



Raport indywidualny FRIS®

Przygotowany dla:

Marlena Pujsza-Kunikowska

0De98c

Certyfikowany Trener FRIS®:

Sandra Martynów

telefon: 502 588 728

email: martynowsandra@gmail.com

Partner FRIS®:

Pracownia Rozwoju Osobistego „Dla Ciebie”

telefon: 502 588 728

email: martynowsandra@gmail.com

Ważne!

Raport indywidualny FRIS został opracowany na podstawie wyników polskiego projektu badawczego Stylów Myślenia, w którym uczestniczyło 1380 osób. Zamieszczone w raporcie interpretacje profili Stylu Myślenia i Stylu Działania oparte są na danych statystycznych o wysokim poziomie rzetelności i trafności psychometrycznej.

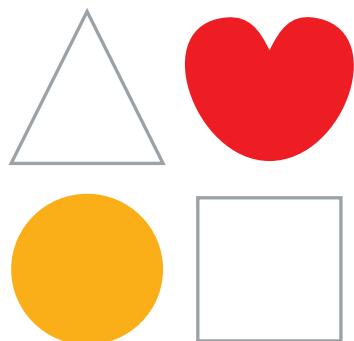
Treść raportu opisuje najbliższy Tobie profil Stylu Myślenia i Stylu Działania wynikający z odpowiedzi, których udzieliłeś w Kwestionariuszu Stylów Myślenia FRIS. Dotyczą one Twoich preferencji poznawczych oraz naturalnych sposobów działania i nie stanowią kompletnego opisu Twojej osobowości, tylko tych czynników, które decydują o tym, jak rozwiążujesz problemy.

Wynik badania nie jest diagnozą w sensie medycznym lub psychologicznym, dlatego nie może być oceniony jako dobry lub zły. Pamiętaj, że wszelkie nowe ważne decyzje, które zamierzasz podjąć zainspirowany lekturą raportu powinny być przez Ciebie starannie przemyślane i/lub skonsultowane z zaufaną osobą o odpowiednich kompetencjach.

Jaki jest Twój **Styl FRIS** ?



Styl Myślenia:
Partner



Styl Działania:
Humanista

Marlena Pujsza-Kunikowska

Partner, w działaniu Humanista

W pierwszej chwili skupiasz się na RELACJACH.
Dążysz do zrozumienia postępowania innych ludzi.

Potrafisz wykorzystywać wyobraźnię i empatię
do inspirowania i propagowania swoich pomysłów.

Przejdź od razu do
moich wyników!

str. 9



Poznaj FRIS
od początku!

str. 5



Spis treści

Jak Model FRIS® opisuje myślenie i działanie?.....	5
Przedstawiamy Model FRIS®	6
Cztery Style Myślenia FRIS®	7
Co to jest Styl Działania?	8
 Co oznaczają Twoje wyniki?.....	 9
Twój Styl Myślenia: Partner	10
Co wiemy o Partnerach?	11
Komunikacja z Partnerem	12
Jestem Partnerem... i co dalej?	13
Twój Styl Działania: Humanista	14
Twoja rola w Procesie FRIS®	15
Czy muszę w sobie coś zmienić?	16
 FRIS® jako narzędzie.....	 17
FRIS® w pytaniach i odpowiedziach	18
Podziel się swoim Stylem FRIS®	19
Certyfikowany Trener FRIS®, Partner FRIS®	20

1

JAK MODEL FRIS® OPISUJE MYŚLENIE I DZIAŁANIE?

Styl Myślenia i Styl Działania dają wskazówki, które ułatwiają dotarcie do odpowiedzi na ważne pytania:

- jakie są moje silne strony?
- w którym kierunku powinienem się rozwijać?
- jaka praca przyniesie mi najwięcej satysfakcji?
- jak mogę zrozumieć i dogadać się z tymi, którzy myślą inaczej?

Styl Myślenia i Styl Działania pokazują, czym różnisz się od innych, co jest w Tobie wyjątkowego. Podpowiadają, jak i z kim najszybciej możesz znaleźć porozumienie, a kiedy i dlaczego będzie to wymagać od Ciebie większego wysiłku.

Co to jest **Styl Myślenia**?

Styl Myślenia wskazuje na najsprawniejsze mechanizmy Twojego umysłu.

W nowych sytuacjach, kiedy doświadczenie nie podpowiada nam gotowych rozwiązań, zazwyczaj reagujemy, wykorzystujemy informacje i podejmujemy decyzje w typowy dla siebie sposób. W psychologii poznawczej nazywa się go **stylom poznawczym lub stylem myślenia** i podkreśla, że jest on trwałą cechą każdej osoby.

Znaczenie stylów myślenia polega przede wszystkim na tym, że pośredniczą one między zdolnościami człowieka, a ich realizacją w rzeczywistym funkcjonowaniu.

Prof. Anna Matczak (2000). Style poznawcze. w podręczniku akademickim Psychologia (t. 2)

Najtrudniej styl myślenia można określić obserwując, jak osoba reaguje w konfrontacji z nowym problemem. Wymaga to jednak doświadczenia i wiedzy psychologicznej oraz odpowiednich warunków, m.in. właściwie zdefiniowanego zadania i pełnej swobody wyboru strategii. Inną metodą jest wykorzystanie skonstruowanego w tym celu kwestionariusza, w którym osoba opisuje swoje preferencje. Rzetelne wypełnienie takiego kwestionariusza oznacza wysokie prawdopodobieństwo trafnego określenia stylu myślenia. Należy pamiętać, że ta metoda wymaga od badanej osoby wiedzy i refleksji na temat własnego sposobu funkcjonowania, więc nie będzie właściwa we wszystkich przypadkach np. nie jest zalecana dla dzieci.

Styl myślenia w świetle psychologii poznawczej

W psychologii poznawczej uznaje się, że styl myślenia (styl poznawczy) wynika ze stałych preferencji, które można zaobserwować już u dzieci w wieku przedszkolnym¹. Te utrwalane przez lata nawyki w zakresie sposobu percepcji, wykorzystywania informacji oraz rozwiązywania problemów w czasie dorosłego życia nie ulegają istotnym zmianom i uznawane są za **typowe dla danej jednostki**^{1 2 3 4}. Zmiana naturalnego stylu myślenia, np. wskutek ukierunkowanego treningu jest bardzo trudna i zazwyczaj krótkotrwała⁴.

Wyróżnia się wiele, nawet kilkanaście wymiarów myślenia w zależności od teorii modelu poznawczego^{2 5 6}. Najczęściej wymiary te współwystępują tworząc niewielką liczbę powszechnie występujących odrębnych profili¹. Podkreśla się, że style poznawcze nie są z zasady dobre lub złe, istnieje natomiast problem niedopasowania stylu danej osoby do zadania lub sytuacji^{2 4 7}.

Przedstawiamy Model FRIS®

Model FRIS służy do zrozumienia oraz prostego i trafnego opisu kluczowych różnic w sposobach myślenia i działania.

Nazwa modelu stanowi skrót pierwszych liter słów: FAKTY-RELACJE-IDEE-STRUKTURY. Definiują one cztery perspektywy poznawcze, które z kolei służą do opisu **Stylów Myślenia** i **Stylów Działania**. Twój Styl Myślenia wynika z tego, jaki rodzaj informacji: fakty, relacje, idee czy struktury, jest dla Ciebie najbardziej istotny i przydatny w momencie zetknięcia z nową sytuacją. Wskazuje na to, czemu nadajesz największy priorytet i co najintensywniej wykorzystujesz, a także jakie procesy umysłowe wykonujesz najsprawniej. Twój Styl Działania natomiast wynika ze Stylu Myślenia oraz stopnia wykorzystania pozostałych perspektyw i określa sytuacje, w których jesteś najbardziej skuteczny.

Model FRIS

PERSPEKTYWA FAKTÓW to koncentracja na tych elementach sytuacji, które wydają się być obiektywne i niepodważalne.

Jest to szybka ocena faktów ze względu na przydatność do osiągnięcia konkretnego celu. Bazuje na sprawnym rozpoznawaniu związków przyczynowo-skutkowych.



FAKTY

RELACJE

PERSPEKTYWA IDEI to postrzeganie sytuacji globalnie, jako punktu wyjścia do kreowania nowych, własnych koncepcji.

Jest to wychodzenie poza obecny stan rzeczy, odbierany jako jedna z możliwych alternatyw. Wynika ze swobodnego podważania obecnych i odkrywania nowych nieoczywistych zależności.



IDEE

STRUKTURY

PERSPEKTYWA RELACJI to wyczuwanie sytuacji jako sieci wzajemnych powiązań wraz z sobą jako ich uczestnikiem.

Jest to intuicyjne rozpoznawanie tego, co łączy osoby/obiekty/zdarzenia, w świecie fizycznym oraz wewnętrznym, nienamacalnym. Związki te odbierane są w sposób osobisty i subiektywny.

PERSPEKTYWA STRUKTUR to docieranie do podstaw i przyczyn sytuacji poprzez analizę jej elementów składowych.

Jest to wnikanie w głąb istoty problemu, aby uzyskać jego kompletny i spójny obraz. Wymaga operowania na dużym poziomie szczegółowości i uwzględniania wielu kryteriów.

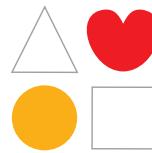
Najsilniej wykorzystywana perspektywa FRIS określa:



STYL MYŚLENIA

Ujawnia naturalne silne strony Twojego umysłu.

Wszystkie wykorzystywane perspektywy FRIS określają:



STYL DZIAŁANIA

Ujawnia sytuacje, w których jesteś najbardziej skuteczny.

Cztery Style Myślenia FRIS®

Styl Myślenia wynika z dominującej perspektywy modelu FRIS.

Cztery Style Myślenia to cztery różne sposoby percepji i wykorzystywania informacji, reagowania i rozwiązywania problemów. Model FRIS nie wartościuje – zamiast dzielić ludzi na lepiej lub gorzej funkcjonujących, podkreśla unikalność każdego sposobu myślenia. To, za co doceniamy każdy ze Stylów Myślenia, wynika z **naturalnych predyspozycji** i może objawiać się w różnym stopniu – od łatwości i swobody w stosowaniu do wybitnych zdolności.



Zawodnik

Dominująca perspektywa: **FAKTY**

Dominujący sposób myślenia: logiczny

Podejście do problemów: określa jeden nadrzędny cel, upraszcza problem, znajduje jedno proste i praktyczne rozwiązanie, szybko dąży do jego realizacji

Doceniany za: logikę, zorientowanie na cel, szybkie podejmowanie decyzji, praktyczność i konkretność

Krytykowany za: dosłowność, brak dyplomacji, schematyczność, kategoryczność



Partner

Dominująca perspektywa: **RELACJE**

Dominający sposób myślenia: intuicyjny

Podejście do problemów: określając swój cel uwzględnia z czym/kim jest powiązany, znajduje kilka wersji tego samego rozwiązania, intuicyjnie wybiera tę uwzględniającą najwięcej czynników

Doceniany za: empatię, okazywanie osobistego zaangażowania, dążenie do kompromisu, świadomość relacji społecznych

Krytykowany za: nadwrażliwość, podatność na nastroje, emocjonalność, zmienność decyzji



Wizjoner

Dominująca perspektywa: **IDEE**

Dominujący sposób myślenia: lateralny

Podejście do problemów: rozpatruje problem w ujęciu globalnym, znajduje wiele zupełnie odmiennych alternatywnych rozwiązań, skłonny do zmian strategii również na etapie działania

Doceniany za: elastyczność i nieszablonowe myślenie, pomysłowość i oryginalne koncepcje, postępowość

Krytykowany za: chaotyczność, ignorowanie zasad, niesystematyczność, generalizowanie



Badacz

Dominująca perspektywa: **STRUKTURY**

Dominający sposób myślenia: analityczny

Podejście do problemów: rozpoczyna od zebrania dużej liczby informacji, kategoryzuje je i analizuje, dąży do optymalnego rozwiązania uwzględniającego wszystkie możliwe przypadki

Doceniany za: spostrzegawczość i wnikliwość, zrównoważony osąd, metodyczność, dbałość o szczegóły

Krytykowany za: perfekcjonizm, komplikowanie, drobiazgowość, długie podejmowanie decyzji

Co to jest **Styl Działania**?

Styl Działania wynika ze Stylu Myślenia i stopnia wykorzystania trzech pozostałych perspektyw FRIS. Wskazuje na sytuacje, w których jesteś najbardziej skuteczny.

Twój sposób działania wynika w dużym stopniu ze Stylu Myślenia, ale na wybór strategii wpływają również: **doświadczenia, wartości, zwyczaje oraz warunki, w których funkcjonujesz (m.in sytuacja zawodowa).** Uzoglądniając łączny wpływ tych czynników na rezultaty Twoich działań, wprowadziliśmy pojęcie **Stylu Działania**.

Styl Działania pokazuje, jakimi perspektywami uzupełniasz Twój Styl Myślenia w działaniu i określa, w jakich sytuacjach oraz w jaki sposób możesz go najsprawniej wykorzystywać. Doświadczenia i upodobania mogą ulegać zmianom w czasie, co skutkuje (inaczej, niż w przypadku Stylu Myślenia) możliwą zmianą i rozwojem Stylu Działania.

Określając Styl Działania danej osoby dzielimy cztery perspektywy FRIS na widoczne i niewidoczne w działaniu. Kompozycja tych elementów określa więc zarówno Styl Myślenia, jak i pozostałe preferencje. Każdy Styl Myślenia może przyjmować jeden z siedmiu Stylów Działania, w zależności od wyników uzyskanych dla pozostałych trzech perspektyw FRIS.

Sposób konstruowania Stylu Działania:



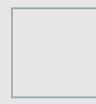
RELACJE



FAKTY (-)



IDEE (+)



STRUKTURY (-)



STYL MYŚLENIA + dodatkowe preferencje = **STYL DZIAŁANIA**

wynikające z doświadczeń, upodobań,
zwyczajów, warunków, wymogów sytuacji,
wyrażone perspektywami modelu FRIS



Określa pierwszą, najbardziej naturalną reakcję:

- Opisuje sposób odbierania informacji oraz rozwijywania problemów.
- Stanowi trwałą preferencję od dzieciństwa i nie ulega istotnym zmianom w trakcie życia.
- Opisuje procesy wewnętrzne, najbardziej uwidacznia się w nowych sytuacjach.
- Istnieją cztery Style Myślenia w modelu FRIS.

Ujawnia naturalne silne strony Twojego umysłu.

Określa to, jak korzystasz ze Stylu Myślenia:

- Uzglađnia dodatkowe preferencje, doświadczenie, upodobania, itp.
- Rozwija się i może ulegać zmianom w trakcie życia.
- Mogą go łatwo określić poprzez obserwację osoby w działaniu.
- Stanowi kompozycję wyników wszystkich składowych FRIS.

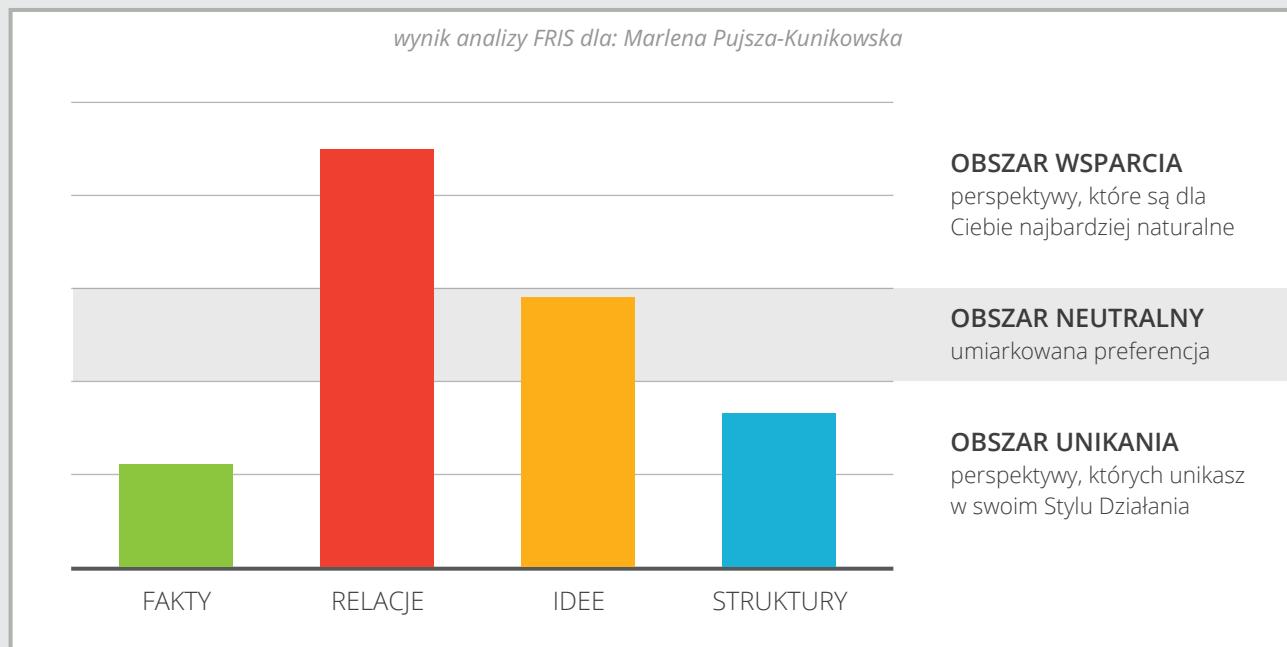
Ujawnia sytuacje, w których jesteś najbardziej skuteczny.

2

CO OZNACZAJĄ TWOJE WYNIKI?

Twoje wyniki przedstawiają poziom preferencji w odniesieniu do każdej składowej modelu FRIS.

UWAGA! Jednoznaczność wyników zależy głównie od spójności Twoich odpowiedzi oraz liczby odpowiedzi „trudno powiedzieć” - im było ich więcej, tym mniej jednoznaczny wynik. U Ciebie stanowią one **4%** wszystkich odpowiedzi.



Twój Styl Myślenia to jeden z dominujących elementów w **obszarze wsparcia** (niekoniecznie o najwyższej wartości). Przy dużej liczbie odpowiedzi „trudno powiedzieć”, Styl Myślenia może pojawić się w **obszarze neutralnym**. Najrzadziej wykorzystywane perspektywy z Modelu FRIS znajdują się w **obszarze unikania**.

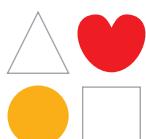


RELACJE

Twój Styl Myślenia to: **PARTNER**

Styl Myślenia bazujący na relacjach nazwaliśmy Partnerem, ze względu na kompetencje społeczne oraz wysokie osobiste zaangażowanie.

Opis Twojego Stylu Myślenia znajduje się na stronach 10-13.



Twój Styl Działania to: **HUMANISTA**

Potrafisz wykorzystywać wyobraźnię i empatię do inspirowania i propagowania swoich pomysłów.

Opis Twojego Stylu Działania znajduje się na stronach 14-16.



RELACJE

Twój Styl Myślenia: Partner

Partner wyczuwa nową sytuację intuicyjnie. Błyskawicznie uświadamia sobie całokształt relacji między osobami i zdarzeniami oraz określa swój osobisty stosunek do sprawy.

Partner najbardziej skupia się na osobach, których dotyczy sytuacja, łatwo i trafnie wykrywając istotne czynniki spoza obiektywnego zbioru faktów: ich nastroje, wrażenia, oczekiwania. Łatwo potrafi odkryć coś, co łączy lub na czym polega podobieństwo. Silna empatia powoduje, że Partner może odczuwać osobiste zaangażowanie, nawet jeśli jedynie obserwuje sytuację.

Styl Myślenia objawia się w Twojej pierwszej, najbardziej naturalnej reakcji. Mówiąc o tym, jak postrzegasz nowe sytuacje, przetwarzasz nowe informacje i jak podejmujesz decyzje.

Skupienie na relacjach

Naturalnie przyjmujący perspektywę relacji Partner nie ma w zwyczaju rozpatrywać faktów w izolacji. Zazwyczaj spontanicznie uświadamia sobie, co jeszcze dotyczy danej sprawy, kto jeszcze ma wpływ, kto jeszcze może czuć się zaangażowany. Widziany oczami Partnera obraz sytuacji może przypominać skomplikowaną sieć powiązań, której nikt poza nim nie jest w stanie rozwikłać.

Wpływ emocji

Partnerzy często podejmują więcej niż jedną decyzję. Pierwsza intuicyjna, zgodna „z sercem” decyzja pojawia się spontanicznie i wynika głównie z aktualnego stanu emocjonalnego oraz wyznawanych wartości. Jeżeli nie zostanie szybko wcielona w życie, może być wkrótce zastąpiona nową, bardziej racjonalną, którą Partner może uważać jako konieczny kompromis lub wynik oczekiwania ze strony innych osób.

Gra zespołowa

Niezależnie od stopnia ekstrawersji perspektywa relacji ułatwia Partnerowi zawieranie znajomości i wzbudzanie zaufania. Partnerzy rzadko są indywidualistami, zazwyczaj potrzebują poczucia, że funkcjonują w jakiejś wspólnocie. Unikają konfliktów, z wyjątkiem tych, które sami wywołują, aby, paradoksalnie, uzdrowić sytuację. W grupie Partner może nadmiernie dostosowywać się do panujących zwyczajów lub czynić oczekiwania.

Osobiste zaangażowanie

Jeżeli Partner zadeklaruje swój udział w przedsięwzięciu, zazwyczaj odczuwa silne osobiste zaangażowanie. W przypadku niepowodzenia, jest mu wyjątkowo ciężko zdystansować się i obiektywnie przeanalizować, jak do niego doszło. Niektórzy Partnerzy, będąc świadomi swojej natury, w takich sytuacjach wywierają na siebie presję bycia bardziej rozsądny i odporny.

Ukryte znaczenia

Analizując relacje międzyludzkie Partner jest zawsze chętny sięgać głębiej, przekonany, że może być jeszcze kolejne i kolejne dno. Stara się domyśleć, co ktoś chciał przekazać, może odgrywać w wyobraźni wcześniejsze sytuacje, chcąc dotrzeć do sedna.

Komunikacja niewerbalna

Perspektywa relacji skłania Partnera do ciągłego obserwowania sygnałów, które mogą nieść informacje o stanie emocjonalnym innych osób. Partner nadaje duże znaczenie komunikatom niewerbalnym, odczytuje wiele cennych wskazówek z tonu głosu, mimiki, mowy ciała.

Łatwo dostrzega aluzje i ukryte znaczenia oraz używa ich sam w komunikacji z innymi. Bywa zawiedziony, gdy osoby unikające perspektywy relacji nie zawsze potrafią odczytać, co miał na myśli przyjmując stosowny wyraz twarzy lub nadając sugestywny ton swojej wypowiedzi.



RELACJE

Twój Styl Myślenia: **Partner**

Co wiemy o Partnerach?

33% osób w badaniu Stylów Myślenia to Partnerzy.

Znacznie większa liczba kobiet niż mężczyzn uznaje perspektywę relacji za najbardziej dla siebie naturalną. Partnerzy najczęściej odnoszą się w swoim opisie do emocji i relacji międzyludzkich, co potwierdza, że jest to obszar, w którym czują się najbardziej swobodnie. Opisując siebie rzadko wskazują na kompetencje spoza zakresu kompetencji społecznych, zazwyczaj unikając podkreślania swojej odrębności i indywidualności.



Najczęściej opisują siebie:

uczuciowy, troskliwy, wspierający, życzliwy, radosny, spontaniczny, taktowny, przyjazny



Najrzadziej opisują siebie:

wszechstronny, zdecydowany, stanowczy, pomysłowy, przedsiębiorczy, systematyczny, praktyczny, niekonwencjonalny

Jak to, nie jestem zdecydowany?!

Wśród 40 określeń zaproponowanych do wyboru, Partnerzy wybierali „zdecydowany” na tyle rzadko, że znalazło się na przedostatnim miejscu w rankingu. A przecież już w pierwszej chwili wyczuwają intuicyjnie, jaką powinni podjąć decyzję!

Partnerzy szybko i trafnie zdają sobie sprawę jak bardzo decyzja, którą mają podjąć, wpłynie na innych oraz w jakim stopniu od innych zależy. W wyniku tego, pierwsza instynktowna wersja często jest wkrótce poddawana zdrowo-rozsądkowej „korekcie”. To, co dyktuje serce, zastępowane jest tym, co racjonalne, taktowne lub spełniające oczekiwania innych osób.

Jeżeli Partner zdążył wcześniej poinformować innych o pierwszej wersji, może sprawiać wrażenie, że zmienił opinię lub że w nim samym zaszła jakaś poważna wewnętrzna zmiana. Jest to sytuacja, w której może się spotkać z krytyką tych, którzy szczególnie cenią stałość poglądów i konsekwencję. Partnerzy natomiast mówią o sobie, że są taktowni, życzliwi i wspierający, a to wymaga znacznie więcej elastyczności i umiejętności dostosowania się do sytuacji, niż zdecydowania.



RELACJE

Twój Styl Myślenia: **Partner**

Komunikacja z Partnerem

Dla Partnera rozmowa jest ważnym sposobem na utrzymywanie i pielęgnowanie relacji.

Niezależnie od poziomu ekstrawersji Partner jest zazwyczaj osobą, która unika otwartych konfliktów i nawet jeżeli odważy się wypowiedzieć trudną prawdę, ma pełną świadomość tego, jak czuje się druga osoba. Wielu Partnerów zadziwia wysokimi kompetencjami społecznymi, umiejętnością nawiązywania kontaktów i szybkiego zdobywania zaufania. Ich najbardziej skuteczną bronią jest empatia, która pomaga im skutecznie odczytywać oczekiwania innych, ale także umiejętnie wywierać wpływ i osiągać własne cele. Osoby o innych Stylach Myślenia mogą odczuwać dyskomfort, gdy Partner zaczyna wywierać presję emocjonalną, wpada w chwiejne nastroje lub nie panując nad swoimi emocjami, zaczyna „dramatyzować”.

Komunikacja z osobą o innym Stylu Myślenia przypomina rozmowę z osobą mówiącą w innym języku. Jeżeli jej Styl Myślenia znajduje się w naszym obszarze wsparcia – jest łatwiej. Jeżeli w obszarze unikania – trzeba włożyć więcej wysiłku, aby osiągnąć porozumienie.

Twoja komunikacja z innymi Stylami Myślenia:



FAKTY

Osoba, dla której najważniejsze są fakty, wydaje się pomijać całe spektrum innych czynników, które wg Ciebie są kluczowe w danej sytuacji. **Zawodnik** może sprawiać dla Ciebie wrażenie nietaktownego i „widzącego tylko czerń i biel”. Jeżeli spróbujesz nie odbierać jego opinii jako osobistego ataku, zauważysz, że pomaga Ci on określić priorytety i zwraca Twoją uwagę na oczywiste prawdy, które czasem podświadomie wolisz pomijać.



RELACJE

Dwóch **Partnerów** to świetne towarzystwo do rozmowy! Obaj otwarci, czujni na wysypane komunikaty i dający do porozumienia. Ale czy to wystarczy? Pułapką mogą być niedomówienia, unikanie konfliktu i otwartego deklarowania swojego zdania w imię utrzymania dobrego nastroju drugiej osoby. A przecież potrafisz w dyplomatyczny sposób przedstawić swoje oczekiwania – Partner odczyta je najtrajniej ze wszystkich Stylów Myślenia.



IDEE

Wizjoner docenia Twoją wyobraźnię i podobnie jak Ty łatwo daje się zainspirować. Musisz jednak pamiętać, że nawet najbardziej towarzyski Wizjoner jest indywidualistą i może się mniej angażować we wspólne działania, niż Ty tego oczekujesz. Porwany fascynującą ideą może czasem sprawiać wrażenie nieobecnego lub faktycznie zapomnieć o całym świecie. Nie zdziw się jednak, gdy jego zapał szybko zgaśnie. Zawsze będzie jednak chętny do dyskusji o Twoich nowych pomysłach.



STRUKTURY

W rozmowie **Badacz** może wydawać Ci się wnikliwym strażnikiem rozsądku. Może Cię czasem irytować to, że nie daje się porwać emocjom, nie podziela Twojego entuzjazmu i chce mieć wszystko dopięte na ostatni guzik. Warto docenić to, że Badacz nie przyjmuje rzeczy „na wiarę” i zawsze dąży do uzyskania dowodów słuszności swoich decyzji. Pamiętaj, że Badacz potrafi skonkretyzować Twoje zamiary i plany, zwiększąc szansę na ich powodzenie.



RELACJE

Twój Styl Myślenia: **Partner**

Jestem Partnerem... i co dalej?

Jako Partner łatwiej zauważasz podobieństwa, czyli to co łączy, niż różnice i to co dzieli.

Możesz mieć więc poczucie, że podział ludzi według Stylów Myślenia stanowi pewnego rodzaju „szufladkowanie”. Istotne jest jednak kryterium takiego podziału. W przypadku Stylów Myślenia nie można dostać się do lepszej lub gorszej grupy. Kluczem są tu naturalne silne strony, które wynikają z potencjału każdego człowieka. Dzięki znajomości Stylów Myślenia można szybciej zrozumieć punkt widzenia innej osoby i lepiej dostosować się do jej sposobu reagowania i rozumowania. Tak pojmowane Style Myślenia stają się narzędziem, które łączy, a nie dzieli.

Ponieważ jesteś Partnerem, rozpoznawanie Stylów Myślenia innych osób może być dla Ciebie łatwiejsze ze względu na Twoje silne strony, którymi są:

- instynktowne wyczuwanie stanu emocjonalnego innych,
- umiejętność szybkiego wzbudzania zaufania,
- wprowadzanie harmonii i łagodzenie konfliktów,
- umiejętność aktywnej współpracy,
- okazywanie osobistego zaangażowania.

Style Myślenia nie opisują osobowości, tylko sposób rozumowania. Nie mówią nic o altruizmie, moralności, czy pracowitości - nie należy tych cech przypisywać do żadnego ze Stylów Myślenia.

Styl Myślenia nie wskazuje też na poziom inteligencji, ale może sugerować jaki jej typ dominuje u danej osoby.

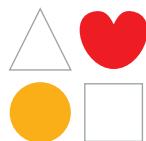
Wspólny mianownik Twoich silnych stron stanowią kompetencje społeczne. Kompetencje społeczne nie są domeną wyłącznie Partnerów, natomiast to dla nich są najbardziej naturalnym kierunkiem rozwoju. To, na jakim polu najlepiej je wykorzystasz, mówi Twój Styl Działania (na kolejnej stronie).

Druga strona medalu

Aby więcej osiągać, skupiąc się przede wszystkim na wykorzystywaniu swoich silnych stron, będąc świadomym, które obszary wymagają od Ciebie więcej wysiłku. Jednocześnie pamiętaj, że inne Style Myślenia mogą interpretować Twoje działania inaczej, niż Ty tego oczekujesz.

Kilka wskazówek dla Partnera:

- Osobiste zaangażowanie we wszystko co robisz sprawia, że możesz mieć problem z tym, żeby w odpowiedniej chwili zdystansować się i „odpuścić”. Może Ci pomóc świadomość, że inni podchodzą do problemu zapewne mniej emocjonalnie niż Ty, zdążyli już go zracjonalizować lub nawet o nim zapomnieć.
- Potrafisz doskonale wyczuć intencje drugiej strony, a dyplomacja przychodzi Ci łatwiej, niż asertywność. Pamiętaj, że ukrywanie własnych oczekiwani, zamiast uchronić przed konfliktem, często właśnie staje się jego przyczyną. Asertywność pozwala Ci szanować zarówno siebie, jak i drugą osobę.
- Partnerzy, nawet po podjęciu i zakomunikowaniu swojej decyzji, często mają w zanadrzu kilka alterna-
- tywnych wersji planu lub działania. Ostatecznie wybierają tę z nich, która okaże się być najlepiej dopasowana do okoliczności. Może być to odczytywanie jako zmiana zdania bez ostrzeżenia i być bardzo irytujące dla osób o innym Stylu Myślenia. Nie deklaruj się, jeśli się wahasz, nie tylko, aby nie zawieść innych, ale też by oszczędzić sobie stresu.
- Perspektywa relacji sprawia, że otoczenie i działania innych osób, odbierane są przez Partnerów w sposób osobisty, a więc subiektywny. Możesz przez to słyszeć zarzuty, że wyolbrzymiasz, „bierzesz do siebie” lub przypisujesz innym motywację, której w rzeczywistości nie mieli. Jeśli nie wiesz, zapytaj!
- I najważniejsze: choćbyś starał się ze wszystkich sił, pewnie i tak ktoś pozostanie niezadowolony.



Twój Styl Działania: Humanista

Twój Styl Działania wynika z kompozycji wszystkich elementów FRIS.
Styl Działania łączy Twój Styl Myślenia z Twoimi indywidualnymi preferencjami,
dlatego daje cenne wskazówki dotyczące właściwej dla Ciebie roli zawodowej.

Najsilniejszą stroną Partnera-Humanisty, który łączy w działaniu perspektywę relacji i idei jest wyobraźnia. Daje mu ona umiejętność wizualizacji swoich koncepcji w sposób silnie przemawiający do innych ludzi. Humanisi pragną inspirować i wykorzystują do tego swoją ciekawość świata, empatię i intuicję. Do nowych wyzwań podchodzą kreatywnie i wykazują skłonność do improwizacji. Unikają zajęć, w których czują, że ludzie są zredukowani do liczb i zestawień. Mogą być krytykowani za idealistyczne podejście, brak zorganizowania i zmysłu praktycznego.

Inspirowanie i motywowanie

Z naszych badań wynika, że Humanisi wyraźnie skłaniają się do zadań twórczych, również o charakterze artystycznym. Podoba im się rola trenera i coacha, cenią również regularne nawiązywanie nowych kontaktów. Chętnie biorą udział w zajęciach, w których istotnym czynnikiem jest komunikacja niewerbalna, także wtedy, gdy w grę wchodzi perswazja i wywieranie wpływu. Humanisi wolą nieformalne struktury dające im swobodę tworzenia i eksperymentowania.

Dokumentacja to uciążliwość

Humanisi nisko oceniają zajęcia, które wymagają od nich prowadzenia dokumentacji, długoterminowego planowania i zgodności z harmonogramami lub regulaminami. Oceniają operacje matematyczne, finansowe, procedury i algorytmy jako mało zgodne z ich naturą.

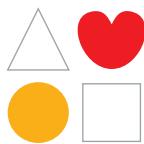
Co wyróżnia Humanistów?

Osoby o Twoim Stylu Działania, mogą być Partnerami, ale też Wizjonерami. Podobieństwo między Wami dotyczy warunków i zadań, w których najlepiej się sprawdzacie. Nadal różnić się będąc sposobem myślenia, reagowania i wykorzystywania informacji, a więc inny będzie sposób, w jaki woliszc docierać do celu.

Humanista najczęściej ze wszystkich Partnerów opisuje siebie jako: spontaniczny, pomysłowy i twórczy.

Style Działania Partnerów




 Twój Styl Działania: **Humanista**

Twoja rola w Procesie FRIS®

Proces FRIS to model przebiegu procesu od momentu zainicjowania do etapu wdrożenia.
Pokazuje na jakich etapach przedsięwzięć najlepiej wykorzystasz swoje silne strony.

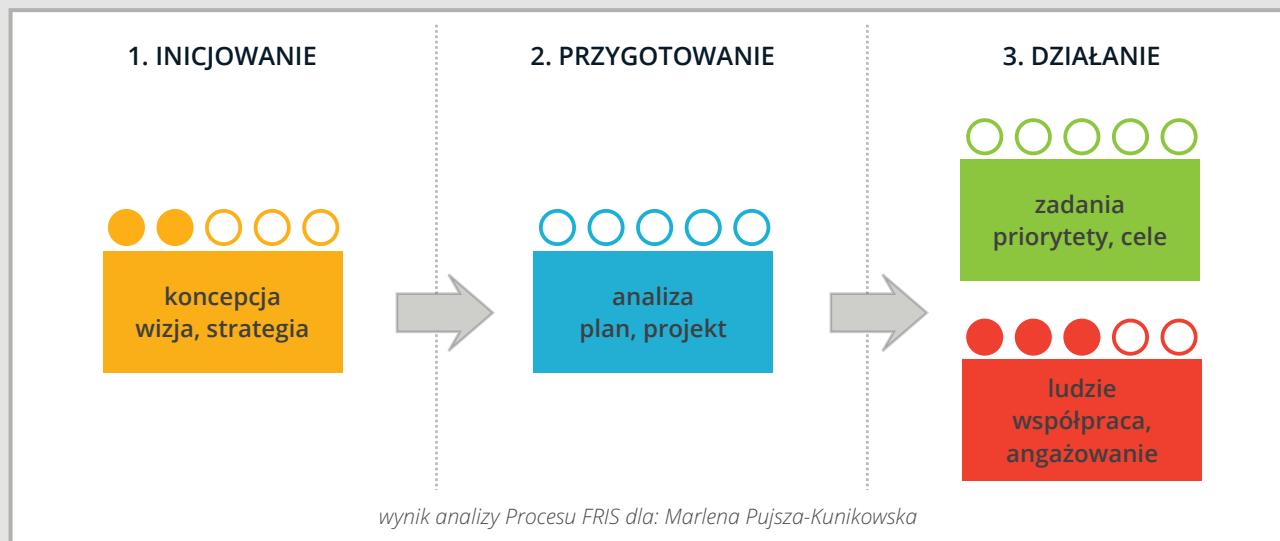
Etapy procesu oznaczono kolorami powiązanyimi z modelem FRIS, aby zasygnalizować, która perspektywa FRIS najsilniej wspomaga efektywność na każdym z nich.

Dominująca perspektywa relacji sprawia, że najsilniej angażujesz się w pracę, jeżeli jej cel ma dla Ciebie głęboki wymiar osobisty.

Dążysz do nadawania sprawom sensu i znaczenia. Najwyższą satysfakcję przynoszą Ci zadania, dostarczające wartościowych i głębokich kontaktów międzyludzkich. Pochłaniają Cię działania, w których doświadczasz sprawnej i harmonijnej współpracy, odczuwasz i dajesz innym wsparcie. Dzięki takim relacjom masz największą szansę osiągnięcia „stanu uskrzydlenia”.

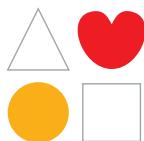
Zdaniem psychologa Mihaly Csikszentmihalyi, autora teorii przepływu (ang. flow), najwyższą satysfakcję życiową przynosi realizacja ambitnych zadań, w których człowiek aktywnie wykorzystuje w działaniu swoje silne strony. W „stanie uskrzydlenia” człowiek osiąga pełnię koncentracji, zaangażowania i produktywności.

Zgodnie z modelem FRIS, Humanista ujawnia najsilniej potencjał swojego Stylu Działania na etapach inicjowania i wdrażania projektu (orientacja na ludzi). Aby zobrazować Twoje indywidualne preferencje, rozdzieliliśmy między te obszary łącznie 5 punktów. Przeciwstawny do Twojego Styl Działania, który najlepiej realizuje się w pozostałych dwóch fazach to Analityk (fakty + struktury).



5 punktów zostało rozdzielonych pomiędzy obszary najwyższej skuteczności Twojego Stylu Działania.

Proces FRIS jest przydatny w tworzeniu nowych zespołów i ocenie potencjału zespołu, gdyż wskazane jest, aby Style Działania członków grupy obejmowały razem cały proces. W coachingu lub mentoringu proces FRIS dostarcza wskazówek, na jakich etapach przedsięwzięcia klient może doświadczać trudności i jakiego wsparcia może potrzebować. Należy pamiętać, że w praktyce wyróżnione fazy projektu mogą się na siebie nakładać oraz pojawiać się powroty do wcześniejszych etapów.

Twój Styl Działania: **Humanista**

Czy muszę w sobie coś zmienić?

Jako Humanista możesz zastanawiać się, jak wpływa na Twoje możliwości „brak” Faktów i Struktur. Czy to oznacza, że wśród Humanistów brakuje inżynierów?

Style poznawcze definiują obszary najsilniejszego potencjału, ale ich diagnoza nie jest jednoznaczna z oceną kompetencji. Oznacza to, że możesz mieć umiejętności i stosować efektywne strategie, które wydają się być powiązane z dowolnymi perspektywami. FRIS dąży do tego, aby odkryć, które z perspektyw są dla Ciebie najbardziej naturalne, a przez to, co jest w Tobie najbardziej wyjątkowe.

Humanistę zaliczamy do tzw. elastycznych Stylów Działania. Oznacza to, że Humanista swobodnie, w zależności od wymagań sytuacji, korzysta z możliwości obu dominujących perspektyw - Relacji i Idei.

Człowiek może funkcjonować inaczej niż jego preferencje poznawcze, kiedy się od niego tego wyraźnie wymaga, szczególnie w sytuacjach zadaniowych, przy jednoznacznych instrukcjach.

"Gdy jednak wymagania te są niesprecyzowane, a także w toku spontanicznej aktywności, podejmowanej przy poznawaniu otaczającego świata, wybiera on sposób zgodny z własnymi skłonnościami."

Prof. Anna Matczak (2000). Style poznawcze. w podręczniku akademickim Psychologia (t. 2)

Każdy element Twojego Stylu Działania, niezależnie od tego czy aktywny czy nie, pozwala lepiej zrozumieć Twoją postawę wobec problemów i preferowany sposób działania, szczególnie w nowych sytuacjach:



Nieaktywna perspektywa FAKTY wyraża postawę AKCEPTUJĘ.

Oznacza dążenie do zrozumienia niejednoznaczności, bez odrzucania pozorne sprzącznych wniosków. Jest to podejście ułatwiające akceptację różnych punktów widzenia



Aktywna perspektywa RELACJE wyraża postawę UCZESTNICZĘ.

Oznacza dążenie do osobistego zaangażowania w obserwowane sytuacje i zdarzenia. Jest to podejście ułatwiające współdziałanie z innymi.



Aktywna perspektywa IDEE wyraża postawę ZMIENIAM.

Oznacza dążenie do znalezienia alternatyw dla funkcjonujących zasad lub metod działania. Jest to podejście ułatwiające adaptację do zmiennych warunków.



Nieaktywna perspektywa STRUKTURY wyraża postawę REAGUJĘ.

Oznacza dążenie do szybkiego podejmowania działań w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu. Jest to podejście ułatwiające działania przy niepełnej informacji.

Czy Humanista może być inżynierem?

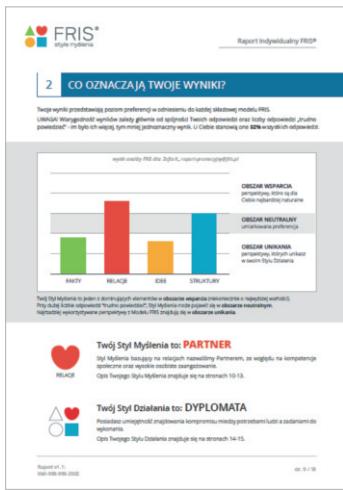
Nauki ścisłe i kierunki inżynierskie kojarzą się z Faktami i Strukturami (Styl Działania - Analytik). Rzadziej reprezentowani Humanisi również wiele wnoszą do nauk technicznych ze względu na swoje zupełnie odmienne silne strony. Pierwszą z nich jest kreatywność i swoboda, z jaką Humanisi podważają funkcjonujące procedury i schematy. Pomaga to wychodzić poza standardy i zwracać się ku innowacyjności, która jest motorem napędowym technologii.

Ponadto Humanista osadza nowe rozwiązania w kontekście człowieka i jego potrzeb, co oznacza większą szansę na to, że tworzone innowacje będą przydatne, rozwiązyując istotne dla człowieka problemy. Dodatkowo wyobraźnia Humanisty pomaga mu wizualizować projekty czy prototypy w sposób mocno przemawiający do innych, przez co Humanisi i ich pomysły przynoszą inspirację i motywację do działania dla innych członków zespołu inżynierów.

3

FRIS® JAKO NARZĘDZIE

Poznaj również raport zespołowy FRIS - odkryj naturalny potencjał Twojego zespołu i uzyskaj efekt synergii, łącząc w działaniu osoby o różnych stylach FRIS. W trakcie rekrutacji lub selekcji sprawdź, czy silne strony kandydatów pasują do stanowisk, na które aplikują.



Raport indywidualny FRIS®

Najważniejsze narzędzie FRIS – diagnozuje naturalne predyspozycje i udziela wskazówek w jakich działaniach dana osoba się sprawdza, jak może najskuteczniej podchodzić do rozwiązywania problemów i jak powinna najlepiej komunikować się z osobami o tym samym lub innych Stylach Myślenia.

Trener FRIS otrzymuje również dodatkowe wsparcie do pracy z Klientem – arkusz **Analizy indywidualnej FRIS**, który zawiera pogłębione informacje na temat sposobu myślenia i działania badanej osoby.



Raport zespołowy FRIS®

Prezentuje mapę potencjału zespołu wyrażoną Procesem FRIS od zainicjowania do wdrożenia wybranego przedsięwzięcia. Dla każdej osoby jest opisany jej sposób myślenia, działania oraz postawa, którą najczęściej przyjmuje w zespole. W raporcie uwzględnione są czynniki wpływające na współpracę i wskazówki dotyczące komunikacji.

Raport zawiera analizę, która pokazuje w jaki sposób poszczególni członkowie zespołu:

- definiują cele i jakich rezultatów oczekują,
- zdobywają i interpretują informacje,
- dokonują wyboru i podejmują decyzje,
- włączają innych we własne działania,
- określają i wyrażają swoje stanowisko,
- działają w obliczu problemów.

Zapytaj Certyfikowanego Trenera FRIS o szczegóły!

FRIS® w pytaniach i odpowiedziach

Co odróżnia FRIS od innych narzędzi rozwojowych?

FRIS jest koncepcją pozwalającą na bliższe poznanie swojego sposobu funkcjonowania i potencjału wynikającego z naturalnego sposobu myślenia. Nie jest to analiza osobowości ani analiza behawioralna i tym głównie różni się od innych dostępnych narzędzi.

FRIS to narzędzie polskie - stworzone i zweryfikowane przez polskich badaczy na podstawie odpowiedzi udzielonych przez polskich respondentów. Dzięki temu ma możliwość rozwijać się i dostosowywać do polskich realiów. Planujemy dalszy rozwój narzędzia poprzez rozszerzanie zakresu zastosowań oraz stałą kontrolę trafności wyników.

Czy Styl Myślenia to osobowość?

Styl Myślenia to nie jest osobowość.

Styl Myślenia można zaliczyć do tzw. „różnic indywidualnych” czyli obszarów funkcjonowania, które są wyróżniające dla danej jednostki. Styl Myślenia można traktować jako jeden z istotnych czynników, który ma udział w kształtowaniu osobowości.

Czy narzędzie FRIS jest rzetelne psychometrycznie?

Narzędzie FRIS zostało stworzone zgodnie z wiedzą i wymaganiami stawianymi narzędziom psychometrycznym, jego trafność i rzetelność została potwierdzona odpowiednimi analizami statystycznymi.

Nad całym procesem tworzenia narzędzia opiekę merytoryczną sprawował specjalista psycholog-psychometra. Więcej można przeczytać na stronie www.fris.pl/projekt.

Czy mój Styl Myślenia może się zmienić?

W psychologii poznaćowej dominuje pogląd, że style poznawcze działają na zasadzie utrwalonych nawyków, które są wyraźne już w wieku przedszkolnym i przez resztę życia nie ulegają istotnym zmianom¹.

Wiele osób, jeżeli jest to od nich wymagane, przez pewien czas bez większego trudu funkcjonuje zgodnie z innym stylem myślenia. Każdy jednak zdecydowanie woli i wybiera swój naturalny sposób rozumowania, jeżeli tylko ma taką możliwość⁴. Dlatego uważamy, że dominującą perspektywę Stylu Myślenia z modelu FRIS można uznać za trwałą preferencję.

Styl Działania, czyli kompozycja wszystkich elementów FRIS, jest z kolei strukturą względnie elastyczną. Proporcje poszczególnych elementów mogą ulegać zmianom pod wpływem doświadczeń, treningów, rozwoju czy wymagań aktualnej sytuacji zawodowej. Styl Działania nie zmienia się jednak na tyle, aby Styl Myślenia został zastąpiony innym.

Czy mogę korzystać z Systemu FRIS w mojej pracy zawodowej?

Zachęcamy do korzystania z FRIS do zwiększenia świadomości własnego funkcjonowania oraz do zastosowania w zawodach, które łączą się z odkrywaniem potencjału, zarządzaniem lub uczeniem innych osób.

Aby móc przeprowadzać analizę FRIS dla innej osoby wraz z interpretacją wyników oraz informacją zwrotną należy uzyskać odpowiednie przygotowanie poprzez Szkolenie certyfikacyjne FRIS. Program certyfikujący szczególnie polecamy: trenerom, coachom, doradców zawodowym oraz specjalistom HR. Szczegóły poznasz na stronie: www.fris.pl/certyfikacja.

¹ M. Ledzińska, E. Czerniawska, *Psychologia nauczania. Ujęcie poznawcze*. Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011

² A. Matczak, *Style poznawcze*, w: J. Strelau (red.) - *Psychologia Podręcznik skademicki, tom II*, GWP, 2000

³ M. Szymański, *Twórczość i style poznawcze uczniów*, WSIP, 1987

⁴ A. Matczak, *Style poznawcze*. Wydawnictwo Naukowe PWN, 1982.

⁵ Cz. Nosal, *Diagnoza typów umysłu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1992

⁶ R. Sternberg, *Thinking Styles*, Cambridge University Press, 1999

⁷ Z. Włodarski, *Psychologia uczenia się*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998

⁸ E. Hornowska, *Testy psychologiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2007

Podoba Ci się ten raport?



The booklet cover features the FRIS logo at the top left. To the right, there are three cards: a red one labeled "empatyczny" showing a girl with a teddy bear, a red one labeled "uczuciowy" showing a child and an older man, and a yellow one labeled "z wyobraźnią" showing a book with a colorful illustration. Below these cards, the text "MÓJ STYL FRIS:" is followed by "Partner" in large red letters, "w działaniu" in smaller white letters, and "Humanista" in large white letters. At the bottom right is the website "www.fris.pl". A blue button at the bottom center contains a white Facebook icon and the text "Podziel się swoim Stylem FRIS!".

www.fris.pl/moj-styl-fris/partner-humanista



Instrukcja obsługi Partnera :)

Zerknij również do praktycznego poradnika opisującego jak najlepiej dogadać się z Tobą lub z osobą o tym samym Stylu Myślenia FRIS. Zawiera on wskazówki gotowe do szybkiego zastosowania przez Twoich bliskich, znajomych lub współpracowników. Zachęć ich do lektury, abyście dogadywali się w dobrym stylu!

www.fris.pl/instrukcja-partner



Sandra Martynów

trener biznesu, trener komunikacji opartej na empatii

telefon: 502 588 728

email: martynowsandra@gmail.com

obszar działania: województwo wielkopolskie, dolnośląskie, lubuskie, opolskie, zachodniopomorskie

Trener praktyk z ponad 16 letnim doświadczeniem w sprzedaży i zarządzaniu produkcją. Niezmiennie sfokusowana na rozwijaniu kompetencji swoich zespołów. Specjalizująca się w podnoszeniu efektywności oraz optymalizacji procesów i komunikacji.

Autorka licznych warsztatów – m.in. „Kobieta przedsiębiorcza”, „Budżetowe wtorki”, „Na rozdrożu”.

Autorka książki „Niezbędny Finansowy. Jak dogadać się z pieniędzmi i żyć z nimi w zgodzie”. Autorka publikacji oraz współautorka 3 książek.

Charyzmatyczna i pełna energii. Wyznaje zasadę mówiącą, że kto chce – szuka sposobu. A kto nie chce – szuka powodu

Pracownia Rozwoju Osobistego „Dla Ciebie”

telefon: 502 588 728

email: martynowsandra@gmail.com

adres: Główna 4, 64-117 Krzycko Małe