



PMA Management Support Plan

Lange tijd is er door velen in het paradigma gehuldigd: "Emoties horen niet thuis in het bedrijfsleven." Wetenschappelijke gegevens en onderzoeken binnen grotere bedrijven tonen echter onmiskenbaar aan dat de bedrijven die deze stelling blijven huldigen over 10 tot 15 jaar geen bestaansrecht meer zullen hebben. Het wordt steeds duidelijker dat emoties en gevoelens de drijvende kracht vormen achter onze geloofssystemen en dat deze op hun beurt al onze overwegingen, beslissingen, acties en gedragingen dicteren.

Overtuigingen bepalen ons handelen

De zakenwereld wordt veelal geregeerd door cijfers, omzet, winst, targets en deadlines. De emotionele conflicten tussen dit rationele milieu en de door gevoelens gedreven werknemers en klanten wordt steeds evidenter. Het wordt steeds duidelijker dat mensen niet worden gedreven door geforceerde discipline, cijfers, omzet en het behalen van targets en deadlines, maar dat productieve discipline een automatisch voortbrengsel is van gevoelsgedreven overtuigingen.

Succesvolle ondernemingen onderscheiden zich van de minder succesvolle door de motiverende overtuigingen van hun werknemers dat hun werk belangrijk is en dat zij een essentieel en gewaardeerd onderdeel van het bedrijf zijn en dat hun prestaties een positieve bijdrage leveren aan hun klanten.

De kracht van overtuigingen

De mens kan niet functioneren zonder overtuigingen! Dit impliceert dus dat wij van nature bereid zijn om

geloofssystemen te aanvaarden en eraan vast te houden. Om de kracht van overtuigingen te begrijpen hoeven we alleen maar te kijken naar het effect ervan in sport, politiek, patriotisme, nationalisme en religieuze toewijding.

Mensen laten ons zien dat ze soms bereid zijn alles op te geven voor hun overtuigingen. Omdat al onze daden en ons gehele vermogen om te oordelen en te beslissen worden bepaald door geloofssystemen, zijn we ook maar al te graag bereid om elke overtuiging die ons tot voordeel lijkt te strekken en ons motiveert, als een drijvende kracht achter ons handelen te omarmen. Het is een eerste noodzaak voor een onderneming haar werknemers hierin te voorzien.

Kernwaarden en Missie

Voor veel grote bedrijven is deze kennis inmiddels al gemeengoed. Ze hebben derhalve veel tijd en geld geïnvesteerd in het creëren van sprekende normen en waarden voor hun bedrijf, krachtig genoeg om hun medewerkers de gewenste krachtige overtuigingen te

verschaffen die ze nodig hebben om gemotiveerd te raken. Deze overtuigingen zullen automatisch uit de Kernwaarden en de Missie van het bedrijf voortkomen indien deze juist zijn geformuleerd. Daarbij vertegenwoordigen de Kernwaarden de moraal en de Missie het grotere oogmerk waar men gezamenlijk als bedrijf naar streeft.

Weerstand

Het samenstellen en bekend maken van de Kernwaarden en Missie is één zaak. Deze geïmplementeerd te krijgen in de geest en het gevoelsleven van alle medewerkers is een geheel andere zaak.

Steeds weer stuit men in veel bedrijven op emotionele weerstanden tegen het consequent aanvaarden en toepassen van de Kernwaarden en Missie!

Deze weerstanden komen niet voort uit rationele argumenten. Als dat zo zou zijn, dan zouden de aanwezige sterkere rationele argumenten deze weerstanden gemakkelijk kunnen corrigeren.

Weerstand is het product van onze gevoelens en sommige daarvan zijn bijzonder onredelijk en irrationeel met alle gevolgen van dien voor het bedrijf!

Geen inmenging in bestuurszaken

Het Management Support Plan heeft niet als doel het management te vertellen hoe ze hun bestuurlijke taken moeten verrichten. We zijn ervan overtuigd dat ze hun vak als bestuurder volledig beheersen.

Naast hun gedegen vakkennis is er echter dat steeds groter wordende probleem van intermenselijke conflicten. Irritatie, ontevredenheid, ongemotiveerdheid, spanningen, onenigheden, rivaliteit en machtsmisbruik onder werknemers heeft al bij veel managers geleid tot ernstige overspannenheid en zelfs totale burnout.



Het overwinnen van weerstand

Het overwinnen van deze gevoelsgedreven, vaak onredelijke, weerstanden is het specialisatiegebied van Progressive Mental Alignment® (PMA). Het Management Support Plan (MSP) zal door middel van de praktische toepassing van PMA de Kernwaarden en Missie stevig in de bedrijfscultuur implementeren.

Dit leidt tot een gezuiverde effectieve organisatie waar alle werknemers optimaal functioneren en presteren door een grote gedrevenheid, saamhorigheid en toewijding aan hun werk en hun organisatie.

PMA coaching haalt elke onredelijke weerstand weg, waardoor het vol overtuiging aanvaarden en toepassen van de Kernwaarden en de Missie wordt gerealiseerd.

Ze worden het fundament van alle beslissingen en acties en construeren hierdoor een motiverende bedrijfscultuur. De drukkende last van intermenselijke spanningen, wrijvingen en complicaties wordt van de schouders van het management weggenomen, waardoor er voor de managers meer tijd, energie en mogelijkheden vrijkomt om hun capaciteiten in te zetten om nieuwe ontwikkelingen en uitdagingen aan te gaan.



Een op maat gemaakt Management Support Plan

Centraal in het MSP staat de individuele benadering van alle betrokken werknemers door middel van PMA Coaching. In een eerste bespreking met de CEO zal de PMA Coach de werkwijze van PMA en het MSP plan toelichten.

Het MSP bestaat uit negen afzonderlijke modules, oftewel fasen. Nadat door het bedrijf is aangegeven welke managers en overige werknemers deel zullen nemen zal de PMA Coach een gedetailleerde offerte uitbrengen voor elk van de negen fasen.

Iedere fase staat op zich en het management kan na elke fase beslissen of ze het MSP willen voortzetten door naar de volgende fase over te gaan.

Het negenfasenplan omvat niet alleen de nodige inzicht verschaffende informatie, maar ook de persoonlijke begeleiding in het uitvoeren daarvan.

Het is een statistisch gegeven dat tevreden werknemers beduidend minder ziekteverzuim vertonen en met meer betrokkenheid en grotere inzet hun werk verrichten, hetgeen zonder moeite leidt tot een verdubbeling van hun productie.

Laat u voorlichten hoe het MSP hierin een wezenlijke rol kan spelen.

We nodigen u uit om eens vrijblijvend contact met ons op te nemen zodat we u de veel omvattende mogelijkheden van het MSP kunnen presenteren en samen een op maat gemaakt vorm product kunnen ontwikkelen, speciaal afgestemd op uw persoonlijke wensen en de behoeften van het bedrijf.

Ontdek hoe het Management Support Plan ook uw leven als CEO/manager zal bevrijden van de onnodige druk van intermenselijke confrontaties en u de energie en ruimte zal geven voor het vinden van nieuwe uitdagingen in de markt.

*PMA Nederland BV
Postbus 1990
5200 BZ 's-Hertogenbosch*

*Tel. 0800-5805805
info@pmanederland.nl
www.pmanederland.nl*

