

# DAS PCM-INSTITUT

## Das Process Communication Model® - kurz PCM im Vergleich zu .....

Modell	Typen/Struktur	Ursprung	Hauptfokus
<b>DISC</b>	Dominance, Influence, Steadiness, Compliance (D, I, S, C)	William Marston, 1928	Verhalten & Kommunikation
<b>Insights Discovery</b>	Rot, Gelb, Grün, Blau (Farben entsprechen Persönlichkeitstypen)	Carl Jung (überarbeitet)	Persönlichkeit & Kommunikation
<b>PCM</b>	6 Persönlichkeitstypen in „Hausstruktur“	Taibi Kahler, 1970 Transaktionsanalyse	Persönlichkeits-Dynamiken, Kommunikation Stressverhalten

<b>Vorteile im Vergleich</b>	
<b>DISC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Einfach &amp; klar strukturiert</li> <li>- Verhaltensbezogen (statt tiefenpsychologisch)</li> <li>- Breite Anwendung in HR &amp; Vertrieb</li> </ul>
<b>Insights</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visuell sehr einprägsam (Farben)</li> <li>- Gute Verbindung zwischen Verhalten &amp; Persönlichkeit</li> <li>- Starke Wirkung in Teamworkshops</li> </ul>
<b>PCM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visuell leicht zugänglich</li> <li>- Sehr tiefgehend &amp; dynamisch</li> <li>- Fokus auf Kommunikation UND Persönlichkeits-Verhalten (auch unter Stress)</li> <li>- Hinweise zu psychologischen Bedürfnissen inkl. Lösungsmöglichkeiten</li> </ul>

<b>Nachteile im Vergleich</b>	
<b>DISC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statisches Modell</li> <li>- Eher verhaltensorientiert, weniger Persönlichkeit</li> <li>- Wenig Fokus auf emotionale Tiefe</li> </ul>
<b>Insights</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statisches Modell</li> <li>- Gefahr von Schubladendenken („Du bist rot...“)</li> <li>- Begrenzte Tiefe</li> <li>- Nicht stressspezifisch</li> </ul>
<b>PCM</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Komplex &amp; erklärungsbedürftig</li> <li>- Schulungen und Anwendung tiefgehend – Ansätze über Persönlichkeit UND Kommunikation</li> <li>- In D noch wenig bekannt im breiten Business-Kontext</li> </ul>

## Tiefgang & Anwendungskontext

Merkmal	DISC	Insights Discovery	PCM
<b>Tiefe der Analyse</b>	Oberflächlich – Verhalten	Mittel – Persönlichkeit & Stil	Hoch – Persönlichkeit, Kommunikation & Stressverhalten, bezieht Entwicklungsstufen mit ein
<b>Typisierung</b>	4 Verhaltenstypen	4 Farb-Energien	6 Persönlichkeitsanteile / höhere Variantenvielfalt
<b>Stresstheorie enthalten?</b>	Nein	Nein	Ja
<b>Nützlich für...</b>	Vertrieb, Führung, HR	Teamarbeit, Führung, Coaching	Teamarbeit, Coaching, Führung unter Druck
<b>Visualisierung</b>	Buchstaben	Farben	Persönlichkeitsarchitektur (PCM-Profil)
<b>Praxisnähe</b>	Hoch	Hoch	Hoch, nach und mit mehr Training

## Zusammenfassung

Kriterium	DISC	Insights Discovery	PCM (Process Communication Model)
<b>Ursprung</b>	William Marston, 1928	Carl Jung (via Insights), 1990er	Taibi Kahler, NASA, 1970er
<b>Typenanzahl</b>	4	4	6
<b>Stresstypisierung</b>	Nicht enthalten	Nicht enthalten	Sehr detailliert
<b>Tiefe</b>	♦ Verhaltensebene	♦ ♦ Persönlichkeitsebene	♦ ♦ ♦ Persönlichkeit + Verhalten + Kommunikation
<b>Einsatzbereich</b>	Vertrieb, HR, Führung	Teamarbeit, Führung, Coaching	Generell Variabel für alle Fachbereiche – Speziell: Führung unter Druck, Teamkonflikte Coaching, Konflikte, Verhaltensveränderungen
<b>Vorteile</b>	Klar, einfach, verbreitet	Visuell, eingängig, teamorientiert	Umfassend, Tief, dynamisch, stresssensibel
<b>Nachteile</b>	Vereinfachend, eher statisch	Farb-Schubladen, Schablonenhaft begrenzt tief	Vielfältig, offenes System, Komplex, Schulungsintensiv, weniger bekannt

## Ihr Return on Investment

<b>(ROI) Modell</b>	Investition (Zeit, Geld, Schulung)	Typische Anwendungen	ROI-Einschätzung
<b>DISC</b>	Niedrig bis mittel Schnell einsetzbar	Vertrieb, HR, Leadership, Kommunikationstrainings	Hoch bei kurzfristigen Maßnahmen, z. B. Verkauf, Recruiting
<b>Insights Discovery</b>	Mittel 1–2 Tage Training/Workshop	Teamentwicklung, Führungskräfteentwicklung	Gut in Team-Workshops und Führungskräfte-Coachings
<b>PCM</b>	Hoch Umfangreicherer Einstieg bis Ausbildung möglich	Vielfältiger Einsatz Branchen- und Funktionsbereiche Sales, HR, Leadership, Coaching, Führung, Krisenkommunikation	Langfristig hoher ROI, über vertiefte, bei gut zugänglicher Wissensvermittlung

<b>Faktoren en Detail</b>	<b>DISC</b>	<b>Insights Discovery</b>	<b>PCM</b>
<b>Kosteneffizienz</b>	Sehr gut (günstige Tools)	Gut (mittlere Lizenzkosten)	Eher teuer (gemäß Bausteine oder Zertifizierungen)
<b>Zeit bis zur Umsetzung</b>	Kurz (< 1 Tag)	Mittel (1–2 Tage Workshop)	2-3 Tage nachhaltige Grundvermittlung (mehrstufige Schulung inkl. Ausbildung möglich)
<b>Wirkung im Alltag</b>	Direkt, klar verständlich	Hoch bei Teamkommunikation	Extrem wirksam bei Stress, Führung Kommunikation, Persönlichkeitsveränderungen/ Lebensphasen
<b>Langfristiger Nutzen</b>	Mittel – schnell vergessen	Gut – Farbcodierung bleibt haften	Sehr hoch – tiefgreifende Selbsterkenntnis Kommunikations- & Verhaltensänderung
<b>Skalierbarkeit im Unternehmen</b>	Hoch – leicht integrierbar	Mittel – visuell stark	Niedrig – leicht integrierbar, höherer Schulungsaufwand (1-2 Tag mindestens)