Базовый» тип личности, задающий на всю жизнь его основные черты характера. Остальные 5 типов свойственны для него в меньшей степени и определяют его «вторичные» характеристики.

Личностная динамика каждого индивидуума предопределяет изменение его характера в ходе жизни. Это ключевая концепция РСМ® так называемой «Фазы», которая может изменяться в течение жизни, каждое изменение фазы немедленно влечет за собой изменение источников мотивации, поведения и стиля общения.

В ситуации нормального общения в поведении человека наблюдаются признаки (физические, вербальные, поведенческие...), указывающие на его доминирующий тип личности. **Знание доминирующего типа личности позволяет нам подстраивать свою коммуникацию, используя подходящий для восприятия данного человека канал и стиль общения.** Каким бы ни было содержание Вашего сообщения, форма его в таком случае будет приятна для обоих участников процесса, что позволит построить и/или сохранить конструктивные и мотивирующие отношения.

Мекоммуникация

(от англ. *Miscommunication* – недопонимание)

Если наши психологические потребности не получают достаточного удовлетворения, для компенсации негативного стресса (т. н. «дистресса») мы бессознательно начинаем вести себя неконструктивно, в противовес любому здравому смыслу. **Неконструктивное поведение доводит нас до конфликтов разной степени с окружающими, вплоть до разрыва отношений.**

Те из нас, кто знаком со своим типом личности и своими характеристиками, могут осознанно и своевременно выявлять первые признаки негативного стресса и предотвращать его эскалацию. Это позволяет избежать разрушения конструктивных и добрых отношений с окружающими.

При росте стресса люди «надевают ролевые маски», закрывающие их реальную личность. Тип маски указывает на то, в каком состоянии они находятся.



Понимание играемой маской роли позволяет нам адаптировать свое поведение по отношению к собеседнику, чтобы вернуть диалог в конструктивное русло и сгладить стресс.



Конструктивное общение является безусловным фактором коллективной и личной эффективности.

Многочисленные области применения модели РСМ®



Богатство модели Process Communication® дает возможность ее пользователям развивать широкий спектр управленческих и межличностных компетенций.

Менеджмент

- Повысить эффективность

Продажи

- Повысить продажи

Командообразование

- Создать высокоэффективные команды

Индивидуальный коучинг

- Сподвигнуть на движение

Командный коучинг

- Разбудить дремлющие таланты

Управление конфликтами

- Взаимодействовать с удовольствием

Подбор кадров

- Делать осознанный выбор

Обучение

- Развивать компетенции

Главная сила модели - высокая степень ее немедленной адаптации к конкретным потребностям каждого человека.

Программа тренинга РСМ®



- **Понять основы РСМ®**
 - Что такое общение ? Форма и содержание общения. Шесть типов личности и их особенности.
- **Ознакомиться со своим Индивидуальным Профилем Личности Key to Me®**
 - Мой профиль личности.
 - Мои основные качества, мои источники мотивации.
 - Мой предпочтительный канал общения.
 - Мой предпочтительный способ восприятия действительности.
 - Моя наиболее развитая часть личности.
 - Мой предпочтительный стиль управления.
 - Моя зона комфорта. С кем мне легко взаимодействовать, а с кем сложно.
 - Мое поведение в состоянии стресса и мои «токсичные» жизненные убеждения.
- **Использовать позитивное общение.**
 - Правила позитивного общения. Различные способы восприятия окружающей среды типами личности. Идентификационная матрица: опознавать сигналы, поведение и отношение, свойственные различным типам личности. Использование адекватных каналов общения в зависимости от типа личности собеседника.
- **Использовать рычаги мотивации в общении**
 - Психологические потребности: что мотивирует и демотивирует Вашего собеседника. Как удовлетворить психологические потребности каждого? Предпочтительные стили взаимодействия сотрудник-руководитель.
- **Понять свое поведение в состоянии стресса и взять его под контроль**
 - Отрицательный стресс как ответ на отсутствие удовлетворения психологических потребностей. Проявления отрицательного стресса.
 - 2 степени стресса : «драйверы», механизм разрыва и безнадежность. Воздействие стресса на эффективность, общение, управление...
- **Взять под контроль ситуации «мекоммуникации»: недопонимание, неэффективность, конфликты...**
 - Влияние стресса на общение. Что создает стресс для окружающих? Как определить сигналы стресса Вашего собеседника, Как управлять процессом и восстановить конструктивное общение ?
- **Заключение: стать стратегом межличностных отношений**
 - Научиться понимать себя и окружающих. Научиться управлять собственной мотивацией.
 - Своевременно выявлять сигналы отрицательного стресса и уметь вернуть общение в конструктивное русло

