

# Модель коммуникационного процесса и 6 типов личности



- **Process Communication®**  
**В ЖИЗНИ - ЭТО:**
- Осознанное наблюдение и понимание собственных привычек и поведения;
- Понимание других и создание атмосферы эффективного общения;
- Анализ недопонимания и конфликтов и поиск путей их разрешения для возврата к эффективной коммуникации.

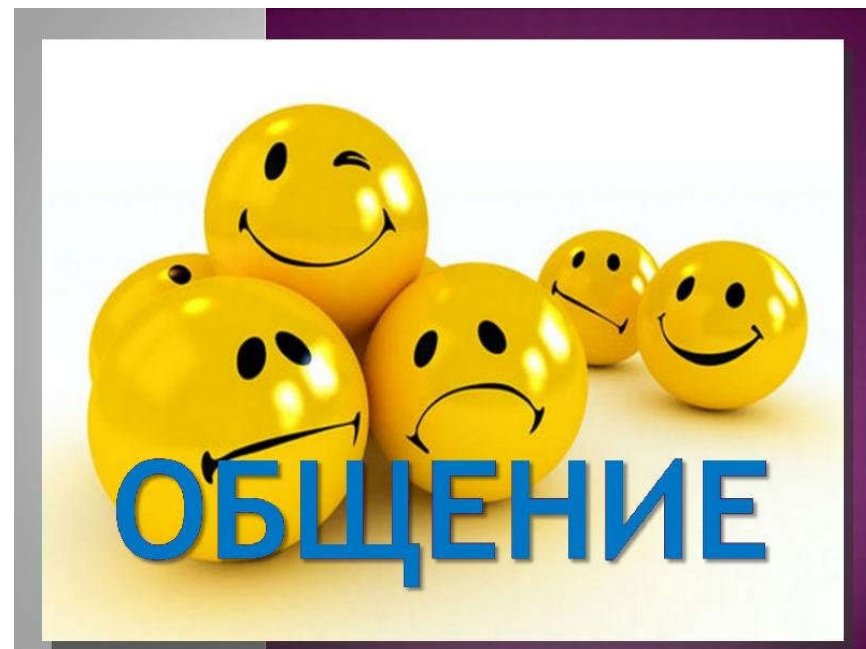


# ЧТО ТАКОЕ КОММУНИКАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС?

- **PCM (Process Communication Model)** является новаторским инструментом, который позволит вам понять, мотивировать и более эффективно общаться с другими людьми. Люди достигли большого успеха и власти в своей личной и профессиональной жизни после обучения и применения принципов Коммуникационного Процесса. И вы сможете.
- **Д-р Тайби Калер** из Литтл Рок, штат Арканзас, обнаружил, как идентифицировать и адекватно реагировать на модели продуктивного поведения (успешной коммуникации) и непродуктивного поведения (непонимания) каждую секунду. В 1978 году NASA воспользовалась этим открытием, используя Коммуникационный Процесс в подборе, распределении и подготовке космонавтов. Сегодня десятки тысяч человек, от астронавтов до предпринимателей, учли эти различия, чтобы работать на себя. Узнайте, насколько вы можете быть более успешным, даже с трудными людьми.



- **Process Communication Model**® (PCM) предлагает надежный и подтвержденный метод выявления и понимания личностных структур, жизненного хода и динамики общения. На основании исследования, получившего научные награды, Коммуникационный Процесс изучался в течение 30 лет, и был применен на личном опыте полумиллиона человек на пяти континентах, в таких областях, как повышение объема продаж, бизнес, образование, политика, религия, медицина, воспитание детей и личные отношения.





# Общение – взаимные деловые и дружеские отношения людей.



- **Общение – это процесс взаимодействия между людьми**

**В ходе общения происходит обмен информацией**



# Средства общения

## Вербальные

Устная  
речь

Письменная  
речь

## Невербальные

Голос,  
интонация

Взгляд

Мимика

Поза,  
жесты

Движения





Люди с доминантой **ЛОГИК** воспринимают окружающий мир через факты. Когда они вас понимают и соглашаются с вами, вы услышите от них слова «логично», «понятно» и «интересно».



Люди с доминантой типа **УПОРНЫЙ** выражаются на языке мнений, убеждений и ценностей. Если такой человек говорит вам «это заслуживает доверия» или «это важно, ценно», воспринимайте это как высший комплимент. А доверия у него заслуживают люди, обладающие сильными убеждениями и умеющие занимать позицию, имеющие свое мнение.



Люди с доминантой типа **ДУШЕВНЫЙ** коммуницируют посредством чувств и ощущений. Таким людям наиболее комфортно человеческое искреннее общение - как в семье или компании близких друзей. Выражая свое отношение, они говорят в первую очередь о своих чувствах: «мне легко (трудно), приятно (неприятно)» и т.п.



Люди с доминантой типа **МЕЧТАТЕЛЬ** оперируют образами, у них очень богатое воображение. Формируя свое представление о мире, они видят картинки, нарисованные сознанием.

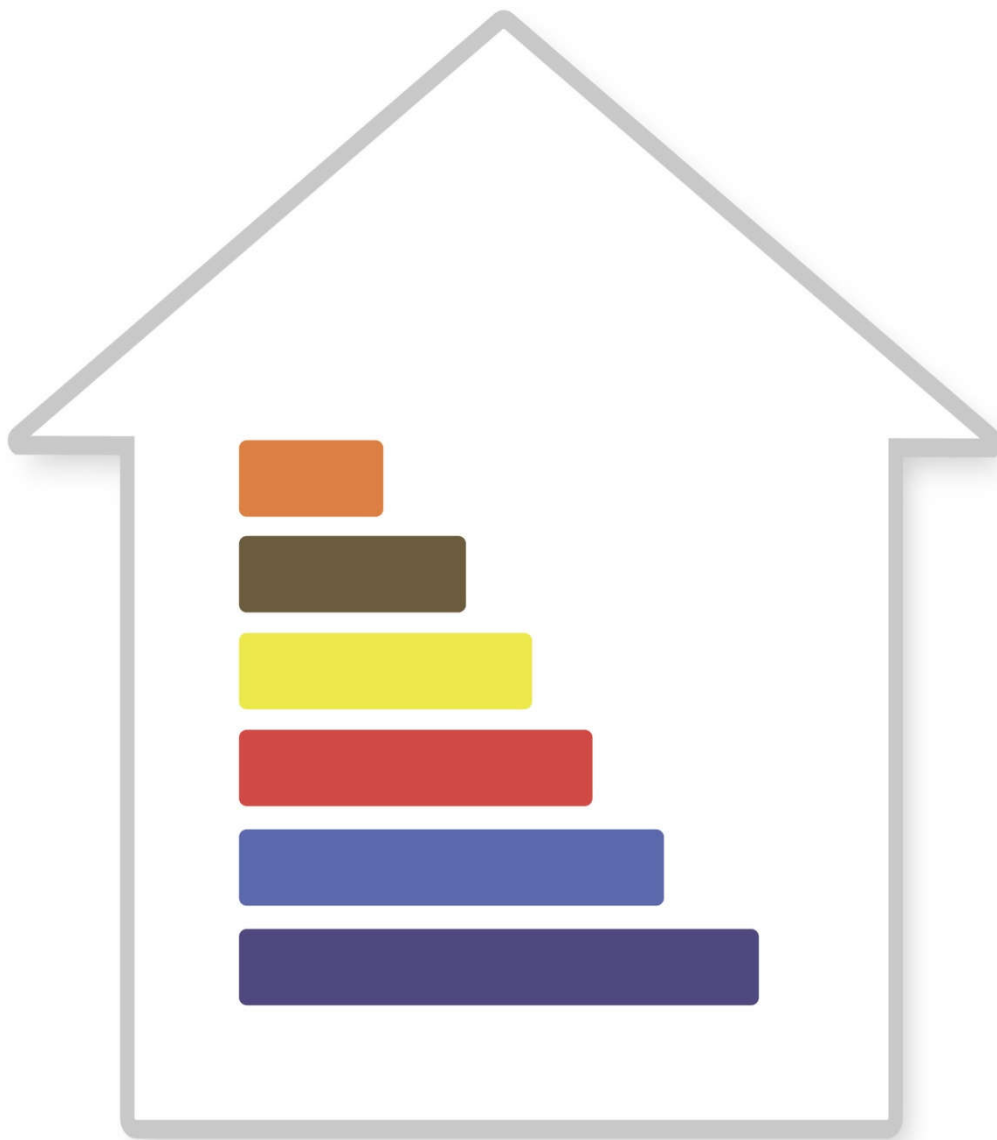


Люди с доминантой **БУНТАРЬ** воспринимают окружающий мир просто и непосредственно реагируя на него, давая полярные оценки без каких-либо полутонов: нравится / не нравится, обожаю / ненавижу, прикольно / отстой.



И наконец, люди с доминантой типа **ДЕЯТЕЛЬ** воспринимают мир через действия, эксперимент, личный опыт. Чтобы что-то понять, им нужно попробовать самостоятельно сделать это. Такие люди переходят к действиям быстро и решительно, почти не задумываясь.

**Каждый из нас  
имеет структуру  
личности,  
относящуюся к  
одному из 6  
Типов Личности**



Душевный  
Мечтатель  
Бунтарь  
Деятель  
Логик  
Упорный



- **ТИП «ЛОГИК»**

- Сильные стороны : Организованный, ответственный, логичный.

- **Если Ваша база – Логик:**

- Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, при разговоре с Вами стоит использовать факты, обращаться с просьбой о предоставлении информации.  
Вы предпочитаете общаться с окружающими с помощью вопросов и обмена информацией.
- Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам необходимо признание Ваших идей и достижений: «Отличная работа», «Прекрасная мысль», «Спасибо Вам за качественную работу!».  
Вы также ощущаете потребность в четком планировании времени.
- В состоянии легкого стресса Вы стремитесь доказать, что выполняете работу «на отлично». Вам свойственно излишне вдаваться в подробности, полагая, что таким образом Вы проясняете свои тезисы. При более серьезном стрессе Вы становитесь излишне щепетильны, сверх меры контролируете подчиненных, придираетесь к ним и подозреваете в некомпетентности. Вам свойственно вступать в споры о планировании времени, о деньгах, порядке или чистоте.
- Для того, чтобы восстановить свою естественную эффективность, Вам надо либо самостоятельно, либо прибегнув к помощи извне вернуть свой разум в русло логического и структурированного мышления, убедить себя в том, что Вы работаете качественно, что Вы компетентны.

- **Если Ваша база – Логик, то, скорее всего, Вас ценят за:**

- Организаторские способности, детальное планирование.
- Стройность мышления, структурированность мысли, способность объяснять вещи быстрее и четче, нежели это делают другие.
- Способность брать на себя ответственность, что делает Вас желаемым партнером для людей как в сфере профессиональных, так и личных отношений.



- **ТИП «УПОРНЫЙ»**

- Сильные стороны: преданный, наблюдательный и добросовестный.
- **Если Ваша база – Упорный:**
- Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, с Вами лучше общаться с помощью обмена мнениями, делая акцент на принципах. Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективными, Вам необходимо, чтобы окружающие прислушивались к Вашему мнению, разделяли Ваши убеждения: «Я восхищаюсь Вами», «Я ценю Ваше мнение», «Как на Ваш взгляд мы должны поступить?». Ваши достижения должны получать высокую оценку окружающих: «Отличная работа», «Глубокий вклад!», «Благодарим Вас за сделанное!».
- При легком стрессе Вы способны заикнуться на чем-либо, что не так, а не на том, что хорошо. При более суровом стрессе Вы склонны с пеной у рта отстаивать свои убеждения, становиться чрезмерно мнительным и непреклонным: «Мое мнение — единственно правильное».
- В таком случае для восстановления естественной эффективности необходимо прежде всего восстановить Ваше доверие к собеседнику.
- **Если Ваша база — Упорный, то, скорее всего, Вас ценят за:**
- Наблюдательность и способность формировать и высказывать мнение, убеждение, суждение о ситуации и людях.
- Добросовестность в профессиональной и личной жизни. Люди часто восхищаются Вашей принципиальностью и этикой.
- Преданность делу, политической партии, компании и т.д.
- Настойчивость в достижении целей, идеалов и соблюдении принципов.





- **ТИП «ДЕЯТЕЛЬ»**

- Сильные стороны характера: способность приспосабливаться, убеждать и очаровывать.

- **Если Ваша база – Деятель**

- Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, Ваш собеседник должен использовать повелительное наклонение и директивный стиль. Вы цените общение в директивном стиле.
- Вы особенно эффективно решаете те проблемы, в которых есть что-то сложное и новое.
- Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам периодически необходима высокая степень возбуждения в течение короткого периода времени. Вам нравятся ситуации, требующие высокого уровня энергии.
- При легком стрессе во взаимодействии с другими людьми Вы проявляете нетерпеливость и раздражение, когда Вам кажется, что окружающие слишком слабы или медлительны. При более интенсивном стрессе Вы способны вести себя рискованно, даже если речь идет о Вашем здоровье, личной безопасности или бизнес-интересах. Вы склонны манипулировать людьми ради достижения своих целей, не считаясь с общепринятыми нормами.
- Для восстановления естественного состояния эффективности Вам нужен новый стимулирующий проект или благоприятные возможности.

- **Если Ваша база – Деятель, то, скорее всего, Вас ценят за:**

- Врожденное обаяние, прямолинейность в общении и умение делать комплименты.
- Несмотря на некоторые проявления бестактности, Вас ценят как хорошего и приятного собеседника.
- У Вас богатые внутренние ресурсы, Вы способны встать на ноги после любой неудачи. Вы всегда будете стремиться к движению вперед.
- Способность адаптироваться к любой новой ситуации или окружающей среде. Вы любите перемены и терпеть не можете рутину.



• Т

- **ИП «МЕЧТАТЕЛЬ»**

- Сильные стороны характера: спокойный, вдумчивый, с богатым воображением.
- **Если Ваша база — Мечтатель:**
  - Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, при разговоре с Вами стоит использовать ясный, недвусмысленный и прямой способ общения. Вы не реагируете сразу. Вы берете время на размышление, чтобы подготовить краткий ответ, если таковой требуется. Для осуществления действия Вам может потребоваться внешний стимул, Вы, как правило, ждете от других, чтобы они первыми вступили в контакт.
  - Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективным, Вам нужно располагать временем и пространством для размышлений и самопогружения. Вы вполне способны «сбежать» с долгих встреч и собраний. Это дает вам возможность переносить трудности.
  - При легком стрессе, Вы склонны к пассивному ожиданию подходящего момента на решение проблемы. При усилении стресса, Вы можете скрыться, совсем пропасть из зоны доступа, не завершив начатую работу. Для восстановления естественного состояния эффективности Вам необходимо провести некоторое время наедине с собой.
- **Если Ваша база – Мечтатель, то, скорее всего, Вас ценят за:**
  - Спокойствие, какой бы серьезной ни была ситуация, с которой Вы сталкиваетесь. Как никто другой Вы способны анализировать возможные гипотезы и находить решения.
  - Способность к глубоким размышлениям на серьезные темы. Вы сдержаны, следите за своим поведением и не выносите скоропалительных суждений. Ваше воображение прорабатывает все альтернативы и возможные варианты.







- **ТИП «ДУШЕВНЫЙ»**

- Сильные стороны характера: сердечный, чувствительный и душевный.
- **Если Ваша база — Душевный:**
  - Люди, обращающиеся к Вам с теплом и вниманием в голосе, привлекают Ваше внимание и интерес. Вы естественным образом используете в общении Заботливый канал.
  - Чтобы чувствовать себя хорошо и быть эффективным, Вам необходимо периодически слышать «Позвольте позаботиться о Вас», «Будьте любезны», «Вы важны для меня». Вы стремитесь к безусловному принятию Вашей личности и испытываете потребность в среде, благоприятно стимулирующей все органы чувств.
  - В состоянии легкого стресса при взаимодействии с другими людьми Вы излишне скромничаете и занижаете свои достижения и идеи, поскольку считаете более важным давать приоритет другим. Вы способны смириться с невыгодными для Вас ситуациями или принимать мягкотелые решения. При глубоком стрессе Вы совершаете ошибки, насмехаетесь над собой и/или смотрите «глуповато», вызывая тем самым снисходительное или недоброжелательное к себе отношение.
- **Если Ваша база — Душевный, то, скорее всего, Вас ценят за:**
  - Проявление тепла в отношениях, способность выражать заботу, сочувствие к окружающим, создавать гармонию и помогать другим.
  - Способность чутко ощущать и принимать людей и вещи такими, какие они есть.
  - Способность использовать все пять органов чувств и создавать приятную с сенсорной точки зрения среду.



- **ТИП «БУНТАРЬ»**

- Сильные стороны: спонтанность, креативность, игра.

- **Если Ваша база – Бунтарь:**

- Чтобы привлечь Ваше внимание и интерес, в разговоре с Вами стоит использовать энергичный стиль общения, говорить о симпатиях и антипатиях.
- Чтобы чувствовать себя комфортно и быть эффективным, Вам требуется игровой контакт с окружающими и регулярные перемены. Часто Ваша первая реакция на происходящее: «Обожаю» или «Ненавижу».
- Взаимодействуя с окружающими в состоянии легкого стресса, Вы теряете способность анализировать происходящее, типичная фраза, которую Вы произносите: «Не понял/-а...». Находясь в стрессе, Вы видите реальность слишком скучной или слишком сложной. Если степень стресса увеличивается, Вы склонны перекладывать свою ответственность на других, вести себя неискренне, произнося такие слова, как, например, «Вот если бы не Вы...»
- Чтобы восстановить состояние естественной эффективности, Вы должны восстановить контакт с окружающими и разрядить обстановку с помощью шуток, острого словечка или игры.

- **Если Ваша база — Бунтарь, то, скорее всего, Вас ценят:**

- за творческие способности — Вы способны из любого предмета сделать «конфетку», найти оригинальное решение в любой ситуации
- способность сделать любую работу увлекательной, превратить скучную задачу в игру
- непосредственность, заразительную энергию и энтузиазм.









# Эффективное общение - путь к УСПЕХУ !!!





Благодарю вас за  
общение!

