

# 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: zidentyfikowane kluczowe potrzeby i motywatory
- > 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 dobrać 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:





PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Kahler Communication, Inc.

## PCM® na co dzień i w organizacji

Skorzystaj z modelu na co dzień i w pracy zawodowej:

- > rozpoznaj swoje potrzeby i zadbaj o ich pozytywną realizację;
- > naucz się skutecznie komunikować ze swoimi bliskim: 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.

umiejętność  
adaptacyjnej  
komunikacji

budowanie  
pozytywnych  
relacji

efektywne  
zarządzanie  
zespołem

wzrost  
efektywności  
organizacyjnej

WZMACNIAJ EFEKTYWNOŚĆ OSOBISTĄ

BUDUJ ZAANGAŻOWANIE ORGANIZACJI

Ze szkoleń PCM® Kahler Communications Inc skorzystali:



GM FINANCIAL



BOSCH



DECATHLON

L'ORÉAL



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

Jest wartościowym wyróżnikiem dla trenera lub konsultanta, który stawia na jakość stosowanych narzędzi i metod.



## PCM®: Twój osobisty profil

Wypełnij kwestionariusz online i poznaj Twój indywidualny profil.

Otrzymasz:

- > **2-stronicowy profil** podsumowujący Twój 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 u Ciebie oraz Twoją fazę - Twój aktualnie najbardziej aktywny typ;
- > **obszerny raport "Klucz do mojego profilu"** wyczerpująco omawiający każdą pozycję profilu wraz z indywidualnym planem działania dla Ciebie: konkretnymi propozycjami, jak możesz zadbać o swoje kluczowe potrzeby na co dzień i w pracy;
- > **sesję informacji zwrotnej** (osobiście lub online) z coachem PCM®.

Koszt: ~~398 zł netto (490 zł brutto)~~  
317 zł netto (390 zł brutto)\*

\*zniżka tylko dla uczestników spotkań PCM przy zgłoszeniu do końca 2018 r.!

### RAPORT PROFILU OSOBOWOŚCI

Jan Kowalski



Baza: Promoter  
Faza: Thinker

Trener: Agnieszka Woź-Szymanowska

1) Percepcje	Wynik	5) Kanały komunikacji	Wynik
Działanie	100	Dyrektywny	100
Myśli	83	Pytający	81
Emocje	72	Opiekuńczy	68
Opinie	67	Emocjonalny	64
Reakcje (Lubię / Nie lubię)	64		
Nieaktywność	36		
2) Mocne strony	Wynik	6) Preferencje Środowiska	Wynik
Adaptacyjny, Przekonywujący, Czarujący	100	Z grupy do grupy	100
Odpowiedzialny, Logiczny, Zorganizowany	86	Sam na sam	78
Współczujący, Wrażliwy, Ciepły	73	Grupa	67
Oddany, Obserwujący, Sumienny	68	Samotność	31
Spontaniczny, Kreatywny, Zabawny	67		
Obdarzony wyobraźnią, Refleksyjny, Spokojny	37		
3) Style interakcji	Wynik	7) Psychologiczne potrzeby	Wynik
Autokratyczny	100	Akcja	100
Demokratyczny	81	Rozpoznanie pracy, struktury czasu	86
Zyczący	66	Rozpoznanie osoby, zmysłów	73
Liberalny	63	Rozpoznanie przekonań	68
		Kontakt	65
		Samotność	35
4) Części osobowości	Wynik		
Dyrektor	100		
Komputer	82		
Pocieszyciel	70		
Entuzjasta emocji	62		

Process Communication Model®

### STRUKTURA OSOBOWOŚCI

Jan Kowalski



#### SEKWENCJA DYSTRESU FAZY

##### FAZA: THINKER

Drzwi dystresu (1.)  
Piwnica(2.)  
Piwnica(3.)

Bądź doskonały (Ty)  
Przesadna kontrola  
Odrzucenie innych

#### SEKWENCJA DYSTRESU BAZY

##### BAZA: PROMOTER

Drzwi dystresu (1.)  
Piwnica(2.)  
Piwnica(3.)

Bądź silny (Ja)  
Manipulacja  
Opuszczenie innych

Process Communication Model®



PROCESS COMMUNICATION MODEL®

Kahler Communication, Inc.

## O certyfikowanym trenerze PCM®

### Agnieszka Woś-Szymanowska

konsultant biznesowy, psycholog

Ponad 2200 godzin doradztwa biznesowego z zakresu rozwoju organizacji dla ponad 80 przedsiębiorstw.

**certyfikowany coach i trener PCM®**  
(PCM Train the trainers, Kahler Communication Europe)

**certyfikowany trener biznesu**  
(Akademia Trenerów Biznesu, Kontrakt OSH)

**certyfikowany coach**  
(Practitioner Coach Diploma, Noble Manhattan Coaching)

**praktyk Analizy Transakcyjnej**  
(ponad 700h szkoleń w nurcie AT, regularna superwizja)



Od 8 lat prowadzi firmę konsultingową **reDECYZJA**, której nazwa nawiązuje do koncepcji AT, w myśl której możemy dokonywać zmian na głębokim poziomie.

## Informacje i zgłoszenia

Chcesz się zapisać?  
A może masz jeszcze jakieś pytania?

Dzwoń lub pisz śmiało:

[agnieszka@analiza-transakcyjna.pl](mailto:agnieszka@analiza-transakcyjna.pl)

501 844 827

