

WORAUF BASIERT DAS BUSINESS-TRAINING PROCESS INQUIRY?

IN WELCHEN UNTERNEHMENSBEREICHEN IST P. I. BESONDERS SINNVOLL?

WIE UND WO KANN ICH EFFIZIENTE KOMMUNIKATION DURCH P. I. LERNEN?

PROCESS INQUIRY

Kommunikation, die bewegt.



Entwickelt vor rund 30 Jahren von Stéphane Sabetti basiert Process Inquiry (P.I.) auf wissenschaftlichen Erkenntnissen aus der Psychologie (Carl Rogers u.a.).

Aber auch asiatisches Wissen um Körper, Psyche, Emotionen und Geist, die bei fernöstlichen Kampfsportarten ebenso wie bei Yoga eine Rolle spielen, haben P. I. beeinflusst.

„Es ist nicht nur aktives Zuhören im physischen Sinne, was uns weiterbringt, sondern mehr das zu dem Punkt kommen, was wirklich gemeint ist (...). Wir wissen über Kommunikation in Unternehmen, dass der Inhalt mit Gefühlen geladen ist, die nicht direkt angesprochen werden.“ (Stéphano Sabetti)

Diese Erkenntnis verlangt nach Werkzeugen. Sabettis Methode der Gesprächsführung ist eine Diagnose- und Lösungstechnik. Mittels einer ganzheitlichen Betrachtungsweise profitieren Sie von umfangreichen Erkenntnissen und kommen im Miteinander schneller auf den Punkt.

Nutzen Sie diese Chance des Zeit- und Effizienzgewinns für zusätzlichen Erfolg im Beruf.

Überall da, wo besondere Erfolgchancen von Menschen abhängen.

Process Inquiry ist ideal für Führungskräfte mit Personal- oder Projektverantwortung, da die aktivierende, verbindliche Kommunikation es ermöglicht, Ziele effizienter zu erreichen.

Process Inquiry ist für HR Verantwortliche wertvoll, da es dabei hilft, Menschen zu verstehen, Muster aufzudecken, dahinter liegende Probleme zu erkennen und diese einer Lösung zuzuführen.

Process Inquiry befähigt Mitarbeitende im Vertrieb und Einkauf, tragfähige, nachhaltige Beziehungen entwickeln und pflegen zu können und echte Bedürfnisse zu entdecken.

„Ich wende Process Inquiry sehr erfolgreich in unserem Unternehmen an. Mit meinen Mitarbeitern finde ich seitdem schneller zu tragfähigen Vereinbarungen. Das hat zu einer wesentlichen Effizienzsteigerung beigetragen und für mich zu einer Entlastung geführt.“ (André Nösse, Geschäftsführer der Nösse Datentechnik GmbH & Co. KG, Leverkusen)

Die Faszination von Process Inquiry offenbart sich in der Aktion. P.I. ermöglicht es, komplexe Zusammenhänge einfach zu erkennen und daraus stimmige Lösungen abzuleiten.

Die P.I. - Trainings bestehen aus Theorie und praktischen Übungen, bei denen die Teilnehmer aktives Zuhören und Beobachten lernen und geschult werden, dem Energiefaden in einem Gespräch zu folgen. Die Kursteilnehmer lernen durch ein gezieltes, intensives, begleitetes Training, diese Art der Gesprächsführung zu verinnerlichen und damit zu automatisieren.

Wir verfügen über Trainer in München, Köln und Hamburg, die regelmäßig Einführungskurse und Trainings für Unternehmen und Verbände anbieten. Trainings sind aber auch bei Unternehmen vor Ort möglich.

Aktuelle Einführungskurse finden Sie auf der Website: www.processinquiry.biz. Außerdem können auf Anfrage individuell Einführungskurse vereinbart werden.

Process Inquiry GBR (D.A.CH)
Maybachstraße 11
51381 Leverkusen
tel. 02171 – 7003-97
fax 02171 – 7003-38
info@processinquiry.biz
www.processinquiry.biz

PROCESS INQUIRY

Kommunikation, die bewegt.

**Kommunikation
für mehr
Klarheit,**

**Verbindlichkeit
und Motivation.**

MACHEN SIE EIN KLEINES EXPERIMENT!

☛ Was passiert, wenn Sie **diesen** Satz in *unterschiedlicher Typographie* oder mit **bestimmten Akzentuierungen** lesen?

☛ Was passiert, wenn Sie **diesen** Satz in *unterschiedlicher Typographie* oder mit BESTIMMTEN **Akzentuierungen** lesen?

Sie nehmen den Satz und damit auch den Inhalt unterschiedlich wahr. Im persönlichen Gespräch sendet unser Gegenüber durch Betonungen, Stimmfärbungen, Wortwahl, Mimik oder Gestik viele Signale aus, denen wir kaum Aufmerksamkeit schenken. Dabei enthalten diese Zeichen wertvolle Informationen. Häufig fokussieren wir bei Gesprächen allein auf den Inhalt, auf das Was, und nicht auf das Wie. So entgehen uns Chancen, eine ehrliche, effiziente, zielgerichtete Kommunikation aufzubauen.

Process Inquiry ist eine erprobte, hoch wirksame Methode, um einerseits eigentliche Anliegen bzw. Haltungen von Menschen hinter Worten und Argumenten frei zu legen und andererseits Menschen zu aktivieren und ihr verstecktes Wissen um Lösungen nutzbar zu machen. Das geschieht über spezielle Fragetechniken und über Konfrontationen.

Process Inquiry hilft Ihnen, Menschen zu verstehen, zu fördern und ihre Potenziale zu nutzen. Sie profitieren von Zeitersparnis und Ressourcenschonung.



WARUM NUTZTE BERTHA BENZ ALS ERSTER MENSCH EINE BENZINKUTSCHE?

Sie wusste früher als Andere, dass sie so schneller an ihr Ziel kommen würde. Warum ist Process Inquiry so wertvoll für Unternehmen? Aus dem gleichen Grund. Weil Führungspersonen dank dieser Methode schneller ihr Ziel erreichen können, effektiv und nachhaltig mit Anderen zu kommunizieren.

„Der Widerspruch zwischen dem, was gesagt wird, und dem, was gemeint ist, ist sehr groß. Man muss ihn herausfinden.“
(Friedrich Ebeling (*1934), dt. Konzernmanager, Vorstandsvorsitzender Brau u. Brunnen AG)

Gute Kommunikation ist eine Schlüsselqualifikation für Führungskräfte! Denn: Erfolg hat, wer näher an Menschen herankommt, es versteht, auf sie einzugehen, Ressourcen aufdeckt und auch Grenzen erkennt.

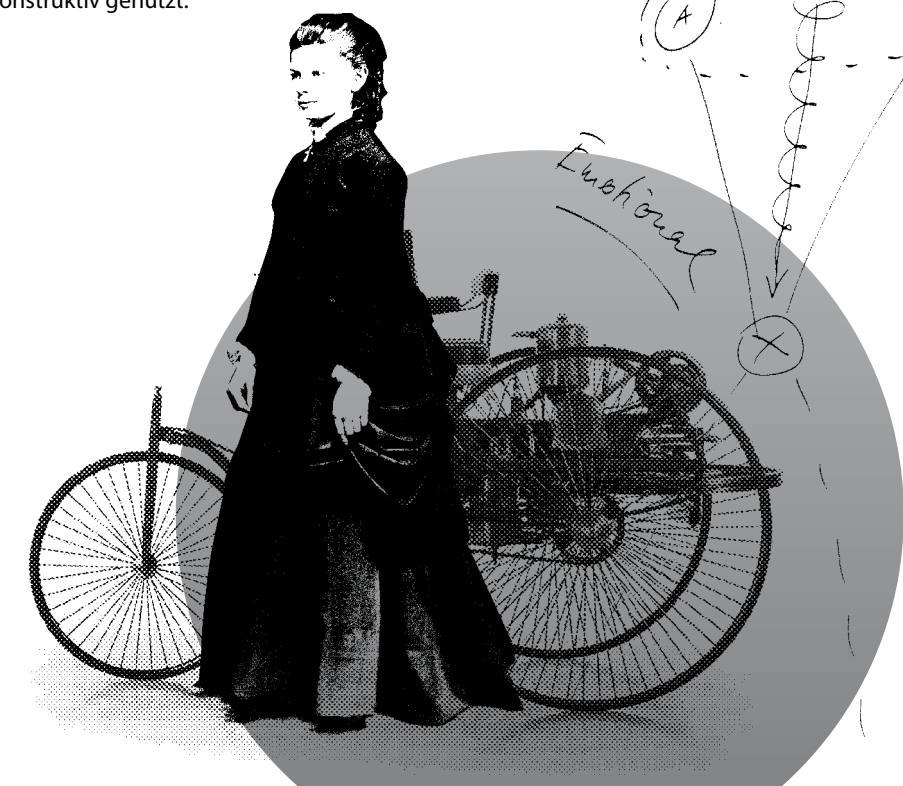
Führungskräfte, die tiefer liegende Probleme, Wünsche oder Verhaltensmotive ihrer Mitarbeiter erkennen, sind in der Lage, Wirkung zu erzeugen. Sie kommen schneller auf den Punkt. Das zahlt sich in der Personalführung, im Kundenkontakt oder auch im Vertrieb aus.

Process Inquiry verändert die Kommunikationskultur und das Führungsverhalten. Eine neue Sensibilität für Dissonanzen wird entwickelt und konstruktiv genutzt.



Process Inquiry bedeutet einen Zuwachs an:

- ☛ Zeitgewinn
- ☛ Souveränität
- ☛ Verbindlichkeit
- ☛ Klarheit und Orientierung
- ☛ Systematik
- ☛ Kreativität
- ☛ Motivation
- ☛ Konfliktlösungsfähigkeit...



Dem roten Faden folgen



EIN SIMPLES BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Ihr Gesprächspartner weicht im Gespräch immer wieder Ihrem Blick aus. Wie kommt es zu dieser Störung der Kommunikation? Warum lässt er einen bestimmten Austausch oder einen bestimmten Kontakt nicht zu?

Die Gründe können unterschiedlichster Art sein. Anstatt zu den Motiven Mutmaßungen anzustellen, verwendet Process Inquiry diese Information im Gespräch, um dieses Kommunikationshindernis auszuräumen und sogar produktiv zu nutzen.

WIE ERREICHT MAN EINE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION MIT PROCESS INQUIRY?

Saiteninstrumente haben die Eigenschaft, dass eine nicht gespielte Saite in Schwingungen gerät, wenn ein gleich gestimmtes Instrument in ihrer Nähe ertönt. Das Phänomen nennen wir Resonanz.

Die Fähigkeiten, in Resonanz (auf eine Wellenlänge) zu kommen, Empathie (Einfühlungsvermögen), Kongruenz (Echtheit) und gegenseitige Akzeptanz zu zeigen, sind Voraussetzungen, die eine echte Kommunikation erst ermöglichen.

HALTUNG STEUERT VERHALTEN

Wären Sie angespannt, wenn Sie nach einer Gehaltserhöhung fragen wollten? Vermutlich ja. Sie würden Ihren ganzen Mut (viel Energie) aufbringen müssen, um ein entsprechendes Gespräch zu führen, und genau das würde man Ihnen anmerken.

Diese emotionalen Ladungen lassen sich im Miteinander nutzen. Wer die Process Inquiry Techniken beherrscht, folgt dem „Energiefaden“ des Gesprächs, lässt sich auf den Anderen ein und legt so gemeinsam mit ihm zentrale, oft überdeckte Botschaften frei. Sind Motive oder Probleme identifiziert, können eine konstruktive Lösungsentwicklung herbeigeführt und Zielvereinbarungen getroffen werden.