



**Beste
Alex,**

Alsjeblieft, hier is jouw
persoonlijke PCM Profiel



The tool to make a daily difference



Process Communication Model®

Taibi Kahler, Ph.D.

© 2026 Kahler Communications, Inc.
Alle rechten voorbehouden

Geen enkel deel van deze publicatie mag worden afgedrukt of gereproduceerd op welke manier dan ook, elektronisch, mechanisch, fotografisch of anderszins, of afgebeeld, vertaald of opgenomen in een systeem voor het opslaan en ophalen van informatie, of worden gebruikt om een door de computer gegenereerde interpretatie af te drukken of anderszins te reproduceren, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever, Kahler Communications, Inc. 7619 Hwy 70 S # 210555 Nashville, Tennessee 37221, e-mail: info@kahlercommunications.com.

Dit persoonlijke profielrapport is alleen bedoeld voor gebruik in individuele advies- en begeleidingssituaties. Het mag niet worden gebruikt voor training of onderwijs van de methodologieën die aan het rapport ten grondslag liggen.

Alleen een door Kahler Communications, Inc. gecertificeerde professional of zijn lokale vertegenwoordiger mag dit profiel gebruiken voor een PCM training of coaching.



Mickael Dufourneaud en Jerome Choffay



Beste Alex Richard,

Zelfbewustzijn en streven naar zelfverbetering zijn inspanningen die de moeite waard zijn. Dit ook anderen toewensen en ze daarbij helpen is een nobel doel. Wij vertrouwen erop dat jouw PCM Profiel een belangrijke impact zal hebben op het leven van degenen met wie jij dagelijks samenwerkt of -leeft.

Met dit profiel krijg je waardevol inzicht in de omgang met mensen die anders denken of andere overtuigingen hebben dan jij. Bovendien krijg je een aantal uitstekende methoden aangereikt om om te gaan met mensen met andere waarden of normen.

Nu wordt het leuk! Dit gaat over het totaalplaatje – de leuke en de minder leuke kanten. Het is net alsof je 's ochtends voor het eerst in de spiegel kijkt: haar in de war en je gezicht nog niet helemaal in de plooi. De 'echte' jij!

Je zult een kick krijgen als je leest over een aantal van jouw unieke sterke en zwakke punten. En je zult vast meteen willen weten hoe je het best en snelst kan schakelen om te komen waar je naartoe wilt. Dat is waar dit profiel om draait: om jou een beter inzicht te geven in jezelf en in de manier waarop je met anderen kunt omgaan. Anderen die de wereld heel anders zien dan jij met jouw spontane en soms onconventionele aanpak.

Wil je nu zelf de waarde van jouw PCM Profiel bepalen?

Taibi Kahler, Ph. D.

Waarom een persoonlijk profiel?

Succes is een subjectief begrip. Er zijn mensen die heel succesvol lijken als ze worden beoordeeld op criteria als geld, status of macht, maar die ongelukkig zijn. Anderen leiden een gelukkig en productief leven in een omgeving die door anderen als onbevredigend gezien kan worden. Degenen die hun leven in goede banen leiden, zijn noch volmaakt, noch zonder problemen. Zij proberen uit te vinden wie zij zijn en wat zij willen. Zij leiden hun leven in overeenstemming met hun persoonlijke en professionele verlangens.

Onze **prioriteiten** en **wensen** kunnen veranderen tijdens de fasen van ons leven. Daarom is het ontwikkelen van een beter **zelfbewustzijn** en de bereidheid om te accepteren wie we zijn gedurende ons leven van belang voor een prettig en succesvol leven. Dit betekent:

STAP 1 **Het stellen van realistische doelen die persoonlijk uitdagend zijn**

STAP 2 **Het bereiken van deze doelen**

STAP 3 **Het genieten van en het vieren van onze prestaties**

Dit profiel biedt een unieke kijk op jouw gedrag in positieve situaties en in (negatieve) stresssituaties. Het biedt handvatten **hoe jij jouw negatieve gedragingen kunt minimaliseren** om efficiëntie, tevredenheid en succes te behalen.

WAAR GAAT JOUW PCM PROFIEL OVER?

- ✓ Herkennen van jouw Persoonlijkheidsstructuur en hoe deze zich in de tijd heeft gevormd.
- ✓ Ontdekken van jouw voorwaarden voor succes en hoe je deze kunt creëren.
- ✓ Herkennen van situaties die voor jou een bron van stress zijn en ontdekken van nuttige tips om met deze situaties om te gaan.

ONDERDELEN VAN JOUW PCM PROFIEL

-  Persoonlijheidsstructuur
-  Percepties
-  Karaktersterkten
-  Interactiestijlen
-  Persoonlijheidsaspecten
-  Communicatiekanalen
-  Omgevingsvoorkeuren
-  Psychologische behoeften
-  Huidige Fase
-  Negatief gedrag met betrekking tot psychologische behoeften
-  Distress volgorde
-  Actieplan



PCM Persoonlijkheidsstructuur

Jouw persoonlijkheidsprofiel is gebaseerd op het Process Communication Model®, een wetenschappelijk onderbouwd persoonlijkheidsmodel dat is ontwikkeld door Dr. Taibi Kahler en ontstaan vanuit observaties.

Onze **PCM-persoonlijkheidsstructuur** wordt voorgesteld als een **huis met zes verdiepingen** dat bestaat uit zes verschillende persoonlijkheidstypen. Ieder persoon heeft kenmerken van alle zes in meer of mindere mate in zich.



Dit voorbeeld biedt ons de volgende informatie:

1. Het fundament van onze Persoonlijkheidsstructuur is ons basispersoonlijkheidstype. Onze **Basis** wordt gevormd bij onze geboorte of ontwikkelt zich heel vroeg in ons leven. Als dit basistype eenmaal is vastgelegd, zal het een leven lang jouw Basis blijven. Met andere woorden, wat ons basistype ook is, we zullen het sterkst de kenmerken en gedragingen van dat type tonen. Daarnaast hebben we de kenmerken van alle andere vijf persoonlijkheidstypen.
2. **De volgorde van de overige persoonlijkheidstypen.** Op zevenjarige leeftijd is bij de meeste mensen de volgorde van de verdiepingen in hun Persoonlijkheidshuis gevormd – dit is ieders unieke Persoonlijkheidsstructuur – en het is niet aannemelijk dat deze volgorde tijdens het leven verandert. Elke kleur visualiseert een persoonlijkheidstype. De volgorde van de Persoonlijkheidsstructuur van de persoon in dit voorbeeld is vanuit de onderste verdieping bekeken **GESTRUCTUREERD DENKER (Basis)**, **HARMONISER**, **DOORZETTER**, **REBEL**, **PROMOTOR** en **DROMER**.
3. De specifieke volgorde (één van de 720 mogelijke combinaties) vertelt ons dat de persoon in dit voorbeeld moeiteloos in staat is de wereld te ervaren vanuit het **GESTRUCTUREERD DENKERTYPE** met de bijbehorende gedragingen. Met het **HARMONISERTYPE** op de tweede verdieping met een energiepotentie van ongeveer

80% kan deze persoon gemakkelijk en snel naar dit referentiekader schakelen. Het **DROMERTYPE** bevindt zich op de zesde verdieping met een energiepotentie van ongeveer 20%. Dit geeft aan dat deze persoon zelden de waarnemingen, sterke kanten, motivaties en gedragingen van het **DROMERTYPE** gebruikt. Daardoor is de kans klein dat deze persoon **DROMERTYPE**-energie begrijpt of accepteert.

4. **De hoeveelheid beschikbare energie die deze persoon heeft bij elk persoonlijkheidstype.** De relatieve hoeveelheid energie die beschikbaar is op elke persoonlijkheidsverdieping geeft aan hoe lang deze persoon de dynamiek van dit persoonlijkheidstype comfortabel kan verdragen.

JEZELF BETER LEREN KENNEN

Geen enkel persoonlijkheidstype is beter of slechter, meer of minder intelligent, meer of minder OK. Ieder type heeft sterkten en zwakten, positieve kenmerken en, onder stress, potentiële negatieve kenmerken.

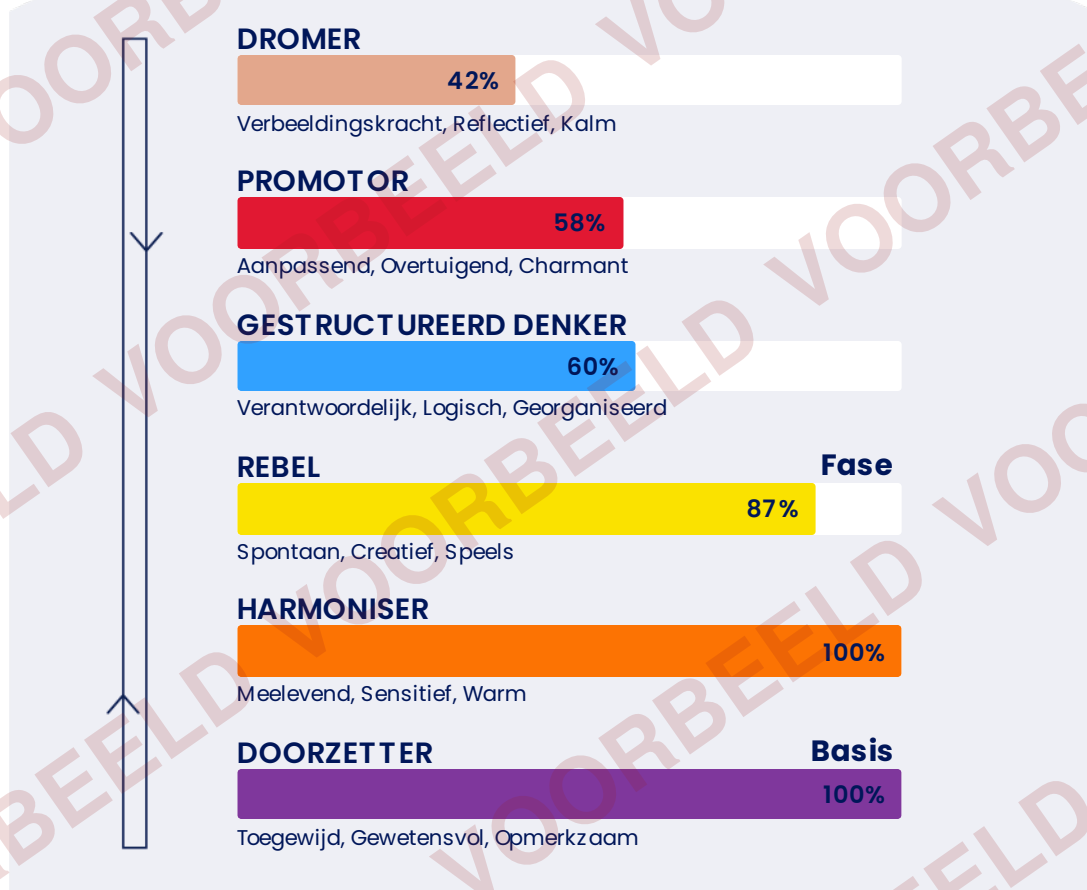
Iedereen is OK. Wanneer we niet voldoende positieve aandacht krijgen, en dan vooral de aandacht die we als uniek persoon nodig hebben, ervaren we stress en zetten we een 'masker' op. We tonen dan voorspelbaar negatief gedrag en beginnen ons persoonlijk en zakelijk leven te ondermijnen.

Dit gedrag is negatief en meestal ongewenst, maar achter dit 'masker' zijn we als persoon nog steeds OK.

Hoe meer we over onszelf en onze behoeften weten, des te meer mogelijkheden we hebben om positieve energie te genereren. Een kundig persoon kent zijn/haar sterkten. Een wijs persoon kent zijn/haar zwakten en weet hoe er mee om te gaan.



Jouw Persoonlijkheidsstructuur





Jouw persoonlijke percepties



Vanuit jouw **Doorzetterbasis** ervaar jij het leven via jouw **meningen**. Jij kunt altijd steunen op jouw sterke overtuigingen en inzichten om je staande te houden.

Welke situatie je ook gepresenteerd krijgt, het draait bij jou om het vormen van een mening, het geloven in iets, het hebben van een oordeel of een overtuiging.

Afhankelijk van de **situatie** moeten we vaak andere percepties gebruiken dan onze favoriete perceptie. Jij bent in staat gemakkelijk te schakelen naar andere manieren om de wereld om je heen te ervaren. Je hebt naast de perceptie van jouw Basis ook makkelijk toegang tot de percepties op jouw Harmoniser, Rebel, Gestructureerd denker en Promotor verdieping.

Je kunt de wereld via jouw HARMONISER-gevoelens ervaren door je in te leven in de situatie, meer empathisch en sensitief te zijn voor de gevoelens van anderen. En jezelf toe te staan je zintuigen (horen, zien, proeven, ruiken en aanraken) ten volle te ervaren.

Je kunt de wereld via jouw REBEL-reacties ervaren, door plezier te hebben in het snel en speels reageren op situaties, door te tonen wat het 'kind in jou' leuk en niet leuk vindt en door van het hier en nu te genieten.

Je kunt de wereld via jouw GESTRUCTUREERD DENKER-gedachten ervaren door iedere situatie feitelijk te beoordelen, gegevens te verzamelen, opties te overwegen, en te handelen op basis van logica.

Je kunt de wereld van jouw PROMOTOR-acties ervaren door dingen in gang te zetten, risico's te nemen, fysiek in beweging te komen of acties te ondernemen die onmiddellijk resultaat opleveren.

WIST JE DAT ...

- ✓ ... luisteren naar de keuze van werkwoorden en zinnen die iemand gebruikt van onschatbare waarde is om vast te stellen vanuit welke verdieping iemand op dat moment communiceert?

PERCEPTIE: HOE WE NAAR DE WERELD KIJKEN

Met perceptie wordt het **filter** bedoeld waardoor we informatie in ons opnemen, hoe we de wereld om ons heen ervaren en hoe we betekenis geven aan mensen, situaties en onze omgeving.

Elke verdieping staat voor een van de zes percepties:

● **Gestructureerd denker Verdieping**

Mensen met deze verdieping als Basis denken dat er minder problemen zijn als iedereen logisch nadenkt. Nadenken kan volgens hen elk conflict of probleem oplossen. Mensen met deze perceptievoordeur willen graag feiten. De beleving van de wereld is die van **Gedachten**.

"Ik analyseer..." , "Ik denk..."

● **Doorzetter Verdieping**

Mensen met deze verdieping als Basis geloven dat waarden essentiële deugden zijn. Ze hebben een uitgesproken mening en sterk ontwikkelde levensovertuigingen. Als zij iemand of iets meemaken hebben ze eerst een mening. De manier waarop de wereld wordt waargenomen, draait om waarden en **meningen**.

"Naar mijn mening..." , "Ik ben ervan overtuigd..."

● **Harmoniser Verdieping**

Mensen met deze verdieping als Basis voelen eerst. Volgens hen zouden er minder problemen in de wereld zijn als iedereen werkelijk en oprecht om anderen zou geven. Het leven wordt ervaren via **emoties** en gevoelens.

"Ik voel..."

● **Dromer Verdieping**

Mensen met deze verdieping als Basis wachten op externe prikkels. Ze geven de voorkeur aan tijd voor reflectie en zich dingen te verbeelden en hebben behoefte aan instructies die ze tot actie aanzetten. De beleving van de wereld is die van **Inactions (reflecties)**.

"Ik zie voor me hoe ..." of "Het beeld dat ik heb is" . "Zeg me wat ik moet doen..."

● **Rebel Verdieping**

Heb je veel Rebel-energie dan reageer je spontaan - je vindt iets geweldig of je haat het. Het leven moet leuk zijn. Je valt op door je vrolijke uitstraling en jouw gevoel voor humor. Je Laat zien dat je serieus kunt zijn zonder jezelf al te serieus te nemen. De manier waarop je de wereld waarneemt, is die van **Reacties**.

"Wauw! Geweldig!" of "Ik haat..."

● Promotor Verdieping

Mensen met deze verdieping als Basis reageren op de werkelijkheid vanuit impuls. Ze vinden instinctief oplossingen voor problemen zodra die zich voordoen, ook al moeten ze daarna misschien bijsturen. De beleving van de wereld is die van **Acties**.

"Ga ervoor!", "Doe het!", "Kom op!"



Jouw karaktersterkten



TOELICHTING OP JOUW KARAKTERSTERKTEN

Je hebt tijdens je leven altijd kunnen vertrouwen op de karaktersterkten van jouw **Doorzetter** Basis.

Het DOORZETTER-deel in jou is **toegewijd, opmerkzaam en gewetensvol**; wat kun jij je beter wensen in een zakelijke situatie? Je hebt het vermogen een zeer gefundeerde mening te geven en jouw rotsvaste overtuigingen doorstaan met gemak de meest pittige feedback. Jij deelt makkelijk jouw mening met anderen en jouw zelfverzekerdheid maakt je geloofwaardig. Als jij je eenmaal ergens voor inzet ben je loyaal en straalt jouw oprechtheid er van af.

Je neemt jouw omgeving nauwkeurig in je op en er ontgaat nauwelijks iets aan jouw opmerkzame oog. Dit is belangrijk, omdat jouw ethische instelling verlangt dat je zorgvuldig kiest voor de zaken die in overeenstemming zijn met jouw hoge normen. Je haalt het beste uit mensen, omdat jij een hoog prestatieniveau van ze verlangt. Houd vast aan jouw idealen en overtuigingen en wees ontvankelijk voor die van anderen. Er is altijd meer te leren!

Je wordt op waarde geschat voor jouw hoge standaarden en de toewijding hieraan. Men weet dat wanneer jij jouw mening geeft, je daar werkelijk van overtuigd bent. De DOORZETTER-energie in jou is oprecht en die kwaliteit is zichtbaar in jouw hele leven. Jij hebt oog voor het potentieel in mensen en wilt hen helpen dit te bereiken. Jouw invloed is direct en gericht en leidt vaak tot de gewenste resultaten. Wat jouw persoonlijke leven en eventuele gezin betreft stel je hoge eisen en ben je inspirerend. Je voelt je verantwoordelijk ervoor te zorgen dat alles goed gaat. Jouw toewijding is bewonderenswaardig en nuttig voor velen.

De HARMONISER-energie in jou is **meelevend, sensitief en warm**. De eigenschappen van jouw HARMONISER-verdieping zijn een groot pluspunt wanneer het gaat om het zorgzaam zijn voor jezelf en anderen. Mensen doen graag zaken met jou omdat je de kunst verstaat er een aangename ervaring van te maken. Ze stellen zich open en delen hun zorgen omdat jij hiertoe uitnodigt. Jouw invoelende natuur maakt het mogelijk in te gaan op de behoeften van anderen, ze zelfvertrouwen te geven, ze aan te moedigen tot succes of een fijne gebeurtenis met ze te vieren. Blijf deze sterke punten ontwikkelen, want ze zijn echt waardevol.

Jouw sterke HARMONISER-verdieping maakt jou in vele opzichten een geboren vriend. De mensen voelen dat je de tijd neemt om naar ze te luisteren. Omdat je er zelf zoveel waarde aan hecht erkend en geaccepteerd te worden kun je dat ook goed aan anderen geven. Wanneer er conflicten zijn tussen familieleden of vrienden komen beide partijen graag bij jou, omdat je het probleem goed kunt inschatten en helpen oplossen. Je doet dat met sympathie en empathie op een manier die ondersteunend en comfortabel is.

Het REBEL-deel in jou is **spontaan, speels en creatief**. Je bent niet bang anders te zijn: je bent op zoek naar het unieke en ongewone. Je bent spontaan en ondernemend van aard en dat trekt mensen aan. Je bent in staat om jouw succes te delen met iedereen die 'het snapt'. Je kunt mensen helpen door jouw creativiteit en luchtigheid te combineren met solide, zakelijke adviezen. Zo'n combinatie zal zeker interesse wekken!

De van plezier houdende REBEL in jou houdt het luchtig en is creatief. Deze uitstekende eigenschappen kun je in jouw eigen voordeel en dat van anderen gebruiken. Jij kunt mensen laten zien hoe ze plezier kunnen hebben! Jouw zorgeloze levensstijl werkt aanstekelijk. Blijf jezelf trouw en heb geduld met degenen die niet zo enthousiast zijn!

Je kunt jouw GESTRUCTUREERD DENKER-capaciteiten om verantwoordelijk en georganiseerd te zijn en logisch te denken verder ontwikkelen en ermee oefenen. Jij hebt het vermogen consequent door te gaan, helder te denken en vooruit te plannen en zo nog georganiseerder en efficiënter te zijn.

Je kunt jouw capaciteiten gebruiken door verschillende projecten gelijktijdig onder handen te nemen, rationele beslissingen te nemen op grond van logische informatie en projecten efficiënt te plannen en te organiseren.

Jouw PROMOTOR-capaciteiten om je aan te passen, te charmeren en te overtuigen kun je verder ontwikkelen en ermee oefenen. Je kunt je makkelijk in verschillende situaties bewegen, schakelen wanneer dat nodig is, overtuigend zijn wanneer jij dat wilt, en jouw charme inzetten om anderen te boeien en voor je in te nemen.

Je kunt gebruik maken van jouw vermogen om de teugels in handen te nemen als het nodig is en anderen ervan te overtuigen risico's te nemen of iets nieuws te proberen. Dit door op een slimme manier nieuwe kansen te ontdekken die anderen over het hoofd zien en door medestanders en tegenstanders met jouw charme te ontwapenen.

Je kunt jouw DROMER-capaciteiten om reflectief, verbeeldend en kalm te zijn verder ontwikkelen en ermee oefenen. Je hebt een diepzinnigheid waarop niets valt af te dingen en het geduld en de rust om geen overhaaste conclusies te trekken.

Je kunt gebruik maken van jouw vermogen om ongewone of minder voor de hand liggende oplossingen te vinden die door anderen niet worden gezien. Je kijkt door oppervlakkige kwesties heen om een dieper inzicht te krijgen en weet kalm te blijven als anderen de controle dreigen te verliezen.

Je moet hier echter de energie en de wil voor hebben. Als je graag jezelf en anderen wilt helpen beter te communiceren en succesvoller, tevredener en gelukkiger te zijn, dan is het belangrijk dat je jouw PCM Profiel goed begrijpt en gebruikt. Wil je een bewuste keuze maken om jouw PCM Profiel aandachtig door te nemen?



Jouw interactiestijl

De **interactiestijl** verwijst naar jouw favoriete manier om met anderen om te gaan en jouw voorkeur voor hoe jij graag wilt dat anderen met jou omgaan.



DEMOCRATISCHE STIJL



100%

Jouw favoriete interactiestijl is Democratische stijl.



GEMOEDELIJKE STIJL



100%

Het gebruiken en ontvangen van de Gemoedelijke stijl gaat je goed af.



LAISSEZ-FAIRE STIJL



87%

Je voelt jezelf in circa 87% van de tijd comfortabel bij het gebruiken of ontvangen van de Laissez-faire stijl.



AUTOCRATISCHE STIJL



58%

Het gebruiken of ontvangen van de Autocratische stijl is voor jou in circa 58% van de tijd effectief.



Jouw persoonlijkheidsaspecten

Er zijn vier verschillende soorten gedragingen die iedereen kan aannemen als we onze energie positief gebruiken. Deze **persoonlijkheidsaspecten** zijn net als spieren die we kunnen versterken. En ze zijn waarneembaar in de woorden, toon, gebaren, gezichtsuitdrukking en houding die we laten zien.



COMPUTER



Jij functioneert het best als jij in een omgeving werkt waarin je veel gebruik kunt maken van jouw **Computer** persoonlijkheidsaspect.



VERZORGER



Je voelt je ook zeer comfortabel in het gebruiken van jouw **Verzorger** persoonlijkheidsaspect.



EMOTER



Je hebt minder makkelijk toegang tot jouw **Emoter** persoonlijkheidsaspect.



DIRECTOR



Je kunt in circa 58% van jouw tijd gebruik maken van jouw **Director** persoonlijkheidsaspect.



Jouw communicatiekanalen

Ieder van ons heeft een voorkeur voor één of meerdere communicatiekanalen. Deze kanalen hebben betrekking op ons gebruik van woorden, toon, gebaren, lichaamshouding en gezichtsuitdrukkingen. Dit staat los van de inhoud van de communicatie.



VRAGENDE KANAAL



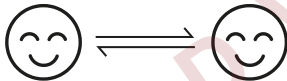
Het **Vragende kanaal** is jouw voorkeurs-communicatiekanaal.



ZORGZAME KANAAL



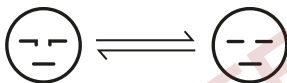
Jij hebt de vaardigheid ontwikkeld om gebruik te maken van het **Zorgzame kanaal**.



EMOTIEVE KANAAL



Je kunt circa 87% van jouw tijd zenden of ontvangen in het **Emotieve kanaal**.



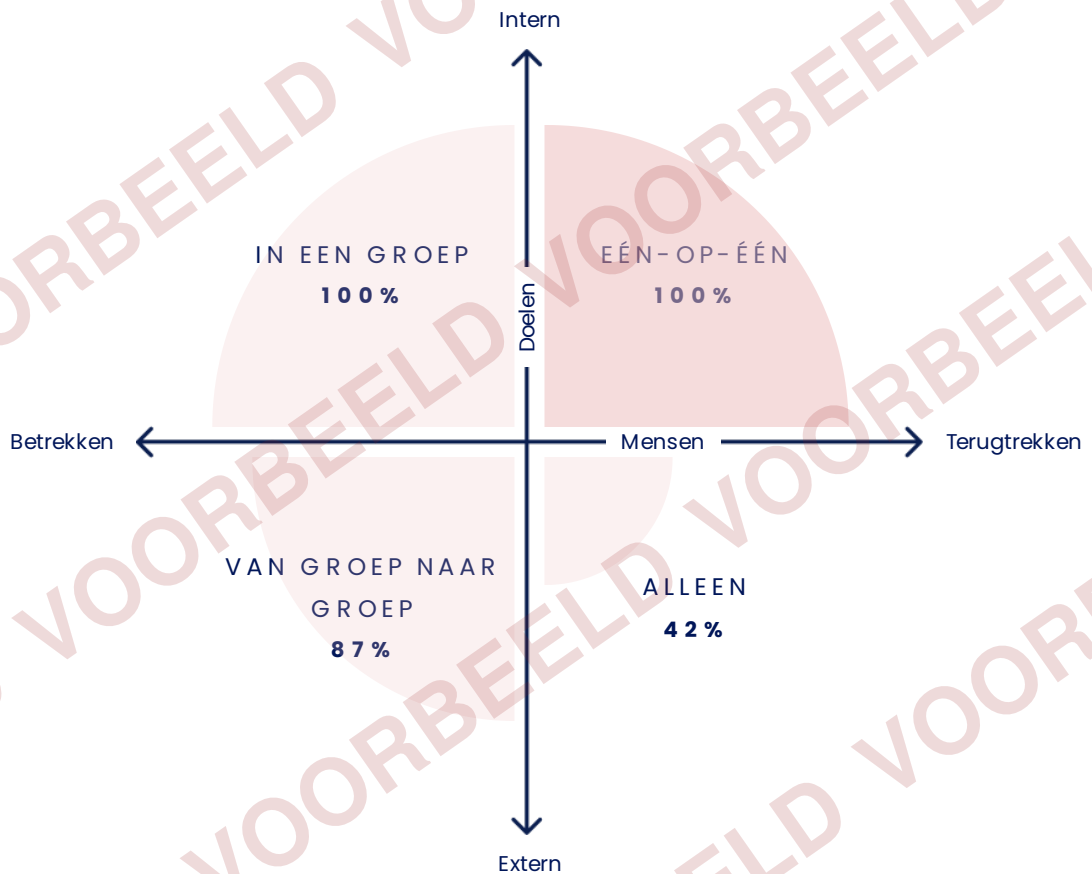
DIRECTIEVE KANAAL



Je kunt circa 58% van jouw tijd zenden of ontvangen in het **Directieve kanaal**.



Jouw omgevingsvoorkeuren



Omgevingsvoorkeuren verwijzen naar onze algemene neigingen en voorkeuren om alleen te zijn, met één andere persoon te zijn, van groep naar groep te gaan of actief betrokken te zijn in een groep.

Jij functioneert het best wanneer je in een omgeving werkt waarin je veel tijd kunt besteden aan één-op-één contacten, afgewisseld met zelfstandig werken. Bijvoorbeeld samenwerken met één collega of wanneer je verantwoording moet afleggen aan één opdrachtgever.

Je functioneert ook goed in situaties waarin je tijd kunt doorbrengen **in groepssituaties**, vooral in groepen waarin de relatie voorop staat en die als een hecht team willen samenwerken, of groepen die een 'wij-gevoel' voorop zetten.

Je bent tevens in staat te functioneren in situaties waarin je tijd kunt besteden om '**van groep naar groep**' te gaan. Waarin je je afhankelijk van de situatie vrij van de een naar de ander kunt bewegen om te voldoen aan jouw individuele behoefte aan contact met elke groep.



Jouw psychologische behoeften

Elk persoonlijkheidstype heeft specifieke psychologische behoeften. Dit zijn behoeften waarmee je jouw batterij oplaadt. Jouw Persoonlijkheidsstructuur bepaalt welke psychologische behoeften het belangrijkste voor jou zijn. In het overzicht hieronder is met cijfers aangegeven welke volgorde voor jou belangrijk is. Met nummer 1 het belangrijkste (jouw Fase) en nummer 6 het minst belangrijk. Je bevindt je momenteel in de Fase van **Rebel**. Dit betekent dat je vooral energie krijgt van de psychologische behoefte(n) **Contact**.



Je wordt gemotiveerd door **Contact**. Het motiveert je met mensen om te gaan die cool en leuk zijn en plezier hebben. Een stimulerende omgeving is belangrijk voor jou: levendige interactie met anderen, aparte kleding die de aandacht trekt, speelgoed en gimmicks, luide muziek, online gaming, felle kleuren, enz.

PSYCHOLOGISCHE BEHOEFTE VAN JOUW BASIS

Hoewel de psychologische behoeften van jouw Fase van vitaal belang zijn voor jouw persoonlijk en zakelijk welbevinden, is het belangrijk dat de behoeften van jouw Basis ook regelmatig worden vervuld.

Je wordt gemotiveerd door de behoefte aan **Erkenning voor toegewijd werk**. Het motiveert jou om doel- en resultaatgericht te zijn. Je bent trots op wat je doet. Als jij iets de moeite waard vindt om te doen, doe je het zeker goed. Je investeert tijd en energie in projecten waar je in gelooft en waar je trots op kunt zijn. Je ontwikkelt jouw vermogen om na te denken voordat je uitvoert en je werkt hard om jouw doelen te bereiken.

De behoefte aan **Erkenning voor overtuigingen** is een andere motivator voor jou. Je hebt sterke overtuigingen en meningen. Het is belangrijk voor jou om in overeenstemming met jouw overtuigingen, waarden en meningen te leven. Als je de mogelijkheid hebt om invloed uit te oefenen, met name op de groei van en het geven van richting aan anderen, zul je dat zeker doen. Je kunt het goed vinden met mensen die jouw hoge normen van integriteit, betrokkenheid en betrouwbaarheid delen.

Je bent betrokken bij zaken die respect en bewondering van anderen krijgen. Dit is bijzonder lonend voor jou omdat het jouw behoefte aan erkenning voor jouw overtuigingen vervult.

PSYCHOLOGISCHE BEHOEFTE VAN JOUW LAAG

De **Harmoniser** behoefte aan **Erkenning voor persoon** verlangt dat jij als mens onvoorwaardelijk wordt geaccepteerd. Je wenst dat jij wordt erkend als een speciaal en uniek persoon. Zowel in jouw privéleven als in jouw werk zijn nauwe persoonlijke relaties erg belangrijk. Het is belangrijk dat je ervoor zorgt dat je omringd bent door mensen die jou aardig vinden en die om jou geven.

Jouw **Harmoniser** behoefte aan aangename **prikkeling van de zintuigen** motiveert je jouw zintuigen te verwennen zodat je intens kunt genieten van uitzichten, geuren, aanrakingen, smaken en geluiden.



Persoonlijkheidsfase



FASE REBEL

Behoeftte : Contact

Sommige mensen ervaren een zogenaamde 'faseverandering' in hun leven. Deze verschuiving van Fase verklaart de grote veranderingen in onze persoonlijkheid die we soms bij onszelf of anderen opmerken.

Een faseverandering is de overgang naar de volgende 'verdieping' van iemands Persoonlijkheidshuis. Hierdoor worden de bijbehorende gedragingen van dat persoonlijkheidstype voor de persoon in kwestie belangrijker en relevanter. Deze verschuiving betekent dat de persoon nu wordt gemotiveerd door de voorspelbare psychologische behoeften van die nieuwe Fase verdieping.

De Fase van een persoon bepaalt namelijk waardoor hij of zij zowel persoonlijk als zakelijk gemotiveerd wordt.

Het persoonlijkheidstype van de Basis blijft echter altijd de 'thuisbasis'. De karaktersterkten, percepties, omgevingsvoorkeuren en persoonlijkheidsaspecten van het basispersoonlijkheidstype zullen altijd het sterkst zijn.

Ongeveer tweederde van de Noord-Amerikaanse bevolking ervaart een faseverandering (analyse van de profielen in Europa geeft een vergelijkbaar beeld). Zo'n verschuiving naar het persoonlijkheidstype van de volgende verdieping en met name het ervaren van de nieuwe psychologische behoeften is meestal (ongeveer 99 procent van de tijd) het gevolg van een langdurige, intensieve periode van distress die de persoon uiteindelijk oplost of verwerkt.

Toch is PCM geen groeimodel. Het 'doel' is niet om zoveel mogelijk faseveranderingen door te maken. Het doel is veel meer te leren hoe we de psychologische behoeften van onze Fase positief kunnen vervullen om een uitgebalanceerd, gelukkig, succesvol en stressvrij leven te hebben.

Wanneer iemand aan een faseverandering toe is, zal deze persoon meestal (bewust of onbewust) verregaande distress beleven met langdurige emotionele en wellicht zelfs fysieke pijn. Wanneer dit is 'opgelost' en het onderliggende thema op authentieke wijze is ervaren en verwerkt, zal de persoon faseren. Dit ervaart hij of zij vaak als een opluchting. Vervolgens treden nieuwe psychologische motivatoren op de voorgrond vanuit de nieuwe Fase.

Hoe lang we in ons leven dezelfde Fase hebben kan variëren van een heel mensenleven tot circa twee jaar. Indien men meer dan één faseverandering doormaakt, wordt het eerder doorgemaakte fasepersoonlijkheidstype, anders dan het basispersoonlijkheidstype, een 'Laag' genoemd.



Negatieve vervulling van psychologische behoeften



Na langdurig gedragsonderzoek door psychologen bleek dat negatieve aandacht beter is dan helemaal geen aandacht.

De onderzoeken die aan jouw PCM Profiel ten grondslag liggen, bevestigen dat mensen inderdaad streven naar negatieve aandacht als ze onvoldoende positieve aandacht ervaren.

Deze negatieve aandacht is precies het tegenovergestelde van de positieve aandacht die mensen willen, maar die ze door hun eigen toedoen niet krijgen.

Deze ontdekking is de sleutel waarmee dit model accuraat kan voorspellen waarom en hoe iemand zijn of haar zakelijk en persoonlijk leven ondermijnt. We zijn ons lang niet altijd bewust van dit zelfondermijnende gedrag (distress).

Zodra we de Fase van de persoonlijkheid kennen, kennen we ook de psychologische behoeften die de persoon het meest motiveren. Als deze behoeften niet positief worden vervuld, zal de persoon ernaar streven diezelfde behoeften negatief vervuld te krijgen. Dit gebeurt bewust of onbewust en is een poging problemen het hoofd te bieden en te overleven.

Op basis van de persoonlijkheidsfase en het persoonlijkheidstype kan de volgorde van distress worden voorspeld. Bovendien kan de zwaarte van de distress worden geobserveerd, waardoor men de betreffende persoon kan waarschuwen voor de gevolgen van de zelfondermijning die optreedt.

Onder **normale omstandigheden** zal een persoon die de psychologische behoeften van zijn of haar Fase niet positief vervuld krijgt, waarneembaar niet-productief en negatief gedrag laten zien. Deze gedragingen volgen elkaar op en verlopen volgens een distress volgorde die uniek is voor de persoonlijkheidsfase van de persoon.

In **specifieke situaties** toont een persoon de distress volgorde van zijn of haar basispersoonlijkheid. Wanneer dit gebeurt houdt de distress die ervaren wordt verband met het specifieke psychologische thema van hun basispersoonlijkheidstype.



Negatieve vervulling van jouw psychologische behoeften



FASE REBEL

Behoeftte : Contact

Bijna al het negatieve 'masker' distressgedrag is niets anders dan een waarschuwingsteken dat de psychologische behoeften niet op een positieve manier worden vervuld.

Wanneer jij jouw noodzakelijke psychologische behoeften op een positieve en gezonde manier vervult, zal jouw onproductieve, negatieve en zelfondermijnende gedrag hoogstwaarschijnlijk grotendeels of geheel verdwijnen. Je kunt dit doen door de suggesties uit het actieplan aan het einde van jouw PCM Profiel te volgen.

Hieronder een lijst van waarneembare waarschuwingssignalen van negatief gedrag die horen bij jouw psychologische behoeften:

BEHOEFTE: CONTACT

- "Ja maar" zeggen of je richten op waarom iets niet zal werken in plaats van samen te zoeken naar een oplossing.
- Te ruw spelen, d.w.z. op een manier dat iemand gewond kan raken.
- Verantwoordelijkheden ontlopen tegenover collega's voor een teamproject.
- Zeuren, klagen en fouten vinden in 'het systeem'.
- Onnodige discussies beginnen of het oneens zijn om het oneens zijn.



Negatieve vervulling psychologische behoeften – Basis



BASIS DOORZETTER

Behoeftte : Erkenning voor toegewijd werk, Overtuigingen

BEHOEFTE: ERKENNING VOOR TOEGEWIJD WERK

- Te hard werken en een 'burn out' ervaren.
- Alleen maar zien wat er mis is en boos worden zodra dingen niet gaan zoals ze 'zouden moeten' gaan.
- Teveel van anderen verwachten.
- Wantrouwig worden en collega's niet meer vertrouwen.

BEHOEFTE: ERKENNING VOOR OVERTUIGING

- Ervan uitgaan dat ik het altijd het beste weet.
- Verbaal aanvallen van mensen die niet hetzelfde geloven als ik.
- Vooringenomen of 'gerechtvaardigd boos' worden.
- Mijn principes opleggen en in mijn eentje beslissen.
- Anderen in de rede vallen en op kruistocht gaan.
- Mijn mening zo opdringen dat anderen er geen woord tussen krijgen.



Fase distress volgorde



FASE REBEL

Behoeftte : Contact



Deur naar distress 1^e graad

Ik moet hard mijn best doen om OK te zijn

- Delegeert 'ongepast' en zonder duidelijke richting of sturing te geven
- 'Probeer' het te begrijpen maar 'kan het niet'



Souterrain 2^e graad

Beschuldigen

- Negatief en klagend
- "Ja, maar"
- Is kritisch op dingen, situaties en anderen
- Geeft dingen, situaties en anderen de schuld



**Ik ben OK -
Jij bent niet OK**



Kelder 3^e graad

Afrekening

- Wordt aan banden gelegd



**Wacht maar af, mijn tijd
komt nog wel!**

We zijn allemaal OK. Soms vertonen we negatief, onproductief en zelfondermijnd gedrag om problemen het hoofd te kunnen bieden en te overleven. Het is echter alleen het gedrag dat negatief is en niet de persoon achter het gedrag. Het is alsof we een masker dragen. Als we 'maskergedrag' vertonen is het niet nodig onszelf of anderen als 'niet OK' af te wijzen. Immers we wassen onze handen als ze vies zijn, we hakken ze niet af.

DE WAARSCHUWINGSSIGNALEN VAN JOUW FASE

Wanneer jij je in jouw **REBEL-deur** naar distress bevindt, heb je de neiging dingen als ingewikkeld en moeilijk te ervaren, terwijl je worstelt met besluiteloosheid. In plaats van iets makkelijk te doen of de tijd te nemen het probleem uit te zoeken, span jij je erg in zonder succes waardoor je anderen uitnodigt het werk of probleem voor jou op te lossen.

Wanneer jij je in jouw **REBEL-souterrain** bevindt, wordt jouw frustratietolerantie steeds lager en raak je geïrriteerd omdat de dingen niet gaan zoals jij graag wilt. Je wordt waarschijnlijk rusteloos, baalt van anderen en je belandt in negatief, klagend gedrag. Wanneer anderen jou ergens mee confronteren, ga je jezelf verdedigen en wordt je wraakzuchtig en boos. Jouw persoonlijke en zakelijke relaties lijden eronder dat jij jouw verantwoordelijkheden niet oppakt en in plaats daarvan anderen of de situatie de schuld geeft. Als voorbeeld: "Als het niet voor jou was...", of "Kijk nou wat jij me hebt laten doen...". Pogingen van anderen om een conflict met jou op te lossen wordt afgedaan met "Ja, maar..." en muggenzifterij.

Wanneer jij je in jouw **REBEL-kelder** bevindt, kan het gebeuren dat je jouw persoonlijk of zakelijk leven op het spel zet als je op ernstige en waarschijnlijk terechte kritiek reageert met een houding van "Ik zal jullie nog wel eens een poepie laten ruiken".

Opmerking: Herken jij bij jezelf veel van deze waarschuwingssignalen? Ervaar je dat je jezelf gedurende langere tijd en intensief vanuit jouw REBEL-souterrain erg hebt ingespannen, moeite hebt met begrijpen en anderen de schuld geeft? Dan is verstandig om verantwoordelijkheid te accepteren voor jouw eigen geluksgevoel. Het volgen van jouw actieplan kan je helpen om jouw balans weer terug te vinden.



Basis distress volgorde



BASIS DOORZETTER

Behoeftte : Erkenning voor toegewijd werk, Overtuigingen



Deur naar distress 1^e graad

Jij moet perfect zijn om OK te zijn

- Richt zich op wat fout is in plaats van wat goed is
- Stelt gecompliceerde vragen



Souterrain 2^e graad

Drukt overtuigingen door

- Preekt en gaat op kruistocht
- Koppig, gerechtvaardigd boos
- Valt anderen die niet hetzelfde geloven verbaal aan



**Ik ben OK -
Jij bent niet OK**



Kelder 3^e graad

Afrekening

- Laat anderen in de steek



**Ze hebben geen enkele
betrokkenheid**



Wanneer we Basis distress ervaren, vertonen we niet langer het negatieve gedrag van onze Fase. In plaats daarvan ervaren en vertonen we het negatieve gedrag van onze Basis.

DE WAARSCHUWINGSSIGNALEN VAN JOUW BASIS

Wanneer jij je in jouw **DOORZETTER-deur** naar distress bevindt, heb je de neiging je alleen te richten op wat niet goed is, in plaats van ook te zien wat de persoon gepresteerd heeft en hem hierover een compliment te geven. Het kan dan gebeuren dat je het geven van complimenten en het erkennen van anderen en hun werk net zo lang uitstelt tot ze het naar jouw mening absoluut perfect hebben gedaan. Hiermee nodig je mensen uit te geloven "In jouw ogen zal ik wel nooit perfect genoeg zijn".

Wanneer jij je in jouw **DOORZETTER-souterrain** bevindt, heb je de neiging anderen op een neerbuigende manier verbaal aan te vallen. Dan ervaar je jezelf waarschijnlijk als superieur of triomfantelijk, terwijl je anderen in toenemende mate bekritiseert omdat ze niet toegewijd genoeg, loyaal en betrouwbaar zijn of omdat ze niet in jou of de organisatie geloven.

Waarschijnlijk begin je jouw overtuigingen door te drukken en predik je over wat goed, redelijk, eerlijk of correct is. Je leest anderen de les en preekt over hun gebrek aan overtuiging en toewijding. Door jouw 'maskergedrag' van "Mijn mening is de enige juiste (ware)" kun je jouw missie ondermijnen, relaties schaden en respect verliezen. Je hoort geen positieve feedback meer of je ervaart feedback als vijandige kritiek.

Wanneer jij je in jouw **DOORZETTER-kelder** bevindt, kan het gebeuren dat je zowel jouw persoonlijke als zakelijke relaties op het spel zet en anderen in de steek laat. "Ze hebben niet dezelfde overtuigingen als ik" of "Ik vertik het geassocieerd te worden met een organisatie die niet doet wat ze verkondigt".

Opmerking: Herken je bij jezelf veel van deze waarschuwingssignalen? Ervaar je dat je gedurende langere tijd en intensief vanuit jouw DOORZETTER-souterrain van anderen verwacht dat ze perfect zijn? Herken jij dat je geregeld op kruistocht gaat en preekt en dat je mensen verbaal aanvalt omdat ze het niet eens zijn met jouw mening? Dan is het verstandig dat je alle mogelijke angsten toelaat die je hebt en waarmee je tot nu toe niets hebt gedaan. Het volgen van jouw actieplan kan je helpen jouw balans weer terug te vinden.



Actieplan voor jouw Fase



FASE REBEL

Behoeftte : Contact

De mate van jouw persoonlijk en zakelijk welzijn hangt af van de kennis die jij hebt over hoe je jouw psychologische behoeften op een positieve manier kunt vervullen.

Het is belangrijk ervoor te zorgen dat je dagelijks aan de behoeften van jouw **Rebel Fase** tegemoet komt.

Hieronder wordt een aantal suggesties gegeven hoe je de psychologische behoeften van jouw **Rebel Fase** op een positieve en constructieve manier kunt vervullen. Voel je vrij om deze lijst uit te breiden of aan jouw persoonlijke wensen aan te passen op de manier die het beste bij jou past.

BEHOEFTE: CONTACT

Je floreert bij variatie en afwisseling en positief contact. Je hebt een hekel aan routine en eentonigheid en het is belangrijk dat je van de ene naar de andere situatie kunt switchen en contact kunt maken met verschillende mensen. Ook een prikkelende omgeving is motiverend – licht, geluid, kleuren, gadgets – leuke en verrassende mensen om jou heen. Je werkt het best door jezelf opgeladen te houden met een heleboel contacten.

Dit is wat je kunt doen om jouw batterij op te laden:

PROFESSIO NEEL

- Richt jouw werkplek in met verschillende lichten, kleuren, gadgets of gekke afbeeldingen.
- Draai muziek tijdens je werk.
- Beoefen een teamsport met collega's en heb samen plezier (bijv. basketbal, volleybal, voetbal, tennis).
- Neem deel aan conferenties.
- Volg masterclasses of opleidingen met vakgenoten of collega's.
- Gebruik pauzes om rond te lopen en even bij anderen langs te gaan.
- Neem gedurende de dag korte pauzes om te bewegen.
- Gebruik jouw creativiteit om bij te dragen aan innovatie en nieuwe invalshoeken.

PERSOONLIJK

- Ga dansen.
- Ga naar een feest (of organiseer er zelf één).
- Bezoek een tof evenement of attractiepark.
- Ga naar de sportschool.
- Ga lekker winkelen.
- Verzamel grappige dingen.
- Maak muziek, leer een instrument bespelen.
- Bel spontaan iemand op om even te kletsen.
- Doe van alles en nog wat – hoofdzaak is, dat het leuk is!



Actieplan voor jouw Basis



BASIS DOORZETTER

Behoeftte : Erkenning voor toegewijd werk, Overtuigingen

De mate van jouw persoonlijk en zakelijk welzijn hangt af van de kennis die jij hebt over hoe je jouw psychologische behoeften op een positieve manier kunt vervullen.

Het is belangrijk ervoor te zorgen dat je dagelijks aan de behoeften van jouw **Doorzetter Basis** tegemoet komt.

Hieronder wordt een aantal suggesties gegeven hoe je de psychologische behoeften van jouw **Doorzetter Basis** op een positieve en constructieve manier kunt vervullen. Voel je vrij om deze lijst uit te breiden of aan jouw persoonlijke wensen aan te passen op de manier die het beste bij jou past.

BEHOEFTE: ERKENNING VOOR TOEGEWIJD WERK. ERKENNING VOOR OVERTUIGINGEN

Het is belangrijk voor jou dat je een leven leidt dat in overeenstemming is met jouw overtuigingen, waarden en normen. Waar mogelijk wil je invloed uitoefenen op en richting geven aan de groei van anderen. Jij hebt er behoefte aan mensen om je heen te hebben die jouw hoge normen met betrekking tot integriteit, betrouwbaarheid en vertrouwen met jou delen.

Je kunt bijvoorbeeld jouw behoefte aan erkenning voor toegewijd werk en jouw overtuigingen als volgt vervullen:

PROFESSIENEEL

- Geef elke dag prioriteit aan wat volgens jou de beste tijdsinvestering is om kwalitatief hoogstaande resultaten te halen.
- Sta iedere dag even stil bij de waarde van jouw bijdrage voordat je jouw 'to do' lijst checkt.
- Geef zin en waarde aan jouw vergaderingen.
- Beloon jezelf voor wat je met veel toewijding gedaan hebt.
- Verzamel tastbare herinneringen of onderscheidingen die je hebt gekregen voor het bereiken van iets dat belangrijk voor jou is en zet ze op een plek waar je ze regelmatig ziet.
- Verzamel selfies en foto's met mensen die je respecteert.
- Bekijk de missie en visie van jouw organisatie en check of de plannen en doelen hiermee consistent zijn.
- Deel jouw werk met anderen en geniet van de positieve feedback over de kwaliteit van jouw werk.
- Doe verbetervoorstellen voor de organisatie.
- Organiseer op het werk een goede doelen actie of steun bestaande campagnes.
- Laat dagelijks in je werk jouw loyaliteit, betrokkenheid en toewijding aan de organisatie zien.

PERSOONLIJK

- Praat met jouw familie en vrienden over behaalde resultaten en dingen waar je trots op bent.
- Laat jouw dierbaren weten dat je het fijn vindt als ze waardering en respect tonen voor jouw werk.
- Maak jouw eigen motto's, slogans en hang ze op of zet ze neer.
- Hou een notitieboekje bij van inzichten die voor jou belangrijk zijn.
- Neem deel aan bijeenkomsten die voor jou waardevol zijn, zoals religieuze, spirituele, maatschappelijke of politieke activiteiten.
- Lever een politieke bijdrage.
- Wees een voorbeeld voor (jouw) kinderen en breng ze jouw waarden en overtuigingen bij.
- Lever door middel van tijd of geld een bijdrage aan een goed doel.
- Neem deel aan activiteiten die een bijdrage leveren aan jouw gemeenschap.
- Schrijf een opinieartikel of reageer op (kranten)artikelen over een voor jou belangrijk onderwerp.
- Word leider bij een vrijwilligersorganisatie met een missie waar je achter staat.

BEELD VOORBEELD VOOR

DORBEELD VOOR