

Wann benutzt man was?

Process Communication Model	Persönlichkeitsstruktur-Analyse
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Beruflich /Privat ▪ Führungskräfte ▪ Vertrieb ▪ Teamkommunikation ▪ Konfliktmanagement ▪ Stressverhalten verstehen ▪ Motivation ▪ Präsentation & Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Psychotherapie ▪ Tiefenpsychologisches Coaching ▪ Persönlichkeitsentwicklung ▪ Traumaarbeit ▪ Bindungsmuster ▪ Selbstwertthemen

Die wichtigsten Unterschiede

Process Communication Model	Persönlichkeitsstruktur-Analyse
<p>Kommunikations- UND Persönlichkeitsmodell Verhalten & Kommunikation Führung / Coaching / Verkauf Beruf /Privat Persönlichkeitstypen Stressverhalten & Kommunikationsmuster gut zugänglich</p>	<p>Tiefenpsychologisch Psychische Struktur Therapie / Coaching Struktur & Reifegrad Stabilität der Persönlichkeit stark diagnostisch</p>

Vereinfacht gesagt, kann man es so vergleichen: (chatGPT)

Process Communication Model [®]	Persönlichkeitsstruktur-Analyse PSA
<p>verstehen von Persönlichkeit & Kommunikation :</p> <p>Wie leben die Menschen im Haus UND wie reden sie miteinander?</p>	<p>verstehen von Persönlichkeit :</p> <p>Wie ist ein Haus gebaut? Fundament, Stabilität, Räume</p>

Fazit

Die Modelle sind keine Konkurrenz, sie analysieren und diagnostizieren auf verschiedene Ebenen: Persönlichkeitsstruktur-Analyse = Tiefenstruktur der Persönlichkeit
Process Communication Model = Kommunikations- und Verhaltensoberfläche

Detaillierter Vergleich

1. Process Communication Model (PCM)

Das von Taibi Kahler entwickelte Modell ist ein Kommunikations- und Persönlichkeitsmodell, das stark im Coaching, Führung, Vertrieb, Luftfahrt (NASA) eingesetzt wird.

Es gibt 6 PCM Persönlichkeits-Typen / wichtig dabei

Jeder Mensch hat alle 6 Typen - in individueller Reihenfolge /Ausprägungen ergibt individuelle Persönlichkeitsstrukturen

Thinker (Logiker) | Persister (Meinungsstarker) | Harmonizer (Empathischer)

Rebel (Rebell/Kreativer) | Promoter (Macher) | Imaginer (Träumer/Analytiker)

Fokus des PCM

- Kommunikation
- Persönlichkeit / Entwicklung
- Motivation
- (Stress)verhalten
- Misserfolgsmuster

➡ Vielseitige Einsatzfelder: Organisation/ Teamentwicklung, Führungsthemen , Kommunikation / Konflikte / Verkaufspsychologie usw.

Kurz gesagt:

PCM = Wie kommuniziert und reagiert eine Persönlichkeit – (u.a. auch unter Stress?)

Welche Ausprägung haben bestimmte Lebensthemen und - Phasen

auf die Person (sein Kommunikations-, Motivationsverhalten und seine Bedürfnisse ein)

Persönlichkeitsstruktur-Analyse (PSA)

Die Persönlichkeitsstruktur-Analyse basiert meist auf tiefenpsychologischen bzw. psychodynamischen Konzepten (z. B. Ich-Struktur, Abwehrmechanismen, Bindung, Selbstwertregulation).

Ziel

- Verstehen wie eine Persönlichkeit aufgebaut ist
- Wie jemand mit Stress, Beziehungen, Konflikten, Selbstwert umgeht
- Wird häufig in Therapie, Coaching, Diagnostik genutzt
- Typische Struktur-Bereiche
- Je nach Modell werden z. B. untersucht:
 - Selbstwahrnehmung
 - Selbststeuerung
 - Abwehr
 - Bindungsfähigkeit
 - Kommunikation
 - Empathie
 - Impulskontrolle
 - Identität
 - Selbstwertregulation

Es geht also nicht um „Typen“, an sich sondern um psychische Funktionen und Reifegrad der Persönlichkeit.

Kurz gesagt:

PSA = Wie stabil und wie organisiert ist eine Persönlichkeit?