



Raport indywidualny FRIS®

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.

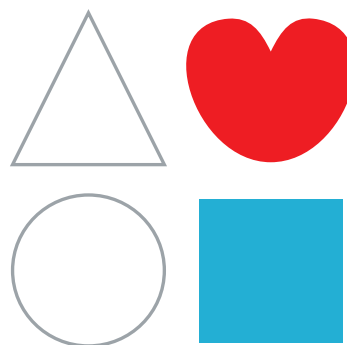
Treść raportu opisuje najbliższy Tobie profil Stylu Myślenia i Stylu Działania wynikający z odpowiedzi, których udzieliłeś w Kwestionariuszu Stylów Myślenia FRIS. Dotyczą one Twoich preferencji poznawczych oraz naturalnych sposobów działania i nie stanowią kompletnego opisu Twojej osobowości, tylko tych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



Styl Działania:
Dyplomata



Badacz, w działaniu Dyplomata

W pierwszej chwili koncentrujesz się na STRUKTURZE problemu.
Dążysz do podejmowania przemyślanych decyzji.
Posiadasz umiejętność znajdowania kompromisu
miedzy potrzebami ludzi a zadaniami do wykonania.

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: Badacz	10
Co wiemy o Badaczach?	11
Komunikacja z Badaczem	12
Jestem Badaczem... i co dalej?	13
Twój Styl Działania: Dyplomata	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 **stylem poznawczym lub stylem myślenia** i podkreśla, że jest on trwałą cechą każdej osoby.

Najtrafniej 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.

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)

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 utrwalone 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 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 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 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.

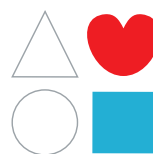
Najsilniej wykorzystywana perspektywa FRIS określa:



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 percepcji 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**

Dominujący 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**

Dominujący 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)**. Uwzględniając 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 najskuteczniej 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:



STRUKTURY



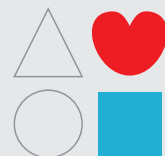
FAKTY (-)



RELACJE (+)



IDEE (-)



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 rozwiązywania 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:

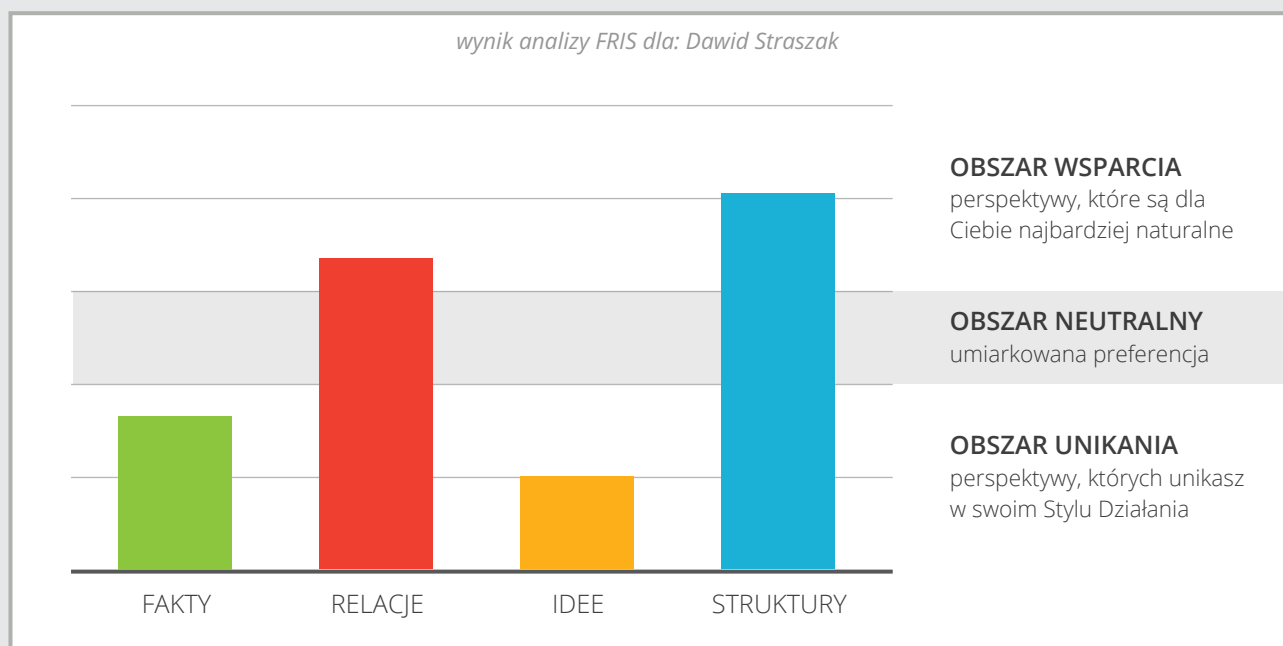
- Uwzględnia dodatkowe preferencje, doświadczenie, upodobania, itp.
- Rozwija się i może ulegać zmianom w trakcie życia.
- Można go łatwo określić poprzez obserwację osoby w działaniu.
- Stanowi kompozycję wyników wszystkich składowych FRIS.

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 **7%** 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**. Najbardziej wykorzystywane perspektywy z Modelu FRIS znajdują się w **obszarze unikania**.

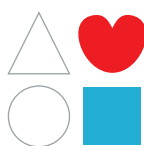


STRUKTURY

Twój Styl Myślenia to: **BADACZ**

Styl Myślenia bazujący na Strukturach nazwaliśmy Badaczem, ze względu na wnikliwe podejście i metodyczne działanie.

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



Twój Styl Działania to: **DYPLOMAT**

Posiadasz umiejętność znajdowania kompromisu między potrzebami ludzi a zadaniami do wykonania.

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



STRUKTURY

Twój Styl Myślenia: **Badacz**

Już w pierwszym momencie konfrontacji z nową sytuacją Badacz nastawia się na odbiór oraz gromadzenie informacji.

Badacz uważa, że im więcej się dowie, tym bardziej racjonalne stanowisko będzie mógł zająć. W jego umyśle spontanicznie rozpoczyna się proces analizy danych, kategoryzowania ich i odnajdywania wewnętrznej struktury. Opóźnia to jego reakcję werbalną, powodując, że Badacz wygląda wóczas na zdystansowanego lub nawet zamkniętego w sobie. Decyzja pojawia się dopiero wtedy, gdy Badacz upewni się, że jest słuszna i odrzuci wersje alternatywne.

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

Spokojny i skupiony

Badacz podczas pracy może sprawiać wrażenie bardzo skupionego oraz introwertycznego. Ponieważ zazwyczaj bierze pod uwagę więcej czynników niż osoby o innych Stylach Myślenia, rozważenie wszystkiego zajmuje mu również więcej czasu. W trudnych sytuacjach woli też najpierw samodzielnie przemyśleć sprawę, zanim zapyta innych o zdanie. Emocjonalne reakcje zazwyczaj pozostawia na wyjątkowe, prywatne sytuacje.

Metodyczny

Perspektywa struktur sprawia, że Badacz woli działać według metod lub algorytmów, które pozwolą mu uwzględnić wszystko, co istotne i niczego nie pominąć. Metoda prób i błędów nie jest dla niego odpowiednia, gdyż jest obarczona ryzykiem, a Badacz woli trzymać ryzyko pod kontrolą.

Ostoja rozsądku

Wśród wszystkich Stylów Myślenia Badacz jest najmniej skłonny do podejmowania spontanicznych decyzji oraz okazywania entuzjazmu, gdy nie jest przekonany, że w pełni kontroluje sytuację. Zazwyczaj nie przyjmuje niczego „na wiarę”, lubi mieć konkretne dowody z pewnego źródła. W sytuacji konfliktów lub dylematów, starannie rozważa argumenty obu stron i wszystkie „za i przeciw”, nawet jeżeli intuicyjnie jest przekonany o słuszności jednej ze stron. Badacz chce być obiektywny i stawia przed sobą cel, jakim jest dotarcie do prawdy.

Dąży do perfekcji

Badacz potrafi wziąć surową koncepcję i opracować rzeczywiste rozwiązanie. Chętnie dopracowuje szczegóły, projektuje i testuje kolejne prototypy. Zazwyczaj woli udoskonalić funkcjonujące rozwiązanie, niż rozpoczynać kompletnie od zera.

Zdecydowanie dba o jakość swojego dzieła i na tym skupia się bardziej, niż na samej efektywności. Jego troska o szczegóły może przerodzić się w nadmierny krytycyzm i perfekcjonizm. Oceniając pracę innych zwraca uwagę na wszystkie detale, szczególnie irytuje go niestaranność i powierzchowne podejście do problemu. Docenia czas, jaki ktoś spędził nad zadaniem.

Więcej danych!

Zanim zaangażuje się w pracę zazwyczaj zadaje wiele pytań, aby doprecyzować cel i ustalić obowiązujące zasady. Analizuje dane z perspektywy struktur, więc zależy mu na ich dokładności, kompletności i spójności. Jeżeli tego zabraknie, stara się to szybko skorygować.

Dobry plan

Badacz lubi być przygotowany, improwizuje jedynie w sytuacjach, w których czuje się specjalistą. Dąży do opracowania planu „optymalnego”, który uwzględni różnorodne przypadki i alternatywne możliwości. Czy konsekwentnie podąża za swoim planem? Nie zawsze, ale zdecydowanie czuje się bardziej komfortowo, gdy wie, co zaraz nastąpi.



Twój Styl Myślenia: **Badacz**

Co wiemy o Badaczach?

28% osób w badaniu Stylów Myślenia to Badacze.

Znacznie większa liczba mężczyzn niż kobiet uznaje perspektywę struktur za najbardziej dla siebie naturalną. Najczęściej określają siebie jako osoby rozsądne, odpowiedzialne i godne zaufania, podkreślając tradycyjne wartości. Najrzadziej w swoim opisie odnoszą się do zachowań spontanicznych, niekonwencjonalnych, które być może uważają za lekkomyślne.



37% mężczyzn

23% kobiet



Najczęściej opisują siebie:

rozsądny, spokojny, uporządkowany,
dokładny, systematyczny, przezorny,
rozsądny, sumienny



Najrzadziej opisują siebie:

spontaniczny, energiczny, zdecydowany,
aktywny, entuzjastyczny, niekonwencjonalny,
bezpośredni, twórczy

Jak to, nie jestem spontaniczny?!

Interesujące jest to, że spośród 40 określeń zaproponowanych w drugim etapie badań, Badacze najrzadziej wybierają spontaniczność. Można prowokująco zapytać: czy Badacze mają wszystko zaplanowane?

Badacz pozwala sobie na spontaniczność, kiedy czuje, że ma wszystko pod kontrolą i nic go nie zaskoczy. Jest swobodny w znanych i bezpiecznych warunkach lub wtedy, kiedy jest przekonany, że nawet jak "straci głowę" nie będzie żadnych przykrych następstw.

Kiedy pojawia się nowa sytuacja staje się jednak czujny i rozsądny. Badacz nie skacze na główkę, jeżeli nie zna głębokości wody. Nawet, jeżeli z pozoru wszystko jest jasne, zawsze ma świadomość, że na dany problem, decyzję, działanie mogą wpływać jeszcze dodatkowe czynniki. Czasem najlepsze, co można zrobić w takiej sytuacji, to poczekać. Nie jest to jednak czekanie bierne. Badacz obserwuje, analizuje i wyciąga wnioski. Następnym razem w podobnej sytuacji będzie wiedział, jaki jest najlepszy sposób działania i sprawnie go wykorzysta. Może wtedy sprawiać wrażenie, że działa instynktownie i spontanicznie.



STRUKTURY

Twój Styl Myślenia: **Badacz**

Komunikacja z Badaczem

W rozmowie Badacze mogą sprawiać wrażenie introwertycznych i nieco zdystansowanych.

Najczęściej oznacza to, że są w fazie zbierania i porządkowania informacji, aby uzyskać pełen obraz sytuacji. Badacze bywają zatem dobrymi słuchaczami, którzy uważają, że często warto dowiedzieć się za dużo, niż cokolwiek ważnego pominąć. Zazwyczaj unikają konfrontacji, ponieważ wolą być przygotowanym, a konfrontacja często wymaga improwizacji. Badacz rzadko okazuje otwarty entuzjazm lub optymizm, jeśli nie jest przekonany, że wszystko zostało dopięte na ostatni guzik. Przedstawiciele innych stylów myślenia bywają zirytowani, kiedy Badacz zdaje się wciąż niedowierzać, zadaje mnóstwo dodatkowych pytań lub podczas pracy zespołowej mimo wszystko woli zrobić na wszelki wypadek „swoją wersję”.

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

Możliwe, że będziesz się dziwił, dlaczego **Zawodnik** rzuca się wir działań mając jedynie ogólny zarys lub całkowicie bez planu. W rozmowie Zawodnik zaskoczy Cię swoim determinacją i wiarą w trafność swoich decyzji, jednocześnie oczekując od Ciebie szybkich deklaracji, porzucenia fazy analizowania i uznania, że wszystko jest ustalone. Może to być dla Ciebie niekomfortowe, jednak na pewnym etapie warto, żeby Zawodnik popchnął Ciebie do przodu.



RELACJE

Jako Badacz prawdopodobnie będziesz miał wiele cierpliwości, żeby wysłuchać **Partnera**, oddzielić jego rzeczywiste potrzeby od emocji i wspomagać go w działaniu. Partner potrafi być bardzo wspierający, rozumieć Twoje rozterki i pokazywać bardziej optymistyczną wersję przyszłości. Problem może pojawić się, gdy Partner poczuje się urażony Twoją potrzebą chwilowego zdystansowania się, uznając, że wynika to z ukrytych pretensji.



IDEE

W **Wizjonerze** może Cię irytować to, że skacze z tematu na temat, generalizuje i potrafi się pochopnie zachwyć tym, co nie wg Ciebie nie jest jeszcze wystarczająco sprawdzone. Współpraca z Wizjonerem może być bardzo owocna, jeżeli najpierw on przedstawi swoją koncepcję, a później Ty korzystając ze swoich umiejętności analitycznych, poddasz ją wnikliwej diagnozie i przekształcisz w plan lub projekt.



STRUKTURY

Rozmowa z drugim **Badaczem** to zazwyczaj wyważony, partnerski dialog, w którym obie strony chętnie wysłuchują nawzajem swoich argumentów. Świetnie sprawdza się to podczas zbierania informacji w celu diagnozowania problemów. Pamiętaj jednak, że obaj macie prawdopodobnie skłonność do perfekcjonizmu i możecie odwlekać podjęcie wspólnych decyzji, wciąż uznając, że potrzebujecie jeszcze więcej informacji.



Twój Styl Myślenia: **Badacz**

STRUKTURY

Jestem Badaczem... i co dalej?

Jako Badacz jesteś zapewne zaciekawiony koncepcją Stylów Myślenia, ale uważasz, że wciąż za mało o niej wiesz, aby określić swoje stanowisko.

Prawdopodobnie nie jesteś jeszcze przekonany, czy na pewno jesteś Badaczem, ponieważ odnajdujesz siebie również w pozostałych Stylach Myślenia. Badacz to obserwator, który w kontakcie z nową wiedzą potrzebuje czasu, aby ją przeanalizować i wyciągnąć własne wnioski. Typowe dla Badaczy jest to, że nie deklarują się, jeżeli nie mają możliwości upewnienia się o słuszności swojej decyzji.

Jest to naturalna konsekwencja silnych stron Badacza, którymi są:

- zrównoważone myślenie, powiązane z racjonalną oceną sytuacji,
- dążenie do zajmowania obiektywnego stanowiska,
- umiejętność analizowania i porządkowania informacji,
- spostrzegawczość i dbałość o szczegóły,
- metodyczność w rozwiązywaniu problemów.

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.

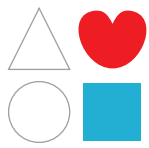
Twoje silne strony dają Ci przewagę nad innymi Stylami Myślenia w sytuacjach, które wymagają gruntownego zapoznania się z daną dziedziną, uporządkowania i analizowania dużych zbiorów informacji lub realizowania zadań na wysokim poziomie szczegółowości. To, w jakich sytuacjach najlepiej wykorzystasz swoje silne strony, podpowiada Styl Działania (na kolejnych stronach).

Druga strona medalu

Aby więcej osiągać skupiaj się przede wszystkim na wykorzystywaniu swoich silnych stron, lecz bądź świadomy, 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 Badacza:

- Unikasz prowizorki i powierzchownego podejścia. Dobrze jest wszystko przemyśleć i zaplanować. Okazje jednak nie czekają i czasem trzeba zaakceptować ryzyko, żeby w ogóle wejść do gry.
- Nie lubisz wydawać nieprzemyślanych sądów, więc może się zdarzyć, że ktoś inny zabierze głos, zanim Ty sformułujesz swoją opinię. Zaufaj wnikliwości i spostrzegawczości Badacza i spokojnie poczekaj, aż wszyscy się wypowiedzą. Znakając opinie pozostałych osób, możesz zaprezentować głębokie i wyważone wnioski, które z pewnością zostaną docenione.
- „Trzeba będzie to jeszcze przemyśleć / sprawdzić / dopracować”. Czy zawsze jest to konieczne? Inne Style Myślenia mogą Ci zarzucić, że nadmiernie komplikujesz proste rzeczy i podważasz te, które są już pewne. To, co Ty nazywasz przezornością lub dokładnością, inni mogą nazywać perfekcjonizmem.
- Kiedy zabierasz się za coś nowego, na swoje pytania oczekujesz wyczerpujących odpowiedzi, które uwzględniają wszystkie możliwe przypadki. Wolisz kilkakrotnie upewnić się, czy wszystko dobrze zrozumiałeś, zadajesz dodatkowe pytania. Nie wszyscy rozumieją takie podejście. Wielu niecierpliwie czeka, żebyś w końcu przeszedł do sedna.
- Nie lubisz pokazywać wyników swojej pracy, jeżeli uważasz, że jest niezakończona, lecz czasem jest taka konieczność. Spróbuj pracować tworząc kolejne prototypy, które będziesz mógł pokazać innym, a które będą coraz bardziej dopracowane. Czasami *“done is better than perfect”* czyli lepiej, żeby coś było faktycznie zrobione, niż idealne.



Twój Styl Działania: **Dyplomata**

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 Badacza-Dyplomaty, który łączy w działaniu perspektywę struktur i relacji jest umiejętność znajdowania i promowania kompromisu między potrzebami ludzi a zadaniami do wykonania. Dyplomaci są czujni i spostrzegawczy, zwracają uwagę na szczegóły i przypisują im duże znaczenie. Z tego względu oraz z powodu silnego osobistego zaangażowania określają dla innych i dla siebie wysokie standardy w życiu i w pracy. Dyplomaci mają wycucie sytuacji i wiedzą, jak dotrzeć do danej osoby, choć asertywność może wymagać od nich sporego wysiłku.

Gwarancja wysokiej jakości

Z naszych badań wynika, że Dyplomaci cenią sobie pracę jako członek zespołu i dobrze sprawdzają się w roli osoby łagodzącej wewnętrzne konflikty. Zdecydowanie wolą utrzymywanie satysfakcjonujących długoterminowych relacji z klientami lub współpracownikami niż częste nawiązywanie nowych kontaktów. Zależy im na zapewnieniu bezpieczeństwa, wysokiej jakości i trwałości rozwiązań oraz zadowoleniu klientów. Chętnie i sprawnie posługują się dokumentami.

Stabilność i bezpieczeństwo

Dyplomaci unikają zajęć, które wymagają od nich działania w zmiennych warunkach, szczególnie w sytuacjach ryzykownych lub kryzysowych. Oceniają perswazję, wywieranie wpływu, a także prowadzenie negocjacji jako niezgodne ze swoją naturą. Podobnie problemem może być dla nich decydowanie o zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników.

Co wyróżnia Dyptomatów?

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

Dyplomata najczęściej ze wszystkich Badaczy opisuje siebie jako: uczuciowy, troskliwy i życzliwy.

Style Działania Badaczy



ULTRABADACZ

zorganizowanie warunki, doskonalanie rozwiązań



ANALITYK

operowanie systemami, analiza, planowanie



DYPLOMATĄ

długoterminowe relacje, zapewnianie wysokiej jakości



STRATEG

zadania badawcze, naukowe, cele długoterminowe



IDEALISTA

współpraca, mediacje, estetyka rozwiązań



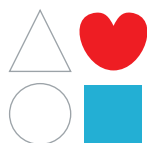
INDYWIDUALISTA

samodzielne projekty, niezależna praca



REALISTA

zadania praktyczne i konkretne, zapewnianie bezpieczeństwa



Twój Styl Działania: **Dyplomata**

Twoja rola w Procesie FRIS®

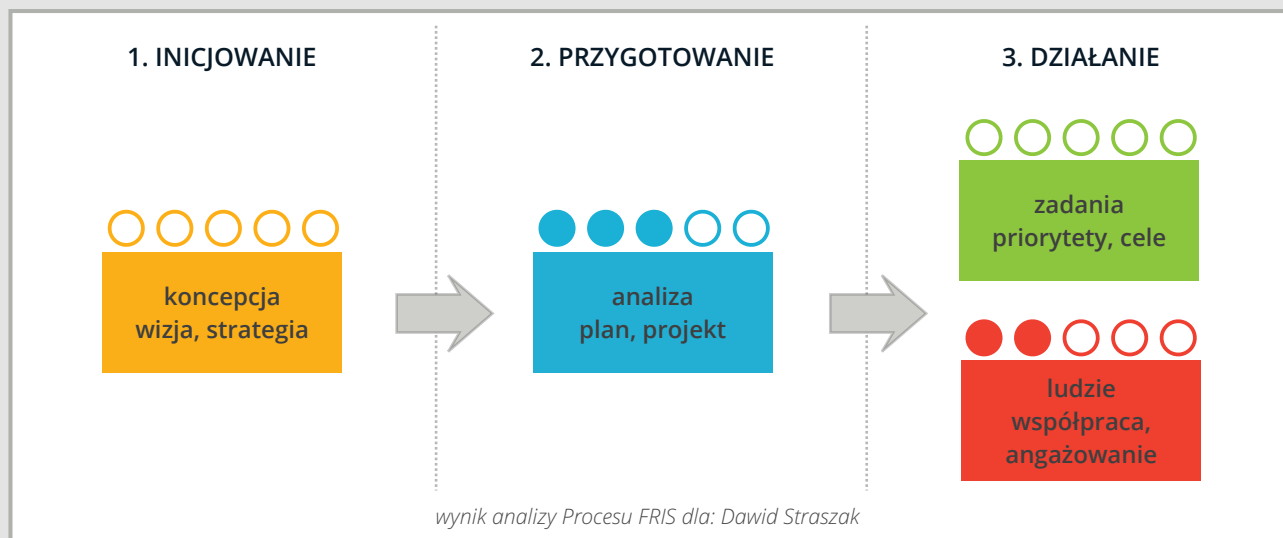
Proces FRIS to model przebiegu procesu od momentu zainicjowania do etapu wdrożenia. Pokazuje na jakich etapach przedsięwzięć najlepiej wykorzystasz swoje silne strony.

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

Dominująca perspektywa struktur sprawia, że najbardziej angażującym dla Ciebie zadaniem jest docieranie do sedna problemu o zawilej i niejasnej naturze. Dużą satysfakcję osiągasz, gdy udoskonalaszy obecne lub opracowujesz nowe optymalne rozwiązanie. Pochłaniają Cię zadania, w których samodzielnie ustalasz plan działania i wprowadzasz własne zasady organizacji. „Stan uskrzydlenia” pojawia się, gdy przekształcasz chaos w system, czyli czynisz go zrozumiałym, kompletnym i spójnym.

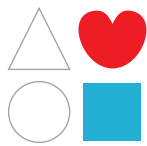
Zdaniem psychologa Mihaly Csikszentmihalyi, autora teorii przepływu (ang. flow), najwyższą satysfakcję życiową przynosi realizacja ambitnych zadań, w których człowiek aktywnie wykorzystuje w działaniu swoje silne strony. W „stanie uskrzydlenia” człowiek osiąga pełnię koncentracji, zaangażowania i produktywności.

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



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 pojawiają się powroty do wcześniejszych etapów.



Twój Styl Działania: **Dyplomata**

Czy muszę w sobie coś zmienić?

Jako Dyplomata możesz zastanawiać się, jak wpływa na Twoje możliwości „brak” Faktów i Idei. Czy to oznacza, że Dyplomata unika zmian?

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.

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

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 pozornie sprzecznych 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.



Nieaktywna perspektywa IDEE wyraża postawę CHRONIĘ.

Oznacza dążenie do zapewnienia trwałości poprzez systematyczną dbałość i stopniowy rozwój. Jest to podejście ułatwiające zapewnienie bezpieczeństwa.



Aktywna perspektywa STRUKTURY wyraża postawę ROZWAŻAM.

Oznacza dążenie do uzupełniania wiedzy i pełnego jej zrozumienia przed rozpoczęciem działania. Jest to podejście ułatwiające podejmowanie racjonalnych decyzji.

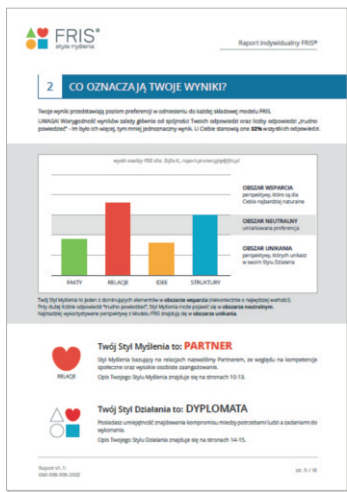
Czy Dyplomata może zachęcać do zmian?

Pęd do zmian jest najbardziej charakterystyczny dla osób, które mają jednocześnie silne Fakty i Idee. Nie oznacza to jednak, że Dyplomata zawsze i za wszelką cenę chce utrzymywać status quo. Dyplomata zanim decyduje, że podejmie się zmian, bierze pod uwagę zarówno realność osiągnięcia celu jak i jego wpływ na wszystkie osoby, których dotyczy. Traktuje więc zmianę jak proces, który nie tylko musi wynikać z rzeczywistych potrzeb, ale również być przemyślany, zaplanowany i przetestowany pod kątem możliwych konsekwencji. Jeżeli zatem zachodzi obawa, że cel jest nierealny lub pewne osoby zostały pominięte w ustaleniach, Dyplomata może wstrzymać proces zmian, aż wszystko zostanie rozpatrzone.

Natomiast kiedy zmiana jest zaplanowana przez samego Dyplomate lub kiedy zostanie przez niego zaakceptowana, będzie on wytrwale i konsekwentnie dążyć do jej wdrożenia, jednocześnie skutecznie przekonując do niej innych.

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 najchętniej 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 rozszerzenie 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 psychologiczno-psychometra. Więcej można przeczytać na stronie www.fris.pl/projekt.

Czy mój Styl Myślenia może się zmienić?

W psychologii poznawczej 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 Styl 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, doradcom 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 skadernicki, 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?



MÓJ STYL FRIS:
Badacz
w działaniu
Dyplomata

wspierający
Relacje

cierpliwy
struktury 8

rozważny
struktury 6

f Podziel się swoim Stylem FRIS!

www.fris.pl

www.fris.pl/moj-styl-fris/badacz-dyplomata



Instrukcja obsługi Badacza :)

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-badacz

Niniejszy raport bazuje na Metodologii FRIS® (www.fris.pl), której autorem jest dr inż. Anna Samborska-Owczarek.

Opracowanie raportu: Anna Samborska-Owczarek, projekt i redakcja: Paweł Owczarek.

Wszystkie prawa zastrzeżone. Niniejsze opracowanie chronione jest prawem autorskim.

FRIS to towarowy znak słowny objęty prawem ochronnym udzielonym przez Urząd Patentowy RP.