

blogs

Dircom 2.0

Aliocha Mussy, directora de Process Com España

"Hablar el lenguaje del otro se traduce en dinero"

”

Por SUSANA BLÁZQUEZ

MÁS ARTÍCULOS DE ESTE AUTOR

Última actualización 08/10/2012@22:40:48 GMT+1

Recomendar
 +1
 Tweet

El psicólogo Taibi Kahler ha desarrollado un método para mejorar las habilidades de comunicación entre las personas. Quienes lo usan pueden detectar las señales emitidas por cada uno antes de llegar al estrés que deriva en una mala comunicación. Organismos como la NASA, empresas como L'Oreal o personalidades como Bill Clinton han comprobado sus beneficios. Más de un millón de personas lo utilizan, y quienes lo hacen de forma profesional dicen que su hábito se traduce en dinero. E método llega a España de la mano de Process Com, la empresa del doctor Kahler.

¿En que se basa el método inventado por el doctor Kahler?

A principios de los años setenta, Taibi Kahler detectó que antes de llegar al estrés que deriva en una mala comunicación, emitimos unas señales, y supo determinar un patrón de estrés personal para evitarlo. Ha tenido reconocimientos en forma de premios, pero su utilización para el entrenamiento de los astronautas de la NASA le dio la popularidad.

Más de un millón de personas han aprendido el método del doctor Kahler, y lo utilizan como una herramienta de comunicación interpersonal, tanto en su vida profesional como en la privada. Ayuda a entender mejor a nuestro interlocutor, a identificar sus zonas de estrés, y nos enseña la forma de actuar para que se sienta escuchado y entendido. Hablar el lenguaje del otro es beneficioso y, en el caso de las empresas, se traduce en dinero.

¿Qué pasos debe seguir una persona que aplique su método?

Lo primero es entender, respetar y aceptar la forma de comunicar de cada persona. Después debemos adaptar nuestra comunicación a cada uno para evitar conflictos y poder llegar a una colaboración.

¿No es muy complicado acertar con el lenguaje idóneo para cada uno?

El método ha detectado seis tipos de personalidades que están en todos. Cada uno tenemos una o dos personalidades dominantes que nos caracterizan. Process Com nos enseña a detectar y comunicarnos con cada uno de estos perfiles.

Le pondré un par de ejemplos muy resumidos. La persona que tiene un dominante de tipo Empático es: compasiva, sensible y calurosa. Percibe el mundo a través del filtro de sus emociones. Necesita ser reconocido más por lo que es que por lo que hace. ¿Cómo hablarle? Mejor hablarle de sus sentimientos y de sus emociones. Mostrarse caluroso y demostrarle interés y atención con frases como "ponte cómodo, te escucho". Necesita entender que le quiere primero por sus cualidades humanas, independientemente de sus resultados.

La persona que tiene un dominante de tipo trabajador es lógica, responsable y organizada. Percibe el mundo a través del filtro de los hechos. Necesita ser reconocido por sus capacidades y sus realizaciones. Debemos dirigirnos a él con una actitud profesional, sin emociones ni afecto. Preguntarle sobre sus necesidades de forma directa, ir al grano sin perfrasis ni precauciones oratorias.

¿Qué tipo de empresas lo utilizan?

Todas, pero, sobre todo las europeas. En Estados Unidos se aplica más al mundo de la educación. Las empresas de Francia, Finlandia, Alemania, Gran Bretaña u Holanda lo utilizan mucho. Algunas, como es el caso de AXA Seguros tienen a varias personas que han recibido la formación de formadores para extender el método entre todos los trabajadores de la empresa. En L'Oreal ha sucedido algo similar. Lo que todas han detectado es que su utilización habitual se traduce en beneficios económicos.

¿A quién lo aconsejan?

Es especialmente bueno para los vendedores, para todos los mandos y para cualquier persona que este en una situación de liderazgo. Deben saber gestionar las situaciones de estrés para evitar los conflictos. Una situación de crisis, como la que sufrimos, es especialmente estresante, y se hace necesario un método como el nuestro para cohesionar los equipos y evitar situaciones de conflicto.

¿Deben hacerse equipos homogéneos para que funcionen mejor, no es muy complicado hablar de una forma diferente a cada uno?

No, en ningún caso. En cada empresa se conoce muy rápido a quien tienes a tu alrededor, y una vez que has entendido a cada uno no es complicado ajustar nuestras palabras a su perfil. Todos los trabajadores de las empresas debemos reciclarlos, y recomiendo empezar desde arriba. Cuando la alta dirección consigue una alta cualificación en su forma de comunicarse y de trabajar, eso desciende mejor a toda la empresa y se traduce en resultados económicos de una empresa.

Los empresarios españoles tienen fama de ser demasiado personalistas e impositivos ¿cree que Process Com tendrá éxito en España?

Es verdad que en España hay un management top down de imponer y menos colaborativo que otros países. Deberán descubrir que hay otras formas de comunicarse y de actuar, y darse cuenta de que se gana mucho más siendo colaborativo que imponiendo. Hemos llegado hace siete meses a España, y al año que viene empezaremos a impartir cursos a las empresas.



Aliocha Mussy, directora de Process Com España

-  **Miguel Ormaetxea**
Balas mediáticas
-  **Susana Blázquez**
El ojo digital
-  **Félix Muñoz**
La Comunicación vista desde la experiencia
-  **David Martínez**
Experto Comunicación Corporativa
-  **Miguel Vergara**
Allegro ma non troppo
-  **Joaquín Abad**
CEO Cbeles Group
-  **Sergio Manaut**
Grandes de América
-  **Luciano Schlaen**
Cultura online
-  **Manuel Moreno Capa**
Periodista especializado en información económica, cofundador Revista Inversión

media-tics
mediatuits

mediatuits Tormenta en "El País" y carta contra Luis Cebrián | media-tics.com | bit.ly/QgZpznz
· reply · retweet · favorite

mediatuits El ERE propuesto por "El País" incluye 128 despedidos a 20 días por año con un máximo de 12 mensualidades brutas,...
fb.me/1epnoky8t
12 hours ago · reply · retweet · favorite

mediatuits ERE en "El País": 128 despidos y 21 prejubilaciones | media-tics.com | bit.ly/PSKFcZ
12 hours ago · reply · retweet · favorite

mediatuits Nuestro colaborador @SergioManaut entrevista al ministro Lavagna padre del milagro argentino tras el corralito bit.ly/R3CMpi
2 days ago · reply · retweet · favorite

Join the conversation

Optimizado para iPad y Android



* Introduce tu e-mail *

[Condiciones de uso](#)



noticias más vistas

- VISITADAS**
- Medios de Comunicación**
 - Una etiqueta para titular con li
 - Redes sociales**
 - 10 tecnologías que marcarán
 - Dircom 2.0**
 - "Las redes sociales corporativ
 - Medios de Comunicación**
 - La prensa puede ser una bu
 - Internet**
 - "No hay antivirus para los Sm
 - Redes sociales**
 - Los anuncios de la Facebook
 - Medios de Comunicación**
 - "The Economist" será solo dic

Noticias Relacionadas

- >> ["Dejemos de hablar de contenido, hablemos de periodismo!"](#)
- >> [Pero también dinero](#)
- >> [La difusión de los diarios españoles cae otro 12.5%](#)
- >> [La TV de pago, el otro reinado de Slim](#)
- >> [Alabama pierde otro diario](#)
- >> ["Upworthy", otro proyecto digital que triunfa](#)
- >> [Warren Buffet compra otro periódico](#)

Comparte esta noticia 

Comenta esta noticia

Nombre E-mail

Comentario

Normas de uso
Esta es la opinión de los internautas, no de media-tics.com
No está permitido verter comentarios contrarios a la ley o injuriantes.
La dirección de email solicitada en ningún caso será utilizada con fines comerciales.
Nos reservamos el derecho a eliminar los comentarios que consideremos fuera de tema.

