



5 ZOMER AANSPOORDERS

WWW.2ESPOORCOACH.NL

coachingskill

POSITIE, PRESTATIE, RELATIE (PPR) COMMUNICATIE MODEL

Hai,

Vandaag ontvang je een gezamenlijk cadeau van Karlijn Vrolijk en mij. Karlijn heeft namelijk een 'spiekbrieft' voor ons gemaakt met de uitleg en tips van de verschillende 'planeten', namelijk Positie, Prestatie en Relatie (PPR).

Misschien denk je 'Wat is dit nu?'

Karlijn heeft het **communicatiemodel PPR** ontwikkeld. Een eenvoudig te begrijpen model wat uitlegt waarom communicatie tussen verschillende personen soms heel **makkelijk** verloopt, maar ook waarom het soms zo **verschrikkelijk lastig** kan zijn om met bepaalde mensen tot een constructief gesprek te komen.

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

- jouw boodschap totaal anders oppakt dan jij bedoelt.
- ineens dwarsligt of heel emotioneel reageert.
- afhaakt als jij iets interessants vertelt.

Het **goede en interessant nieuws**: tussen wie dit gebeurt is voorspelbaar én te voorkomen. Mensen met een andere focus interpreteren eenzelfde uitspraak totaal anders. Wat door de één gerespecteerd wordt, wordt door de ander geminacht en



coachingskill

andersom. De interpretatie-verschillen zijn voorspelbaar én oplosbaar met het PPR-vertaalwoordenboek.

Wil je meer weten over PPR luister dan Podcast 5 & 6 waar Karlijn en ik met elkaar praten over het PPR model dat Karlijn ontwikkeld heeft.

Het model met uitleg vind je vandaag als cadeau. We wensen je veel plezier met dit model en wellicht verlopen de gesprekken aan de kerstdis wel veel gemakkelijker met de inzichten die je hieruit kunt halen.

Groet, ook zeker namens Karlijn,

Eliane

PS: de podcasts luisteren [doe je hier](#)



(Mis-) Communicatie voor gevorderden

Overbrug de interpretatieverschillen tussen mensen met focus: positie/prestatie/relatie (PPR)

'Prestatietaal' spreken tegen iemand met 'focus Relatie' is hetzelfde als Zweeds praten tegen een Fransman. Dat gaat mis. Binnen het Nederlands gebeurt precies hetzelfde! Om elkaar te begrijpen zul jij jouw boodschap én die van je gesprekspartner moeten vertalen. Dat kan met het PPR-vertaalwoordenboek..

Hierbij krijg je per focus een korte beschrijving. Op pagina twee zie voorspelbare interpretatieverschillen en per focus een inzicht en tip om effectiever om te gaan met een gesprekspartner met een andere focus. Veel succes!

POSITIE

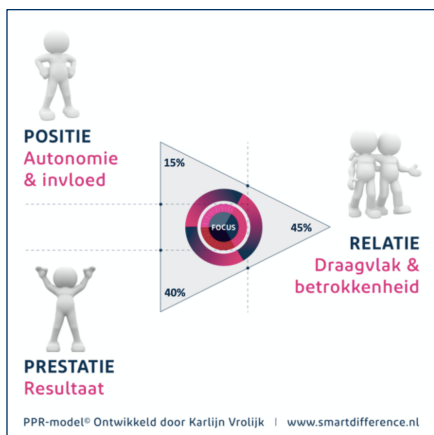
Positie is de geboren leider, straalt gezag uit en handelt in het belang van het geheel. Positie is gericht op autonomie en invloed, heeft visie en handelt heel strategisch. Positie verzamelt professionals om zich heen, zet die op de juiste plek en zorgt dat ze in beweging komen.

Kwaliteiten

Natuurlijk gezag, visie, koers bepalen, helikopterview, strategisch, timing, oog voor professionals, delegeren.

Valkuilen

- Positie begrijpt 85% van de mensen niet en 85% begrijpt Positie niet.
- Positie mist veel relevante informatie van Relatie.
- Positie creëert onbedoeld onveiligheid, weerstand en onzekerheid bij Relatie.
- Positie mist het respect van Prestatie door creatief om te gaan met afspraken/deadlines.



RELATIE

Focus Relatie richt zich op draagvlak en betrokkenheid. Relatie is dienstbaar, werkt graag samen en verbindt mensen. Ze zijn flexibel als er iets geregeld moet worden. Relatie heeft oog voor behoeften en weet wat er speelt bij collega's. Gaat er iets mis, dan lossen zij dit vaak achter de schermen op.

Kwaliteiten

Behulpzaam, empathie, luisterend oor, heeft oog voor behoeften, weet wat er tussen mensen speelt, flexibel, loyaal en attent.

Valkuilen

- Relatie doet alles anders dan Positie en Prestatie.
- Relatie wordt niet begrepen door Positie en Prestatie.
- Relatie mist overtuigingskracht door de manier van communiceren.
- Relatie is goed in soft-skills, die vaak niet gezien worden.

PRESTATIE

Prestatie heeft focus op resultaat. Prestatie wil uitdaging, heeft focus op het doel, is oplossingsgericht, elimineert afleiding direct en kan langdurig onder hoge druk presteren.

Kwaliteiten

Resultaatgericht, doelgericht en oplossingsgericht, prioriteiten stellen, plannen, focus, snelheid, doorzettingsvermogen.

Valkuilen

- Prestatie mist relevante informatie van Relatie.
- Prestatie denkt dat hij duidelijk is, maar checkt dit niet.
- Prestatie creëert onbedoeld weerstand en stress bij Relatie.
- Prestatie gaat in de ogen van Positie te weinig strategisch te werk.

DE VOORKEUR IN FOCUS KAN SWITCHEN!!!

De meeste mensen hanteren in een context twee van de drie focussen, waarbij één focus dominant is.

Afhankelijk van de situatie kan de voorkeurfocus switchen, dan switcht de manier van denken, communiceren en interpreteren direct.

POSITIE

Inzicht

Jij kijkt anderen recht in de ogen aan en vindt het respectloos als anderen dit niet bij jou doen. Voor Relatie is dit intimiderend. Zij voelen zich onveilig en onzeker en omzeilen jou het liefst. Jij kunt hier niets mee en laat hen links liggen. Relatie beschikt over informatie waarmee jij jouw risico's kunt afdekken, die mis jij.

Tip

Kijk Relatie niet recht in de ogen aan. Dan zul je merken dat Relatie ontspant en je meer relevante informatie krijgt.

PS De tip voor Prestatie geldt ook voor Positie.

VOORSPELBARE INTERPRETATIEVERSCHILLEN

Prestatie: kort en direct = duidelijk

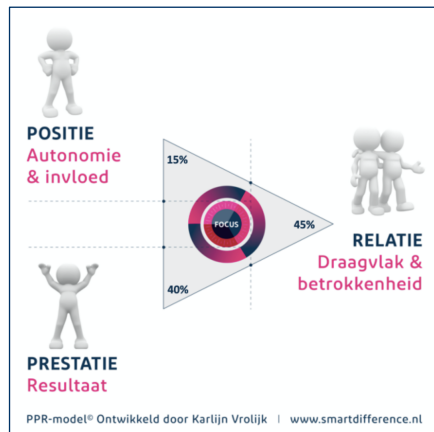
Relatie: kort en direct = bot en directief

Prestatie: veel toelichting = incompetent

Relatie: veel toelichting = secuur

Prestatie: nee = nee

Positie: nee = de start van de onderhandeling



RELATIE

Inzicht

Veel toelichting wordt door Positie en Prestatie geïnterpreteerd als onzeker en incompetent. Ze nemen woorden letterlijk. Indirect boodschappen worden niet begrepen.

Positie en Prestatie vormen heel snel hun mening en verwachten dit ook van jou.

Tip

Bereid je voor communicatie voor, beperk je tot de kern van jouw boodschap, wees direct en houd het kort. Als Positie en Prestatie informatie nodig hebben, vragen ze dat en hebben ze aandacht voor jou.

Daar waar je verwacht dat je mening gevraagd wordt, bereid dit voor of koop tijd door aan te geven dat je er later op terug komt.

PRESTATIE

Inzicht

Jij hebt een hekel aan langdradige mensen die steeds van mening veranderen. Door je ongeduld creëer je stress bij Relatie, waardoor Relatie vaak nog wolliger gaat communiceren.

Relatie heeft meer tijd nodig om tot een mening te komen dan Positie en Prestatie. Zij houden meer rekening met behoeften en de impact van besluiten op van anderen. Dit kan voor jou erg relevante informatie zijn.

Tip

Wil je een mening van Relatie of wil je dat ze sneller to the point komen, geef ze de tijd om erover na te denken. Indien mogelijk: leg je vraag voor en vraag hen er later bij je op terug te komen.

Vraag Relatie om er op hoofdlijnen op terug te komen. Bij schriftelijke communicatie vraag om bullet-points en geef aan hoe lang de tekst mag zijn. Relatie wil helpen en zal hier zijn best voor doen.

LUISTER OOK DE PODCAST!

Eliane van Beukering van 2espoorcoach in gesprek met Karlijn Vrolijk, ontwikkelaar van het PPR-model®:
Waarom is PPR nuttig voor 2^e Spoorcoaches?
<https://cutt.ly/GwSJMx0>