

Más informativos,

Newsletters  RSS feeds  Síguenos en Facebook  Síguenos en Twitter 

Conectarse | Registrarse

NUEVAempresa

MANAGEMENT - IDEAS PARA DIRECTIVOS TERCERA ÉPOCA - AÑO XXXI

Buscar en NUEVAempresa.com

BUSCAR

PORTADA INFORMES NOTICIAS OPINIÓN REPORTAJES PRODUCTOS LIBROS

CUADERNOS DE MANAGEMENT CALENDARIO FERIAL 

DIRECTIVOS EMPRESAS / NEGOCIOS GESTIÓN Y MANAGEMENT MERCADOS E INDICADORES FINANZAS Y ECONOMÍA CIENCIA Y TECNOLOGÍA VIVIR / OCIO TENDENCIAS

NUEVAempresa.com / Gestión y management /

PRODUCTOS

Llega a España “Process Com”, el reconocido modelo para mejorar las habilidades de comunicación

La falta de comunicación sigue siendo un mal endémico en las empresas, pero saber comunicarse, entender y hacerse entender es esencial en nuestras relaciones con los otros y desde luego está directamente relacionado con la eficiencia en el trabajo.

21 Septiembre 2012



Después de más de tres décadas aplicándose con éxito en todo el mundo en diferentes ámbitos, el modelo “Process Communication”, herramienta destinada a la optimización de la comunicación, llega a España con el fin de ser útil en el management de las compañías.

Diseñado por Taibi Kahler, se trata de un sistema innovador que permite entender, motivar y comunicarse con eficacia, lo que le hace especialmente indicado y útil para el mundo de los

PUBLICIDAD



negocios. En concreto, para Aliocha Mussy, directora de Process Com España, se trata de un modelo destinado tanto a altos directivos o mandos intermedios que buscan perfeccionar sus habilidades de liderazgo, como a consultores “conscientes de la necesidad de la mejora permanentemente de la comunicación interna, o a los profesionales de Recursos Humanos, para apoyar sus planes de optimización de la comunicación interpersonal en equipos de trabajo y entre departamentos”.

Para Kahler, la personalidad humana se compone de seis facetas. Pero en cada persona siempre hay una o dos dominantes que condicionan la mayor parte de sus reacciones. Si se conoce ese rasgo psicológico en cada persona, entonces es posible adaptarse a ella y darle el sitio que le corresponde dentro de un equipo.

En ese objetivo, “Process Communication” permite en concreto identificar los rasgos dominantes de cada persona para utilizarlos para en beneficio del equipo, aunque, según Aliocha Mussy, la auténtica fuerza de este modelo radica en que, más allá de facilitar un diagnóstico de quiénes somos y cómo funcionamos, es un sistema dinámico y pragmático que da claves concretas para adaptar su comunicación, motivar a la gente, incluso con aquellos que no dieron la formación y no conocen el modelo.

“Process Communication” da claves concretas para: hablar con cada persona la lengua que entiende; motivar a cada uno dándole lo que más necesita, y anticipar las secuencias de estrés y saber gestionarlas. Además, permite anticipar los comportamientos que una persona podrá desarrollar en caso de estrés leve o severo, de modo que se puede preparar cómo reaccionar cuando se manifiestan esos comportamientos bajo estrés. Es un enfoque totalmente pragmático y positivo.

Por último, según Aliocha Mussy, “en el mundo de la formación y el coaching se dirige a todos los formadores y coaches que quieren resolver mejor las situaciones de tensión vividas por sus clientes, afrontar con éxito situaciones que hasta ahora han estado bloqueando la calidad de su trabajo, y encontrar nuevos argumentos para fidelizar a sus clientes o conseguir nuevas oportunidades para ejercer su talento”.



Más artículos de la sección "Productos"



NEWSLETTER GRATUITA

Suscríbese ahora a nuestra **Newsletter** gratuita. Le enviaremos periódicamente información sobre todo el contenido nuevo que aparezca en NUEVAempresa.com.

e-mail:

ENVIAR

LO MÁS LEÍDO EN NUEVAEMPRESA.COM

[Estrategia de externalización “360” grados](#)

[Los nuevos factores de producción y el crecimiento de las aplicaciones basadas en datos](#)

[Pensar rápido, pensar despacio](#)

[Consejos para implementar una estrategia de comercio social](#)

[Consumerización de las TIC](#)

