

## Miscommunicatie voor gevorderden

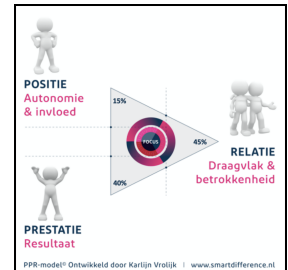
*Direct meer grip, minder frustraties, meer impact, invloed én meetbare resultaten.*

*Zodra je het denken en handelen van anderen (en jezelf) begrijpt, én weet hoe anderen jouw uitspraken en gedragingen interpreteren, kun jij reacties voorspellen, sturen én beïnvloeden. Overbrug de vaste misinterpretaties tussen mensen met focus positie, prestatie en relatie (PPR).*

Soms heb je aan één woord genoeg. Soms lijkt het onbegrijpelijk waarom de ander:

- jouw boodschap/intentie anders oppakt dan jij bedoelt;
- maar blijft doorpraten, ineens dwarsligt, afhaakt of geïrriteerd reageert;
- jouw feedback, advies of voorstel in de wind slaat.

Het goede nieuws: met het PPR-vertaalwoordenboek blijkt dit logisch, voorspelbaar én te voorkomen. Je krijgt inzicht in de voorspelbare interpretatieverschillen en de do's en don'ts tussen mensen met focus positie, prestatie en relatie (PPR). Ook leer je de voorspelbare onderlinge reacties. Hiermee kun jij effectief communiceren.



Het spreken van 'Prestatietaal' tegen iemand met 'focus Relatie' is hetzelfde als Zweeds praten tegen een Fransman; dat gaat mis. Binnen het Nederlands gebeurt hetzelfde! Vertaal je boodschap, dat scheelt frustraties!

*Een training vol treffende voorbeelden van miscommunicatie. Hilarisch, af en toe confronterend, en altijd met een krachtige oplossing om de verschillen tussen mensen te overbruggen.*

### RESULTATEN VOOR INDIVIDUEN (deze zijn deels afhankelijk van de focus van de deelnemer)

#### *Vele quick-wins én duurzame verbetering*

- De ander begrijpt jouw boodschap direct zoals jij hem bedoelt en andersom.
- Je communiceert effectiever en voorkomt frustratie, weerstand en irritatie.
- Je gaat effectiever om met ondermijnd en passief agressief gedrag.
- De ander volgt jouw feedback/advies beter op of gaat akkoord met jouw voorstel.
- Positie/Prestatie/relatie: Je krijgt mensen sneller en gemakkelijker in beweging.
- Positie/Prestatie: Je weet hoe je ander sneller 'to the point' laat komen.
- Positie/Prestatie: Je krijgt meer relevante informatie en kunt risico's voorkomen.
- Relatie: Je hebt meer overtuigingskracht, wordt gehoord en krijgt meer gedaan.
- Relatie: Je ervaart meer grip, minder stress en meer vertrouwen.

#### INTERPRETATIE-VERSCHILLEN

- Kort & direct = duidelijk
- Kort & direct = respectloos
- Veel toelichting = secuur
- Veel toelichting = incompetent

#### DRIE VERSCHILLENDE FOCUSSEN:

- 3 advies- en feedbackvormen
- 3 soorten voorstellen
- 3 stijlen van leidinggeven

Kijk voor aanvullende resultaten voor leidinggevend en teams en referenties op de volgende pagina.

### INHOUD 2-DAAGSE TRAINING FOCUS POSITIE, PRESTATIE, RELATIE (PPR)

- Per focus: de manier van denken, handelen, interpreteren, communiceren, do's en don'ts, kwaliteiten en valkuilen.
- Voorspelbare interpretatieverschillen en reacties tussen positie, prestatie en relatie.
- Het afstemmen van jouw communicatie op de focus van je gesprekspartner.
- Effectief omgaan met mensen in de destructieve driehoek: ego, fortbewaker, saboteur.
- Het voorkomen van irritaties, ondermijnd gedrag, emotionele reacties en weerstand.
- Per focus: de meest effectieve feedback-/adviesvorm.

### EFFECTIVITEIT/TOEPASBAARHEID PPR

Deze training is effectief t.b.v.: communicatie, feedback, samenwerking, persoonlijke effectiviteit, management, sales, management, advisering, invloed op besluitvorming, teameffectiviteit, werving & selectie en (loopbaan-) coaching.

### REFERENTIES

*"Het PPR-communicatiemodel<sup>®</sup> is briljant in eenvoud en doeltreffendheid" Marc Bekker, team-interventies.*

*"Dit zou verplichte kost moeten zijn in ieder bedrijf." Saskia Klaayssen, Trainer en Ondernemerscoach*

### AANVULLENDE RESULTATEN VOOR LEIDINGGEVENDEN

- Prestaties van jouw individuele medewerkers verbeteren en van jouw team als geheel.
- Je kunt jouw medewerkers beter motiveren en begeleiden bij hun persoonlijke ontwikkeling.
- Je kunt taken effectiever delegeren op basis van voorkeursfocus.
- Je kunt jouw medewerkers slimmer 'koppelen' aan in- en externe klanten/leveranciers.
- Je kunt ondermijnd gedrag stoppen, waardoor veiligheid, teamsfeer en onderling vertrouwen verbeteren.
- Je hebt effectievere selectiegesprekken en door vacatureteksten op maat trek je de juiste mensen aan.
- Je kunt de onderlinge dynamieken nog beter voorspellen, blootleggen en beïnvloeden.

### RESULTATEN VOOR TEAMS

- Verhoging van de teameffectiviteit en daardoor verbeterde teamprestaties.
- Er is een gezamenlijke taal, betere communicatie, meer onderling begrip en vertrouwen.
- Teamleden geven elkaar constructieve feedback en praten met elkaar, in plaats van over elkaar.
- Effectiever en doelgerichter werkoverleg en betere werkoverdracht.
- Teamleden nemen verantwoordelijkheid, werken beter samen en versterken elkaars kwaliteiten.
- Het team tolereert schuld afschuiven, vinger wijzen en ondermijnd gedrag niet meer.
- 'De ondermijners' passen hun gedrag aan of vertrekken, waardoor de veiligheid en sfeer verbeteren.
- Besparing van tijd en geld door: minder fouten (en het herstel), irritaties, klagen, stress en een lager ziekteverzuim.



### REFERENTIES

- *"Dit is de meest effectieve training die ik ooit heb gevolgd. Zo praktisch." Job Kruyswijk, Accountmanager Nederland.*
- *"Heel helder, direct toepasbaar en wat een mogelijkheden! Zowel voor quick-wins als duurzame verbetering!" Nicole Loeffen, Gids voor leiders & verandering, Mind-Act.*
- *"PPR is een fantastisch communicatiemiddel! Ik kan ineens veel confrontaties uit het verleden en heden verklaren. Dit zou verplichte kost moeten zijn in ieder bedrijf." Saskia Klaayssen, HSP-HSS Coach/Trainer en Ondernemerscoach*
- *"Ik heb veel minder discussie, omdat ik nu weet hoe ik gesprekken moet aanpakken." Teamleider*
- *"Relatiemensen vond ik erg ingewikkeld. Met de uitleg van Karlijn kan ik ze aanzetten en optimaal inzetten." Manager*
- *"Het gemak waarmee Karlijn de dynamiek op basis van zeer geringe informatie bloot legt is ongelooflijk. Met de aanpassingen in mijn communicatie boekte ik direct succes!" Frans Kieftenbelt, directeur Hanos Den Haag/Delft*
- *"Naast alle persoonlijkheidsanalyses als DISC en MBTI, blinkt het PPR-communicatiemodel uit in eenvoud en doeltreffendheid. De PPR-training heeft een enorm verschil gemaakt in de samenwerking met het dealernetwerk." Marc Bekker, specialist in team-interventies en organisatieontwikkeling (toen interimmanager bij Profel)*
- *"Knap hoe Karlijn op veilige wijze inzicht gaf in de oorzaak en werking van ondermijnd gedrag, zonder dat de betreffende persoon aangesproken hoefde te worden. Het ondermijnende gedrag achter mijn rug, waar heel het team last van had, werd na de training niet meer getolereerd door de teamleden. Het teamlid vertrok op eigen initiatief en het hele team was opgelucht. Ook de prestaties schoten direct omhoog. Ik voorkwam hiermee een kostbare ontslagprocedure." Directeur*
- *"Na een beknopte uitleg van irritaties binnen ons MT, legde Karlijn direct bloot wat er binnen het team speelde. Binnen een half uur waren de verschillen niet alleen binnen het team, maar ook tussen de afdelingen en klanten helder. Na 2 uur waren we unaniem van oordeel dat we dit bedrijfsbreed willen uitrollen." Landelijk manager*

**Met PPR direct meer impact, meer invloed, een betere sfeer, meer betrokkenheid en meetbaar resultaat!**