



Raport indywidualny FRIS®

Przygotowany dla:

Jan Kowalski

FRIS® - prosty, praktyczny, polski

www.fris.pl | info@fris.pl

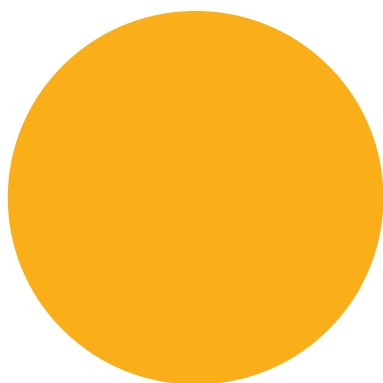
Ważne!

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.

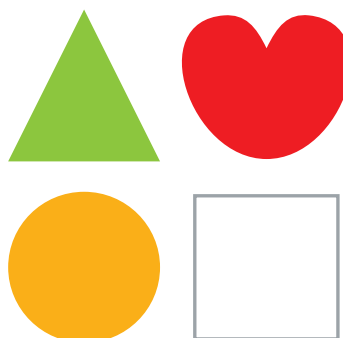
Treść raportu opisuje najbliższy Tobie profil Stylu Myślenia i Stylu Działania wynikający z odpowiedzi, których udzieliłeś w Kwestionariuszu Stylów Myślenia FRIS. Dotyczą one Twoich preferencji poznawczych oraz naturalnych sposobów działania i nie stanowią kompletnego opisu Twojej osobowości, tylko tych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



Styl Działania:
Entuzjasta

Jan Kowalski

Wizjoner, w działaniu Entuzjasta

W pierwszej chwili najsilniej skupiasz się na IDEACH.
Dążysz do znajdowania alternatywnych sposobów działania.

Potrafisz skutecznie improwizować,
podchodzisz do nowych działań z energią i optymizmem.

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: Wizjoner	10
Co wiemy o Wizjonerach?	11
Komunikacja z Wizjonerem	12
Jestem Wizjonerem... i co dalej?	13
Twój Styl Działania: Entuzjasta	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.

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)

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.

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 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:



IDEE



FAKTY (+)



RELACJE (+)



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 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.

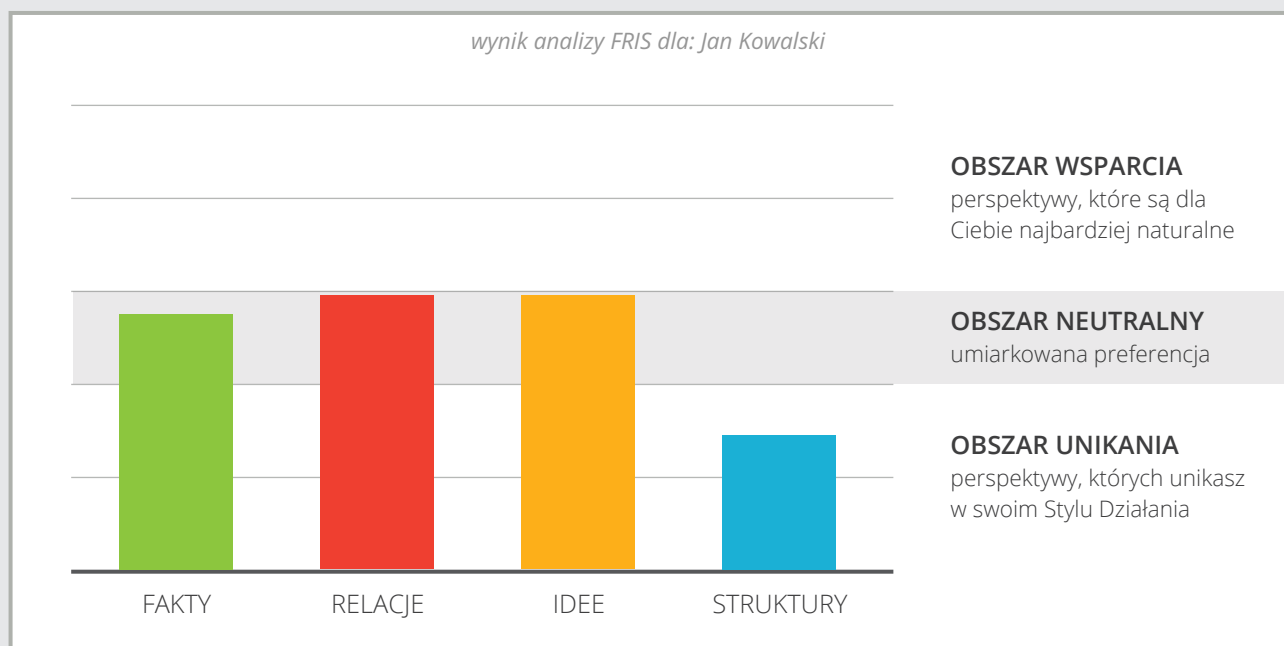
Ujawnia sytuacje, w których jesteś najbardziej skuteczny.

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 **43%** 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**.

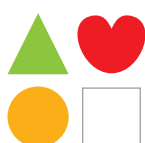


IDEE

Twój Styl Myślenia to: **WIZJONER**

Styl myślenia bazujący na Ideach nazwaliśmy Wizjonerem, ze względu na nowatorskie podejście i swobodę w kreowaniu wizji nowych rozwiązań.

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



Twój Styl Działania to: **ENTUZJASTA**

Potrafisz skutecznie improwizować, podchodzisz do nowych działań z energią i optymizmem.

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



IDEE

Twój Styl Myślenia: **Wizjoner**

Już w pierwszym momencie konfrontacji z problemem umysł Wizjonera skłonny jest do tworzenia nowych koncepcji i uogólniania ich.

Perspektywa idei sprawia, że to, co widzi Wizjoner, stanowi dla niego jedynie jedną z możliwych alternatyw. Wizjoner spontanicznie wychodzi poza ramy sytuacji, znajduje zaskakujące powiązania i błyskawicznie uzyskuje odpowiedź na pytanie: „jak można / co można zrobić inaczej?”. Zazwyczaj chętnie dzieli się swoimi pomysłami już w momencie ich powstawania, zanim je sam przemyśli lub przetestuje, przez co nie zawsze są one odbierane tak, jak on tego oczekuje.

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

Spojrzenie z lotu ptaka

Perspektywa idei to spojrzenie globalne, obejmujące całość sytuacji. Z tego powodu Wizjoner woli skupiać się na rozważaniu ogólnej koncepcji, tworzeniu głównej strategii i wytyczaniu kierunków działania. Kiedy przychodzi do dopracowania „prozaicznych” szczegółów i odpowiedzi na konkretne pytania motywacja Wizjonera może znacząco spaść.

Elastyczność i kreatywność

Wszystkie Style Myślenia są zdolne do tworzenia kreatywnych rozwiązań. Należy jednak zaznaczyć, że jedynie Wizjoner może pochwalić się spontaniczną, wręcz odruchową kreatywnością. Łatwo schodzi z wytyczonych ścieżek, odrzuca wskazówki i obowiązujące zasady. Nie potrzebuje wiele czasu, żeby zaproponować alternatywne wersje rozwiązań, nawet w dziedzinach, na których właściwie się nie zna. Wtedy Wizjoner potrafi znaleźć nowatorski pomysł na efekt końcowy, nie znając drogi do tego celu.

Indywidualizm

Nawet najbardziej towarzyski Wizjoner jest w dużej mierze indywidualistą, a w zespole stanowi raczej źródło pomysłów niż spoiwo grupy. Zafascynowany jakąś ideą może sprawiać wrażenie oderwanego od rzeczywistości i mieć problem z „właściwym” funkcjonowaniem w grupie. Ponieważ Wizjonerzy cenią sobie oryginalne podejście i testowanie nowych możliwości, zdarza się, że zadziwiają w towarzystwie niekonwencjonalnym, odważnym zachowaniem.

Częste początki

Silne strony Wizjonera najlepiej ujawniają się na początku przedsięwzięcia. Można odnieść wrażenie, że odczuwa on większą satysfakcję z wymyślenia czegoś, niż wcielenia tego w życie. Szybko zastępuje stary pomysł nowym, nawet jeśli chwilę wcześniej był do niego bardzo przekonany. Z tego powodu Wizjoner więcej rzeczy rozpoczyna, a mniej kończy. Swobodnie zmienia też strategię w trakcie trwania przedsięwzięcia.

Zmiany i eksperymenty

Wizjoner nie może robić tego samego w ten sam sposób przez dłuższy czas. Umysł skłania go do zmian, eksperymentowania i improwizacji. Systematyczność i konsekwencja wymagają od niego konkretnego wysiłku. Wizjonerzy, którzy są świadomi tej strony swojej natury, doceniają się więc za sytuacje, w których wygrali z chęcią porzucenia realizowanego zadania na rzecz innego, bardziej interesującego.

Abstrakcje i teorie

Z perspektywy idei do wszystkiego można dodać teorię, wszystko można uogólnić i wykryć uniwersalne zasady. Wizjoner nie potrzebuje osobiście zapoznać się z problemem, który chce rozwiązać. Czasem nawet im mniej o nim wie, tym bardziej odkrywcze pomysły przychodzą mu do głowy. Większość Wizjonerów interesuje się wieloma rzeczami z bardzo odległych dziedzin, ale często bardzo ogólnie, nie wchodząc w proces specjalizacji. Lubią o sobie mówić, że są wszechstronni.



IDEE

Twój Styl Myślenia: **Wizjoner**

Co wiemy o Wizjonerach?

21% osób w badaniu Stylów Myślenia to Wizjonerzy.

Znacznie więcej mężczyzn niż kobiet uznaje perspektywę idei za bardziej dla siebie naturalną. Najbardziej cenią w sobie indywidualizm i kreatywność, podkreślając jednocześnie spontaniczność i aktywność, z jaką podejmują nowe wyzwania. Najrzadziej wybierają określenia związane z systematycznością, konsekwencją i innymi tradycyjnymi wartościami.



Najczęściej opisują siebie:

niekonwencjonalny, twórczy, pomysłowy, przedsiębiorczy, spontaniczny, entuzjastyczny, wszechstronny, aktywny



Najrzadziej opisują siebie:

rozważny, uporządkowany, sumienny, dokładny, systematyczny, przeznany, troskliwy, odpowiedzialny

Jak to, nie jestem odpowiedzialny?!

Spośród wszystkich Stylów Myślenia, Wizjonerzy najrzadziej wybierają określenie „odpowiedzialny”, jako trafnie opisujące swoją osobę. Przypadek, samokrytyka, a może autoironia?

Wizjonerzy to osoby, które najlepiej wykorzystują silne strony swojego umysłu w początkowych fazach przedsięwzięcia. Zapewniają świeże spojrzenie i inspirujące pomysły. Potrafią zastąpić jedną obiecującą strategię nową, zupełnie odmienną i często robią to w tempie nie pozwalającym innym nadążyć za zmianami. Jeżeli w dalszej kolejności rewolucyjny pomysł Wizjonera zostanie przekazany w ręce osób, które potrafią go wdrożyć, możemy spodziewać się sukcesu.

Jeżeli natomiast Wizjoner sam zabiera się za dalsze etapy projektu może napotkać dwa poważne problemy. Przede wszystkim wraz z rozwojem przedsięwzięcia i pojawieniem się „prozaicznych” lub powtarzalnych czynności znacząco spada jego motywacja. Do tego jest skłonny do zmian, nawet bardzo istotnych, niezależnie od stopnia zaawansowania prac. Te dwa aspekty mogą obniżać skuteczność Wizjonera w finalizowaniu już zaplanowanych spraw i wystawiać go na krytykę. Osoby o innym Stylu Myślenia mogą uważać za właściwe i odpowiedzialne kontynuowanie prac, podczas gdy Wizjoner widzi już nowe bardziej obiecujące kierunki działania.



IDEE

Twój Styl Myślenia: **Wizjoner**

Komunikacja z Wizjonerem

Wizjoner w rozmowie może zadziwiać oryginalnymi przemyśleniami, łatwością kojarzenia wiadomości z różnych dziedzin i szybkością formułowania argumentów.

Wizjonerzy, którzy są ekstrawertyczni, bywają inspirującymi mówcami. Ci bardziej introwertyczni – cenionymi doradcami. Współpraca z Wizjonerem czasem bywa jednak trudna. Wizjoner ma skłonność do dzielenia się swoimi pomysłami, zanim je jeszcze przemyśli i łatwo zmienia strategię porwany nową ideą, co może zmniejszać jego wiarygodność w oczach innych osób. W rozmowie z Wizjonerem dyskomfort sprawiać może jego tendencja do częstych zmian tematu, generalizowania i oczekiwania, że „inni wiedzą, co ma na myśli”. Wizjoner najwięcej wnosi do zespołowego przedsięwzięcia w początkowym etapie określania wizji i strategii.

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

Dyskusja Wizjonera z **Zawodnikiem** to starcie dwóch zupełnie różnych punktów widzenia: „co może być” oraz „co faktycznie jest”. Zawodnika możesz odbierać jako przyziemnego, krytykującego i bez wyobraźni. Będzie irytować Cię twierdząc, że trzeba działać, a nie fantazjować. Zwróć uwagę, że Zawodnicy faktycznie często osiągają założone cele i być może Zawodnik jest właśnie tą osobą, która będzie wiedziała, jak wcielić w życie Twoje pomysły.



RELACJE

Rozmowa z **Partnerem** może być dla Ciebie przyjemnością, bo uprzejmie słucha o Twoich pomysłach i jest mniej krytyczny niż inne Style Myślenia. Zwróć uwagę na to, że Partner unika konfliktów, więc jeżeli uznaje Twoje plany za chybione, może Ci o tym nie powiedzieć lub użyć do tego bardzo zawoalowanego sposobu. Pamiętaj jednak, że nie ma jednak lepszej osoby do współpracy w zespole oraz do nakłaniania innych do uczestnictwa w Twoim przedsięwzięciu.



IDEE

Dwóch **Wizjonerów** to przepis na wielogodzinną dyskusję o problemach wszechświata. Świetne porozumienie, dziesiątki pomysłów i inspiracji, z których jednak niewiele przechodzi potem do fazy realizacji. Współpraca z drugim Wizjonerem jest niezwykle cenna na początku przedsięwzięcia, kiedy klaruje się wizja i strategia. Na dalszych etapach warto zaangażować osoby o innych Stylach Myślenia, które będą bardziej zmotywowane do działania.



STRUKTURY

Badacz zaraz po usłyszeniu Twoich pomysłów zada Ci mnóstwo pytań o szczegóły, których Ty prawdopodobnie nie zdążyłeś jeszcze przemyśleć. Możesz się niecierpliwić tym, że nie docenia nowatorskości Twojej idei, tylko rozkłada ją na czynniki pierwsze i koncentruje się na mało znaczących kwestiach. Warto docenić jednak, że właśnie Badacz jest osobą, która może surową koncepcję zmienić w przemyślany plan działania, projekt lub prototyp.

Twój Styl Myślenia: **Wizjoner**

Jestem Wizjonerem... i co dalej?

Zapewne zgodzisz się, że spontaniczna otwartość na nowe idee i naturalna ciekawość świata to określenia, które bardzo dobrze Ciebie opisują.

Wielu Wizjonerów mówi o tym, że od dawna towarzyszy im poczucie, że „myślą inaczej” niż osoby w ich otoczeniu. Już w dzieciństwie perspektywa idei objawia się niezwykłą pomysłowością i nietypowymi zainteresowaniami. Nie zawsze spotyka się to ze zrozumieniem i wsparciem, a niekiedy powoduje, że Wizjoner chce wtopić się w tłum, myśleć i działać podobnie jak inni – systematycznie, metodycznie, konsekwentnie.

Prawdopodobnie najważniejsze dla Ciebie w koncepcji Stylów Myślenia jest to, że zostają zauważone i docenione Twoje naturalne silne strony:

- elastyczność w myśleniu i łatwość dostrzegania alternatyw,
- otwartość na zmiany i eksperymenty,
- umiejętność syntezy informacji z wielu źródeł,
- spontaniczne odkrywanie nowych powiązań i odniesień,
- podejmowanie inicjatywy w sytuacjach niejednoznacznych lub przy braku dostatecznej informacji.

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 wynikają ze skłonności do patrzenia na problem z wielu różnych punktów widzenia, rezygnowania z utartych schematów i gotowych, oczywistych rozwiązań. Są to umiejętności niezwykle cenne, jeżeli umiesz z nich korzystać świadomie, czyli wiesz kiedy i w jakich okolicznościach Twoje „oryginalne myślenie” przyniesie najlepsze owoce. Podpowiedzią jest Twój Styl Działania (kolejna strona).

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 Wizjonera:

- Noś przy sobie notes i długopis. Nowe pomysły pojawiają się spontanicznie i w różnych sytuacjach, choćby pod prysznicem. Nie daj im ulecieć!
- Czy miewasz poczucie, że masz jednocześnie dwa przeciwstawne poglądy na tę samą sprawę? Do tego oba są podobnie silne? Jest to typowe dla bardzo kreatywnych jednostek, jednak bywa niezrozumiałe dla innych i może narażać Cię na krytykę.
- Interesuje Cię wiele tematów z różnych, odległych dziedzin? Zazwyczaj Wizjonerom wystarcza ich dość ogólna znajomość. Nie dążą usilnie do specjalizacji, gdyż ograniczyłoby to możliwość eksplorowania innych fascynujących obszarów. Bądź świadomy, że niektórzy mogą Ci zarzucić, że Twoja wiedza jest powierzchowna. Jeżeli jednak połączysz to ze swoją umiejętnością szybkiego kojarzenia informacji z różnych dziedzin, sprawisz wrażenie na rozmówcy.
- Szybko uogólniasz, a jednocześnie umniejszasz znaczenie wyjątków od reguł, które odkryłeś. Staraj się kontrolować skłonność do generalizowania i wyciągania szybkich, zbyt pochopnych wniosków.
- Wracaj regularnie do swoich dawnych pomysłów (pod warunkiem, że gdzieś je zapisałeś!). Być może właśnie teraz okoliczności sprzyjają temu, żeby któryś z nich wcielić w życie.
- Lubisz wymyślać. Znajdź tych, co lubią realizować.



Twój Styl Działania: **Entuzjasta**

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.

Wizjoner-Entuzjasta to osoba, która unika w działaniu perspektywy struktur. Sprawia wrażenie osoby swobodnej, spontanicznej, która nie traci wiele czasu na analizowanie, planowanie czy komplikowanie. Entuzjasta podchodzi do nowych przedsięwzięć aktywnie i z energią, często wykazując wysoki poziom optymizmu. Unikając nadmiernego planowania, unika też zazwyczaj innych formalności, dokumentowania, organizowania warunków pracy. Nie stara się być przesadnie racjonalnym ani drobiazgowym. Jest praktykiem i stawia na efektywność.

W poszukiwaniu zmian

Z naszych badań wynika, że Entuzjaści poszukują okazji do wykazania się spontanicznością i improwizacją. Preferują pracę w dynamicznych warunkach, również łączącą się z ryzykiem. Wolą nieformalne struktury, które pozwalają im na przeprowadzanie eksperymentów, wprowadzanie zmian, a także regularne nawiązywanie nowych kontaktów. Nie unikają wywierania wpływu i perswazji. Chętnie występują w roli trenera i coacha, a wielu wysoko ocenia działalność o charakterze twórczym i artystycznym.

Musi się coś dziać!

Entuzjaści nisko oceniają czynności związane z pracą biurową lub stacjonarną, dokumentami, operacjami matematycznymi czy finansowymi, gromadzeniem i analizą danych. Jeśli muszą planować, wolą robić to na bieżąco niż opracowywać długoterminowe strategie.

Co wyróżnia Entuzjastów?

Osoby o Twoim Stylu Działania, mogą być Wizjonerami, ale też Zawodnikami lub 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.

Entuzjasta najczęściej ze wszystkich Wizjonerów opisuje siebie jako: energiczny, entuzjastyczny i towarzyski.

Style Działania Wizjonerów



ULTRAWIZJONER

wprowadzanie zmian, działania kreatywne, strategia



GRACZ

przedsiębiorczość, działania w warunkach kryzysu i ryzyka



HUMANISTA

inspirowanie, nauczanie, kreowanie, sztuka



STRATEG

zadania badawcze, naukowe, cele długoterminowe



IDEALISTA

współpraca, mediacje, estetyka rozwiązań



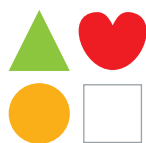
INDYWIDUALISTA

samodzielne projekty, niezależna praca



ENTUZJASTA

działania improwizowane, nieformalne struktury



Twój Styl Działania: **Entuzjasta**

Twoja rola w Procesie FRIS®

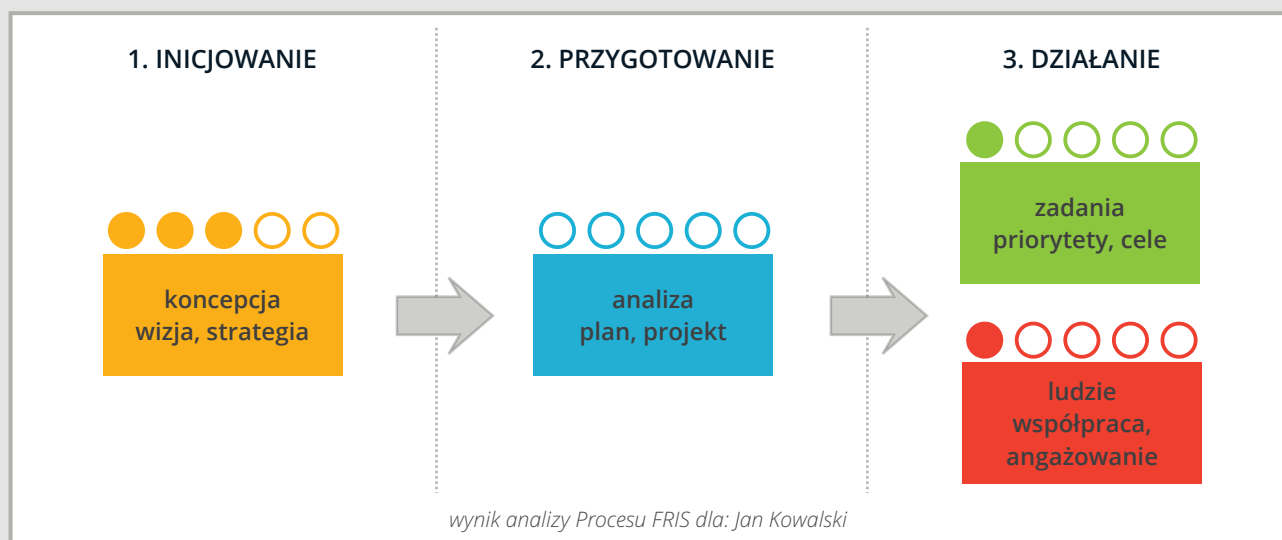
Proces FRIS to model przebiegu procesu od momentu zainicjowania do etapu wdrożenia. Pokazuje na jakich etapach przedsięwzięć najlepiej wykorzystasz swoje silne strony.

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

Ponieważ Twoją dominującą perspektywą są idee, największą satysfakcję z pracy odczuwasz wtedy, gdy zajmujesz się czymś nowym, do tej pory niewypróbowanym. Najsilniej angażujesz się, gdy podążasz za swoją wizją, tworzysz strategię i jesteś prekursorem zmian. Pochłaniają Cię zadania, w których masz okazję pracować nad czymś unikalnym, gdy wykraczasz poza to, co znane i oczywiste. Pozwalając swojemu umysłowi na swobodną eksplorację pomagasz mu osiągnąć „stan uskrzydlenia”.

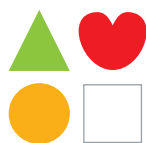
Zdaniem psychologa Mihály Csikszentmihályi, autora teorii przepływu (ang. flow), najwyższą satysfakcję życiową przynosi realizacja ambitnych zadań, w których człowiek aktywnie wykorzystuje w działaniu swoje silne strony. W „stanie uskrzydlenia” człowiek osiąga pełnię koncentracji, zaangażowania i produktywności.

Zgodnie z modelem FRIS, Entuzjasta ujawnia najsilniej potencjał swojego Stylu Działania na etapach inicjalizacji oraz wdrażania projektu. Aby zobrazować Twoje indywidualne preferencje, rozdzieliliśmy między te obszary łącznie 5 punktów. Przeciwny do Twojego Stylu Działania, który najlepiej realizuje się w pozostałej fazie to UltraBadacz.



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: **Entuzjasta**

Czy muszę w sobie coś zmienić?

Jako Entuzjasta być może dziwisz się, dlaczego w Twoim Stylu Działania „brakuje” Struktury. Czy oznacza to, że Entuzjasta jest niezorganizowany?

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.

Entuzjastę zaliczamy do tzw. wszechstronnych Stylów Działania. Oprócz dominującej perspektywy – Stylu Myślenia – bardzo cenną informację o Tobie niesie perspektywa, która jest przez Ciebie najbardziej unikana, czyli Struktury.

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:



Aktywna perspektywa FAKTY wyraża postawę **DECYDUJĘ.**

Oznacza dążenie do jednoznacznego określania swojego stosunku do osób, spraw i zdarzeń. Jest to podejście ułatwiające ocenianie i wydawanie opinii.



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.

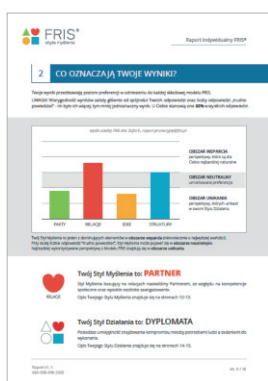
Czy Entuzjasta może być zorganizowany?

Rzeczywistość pokazuje, że Entuzjaści potrafią świetnie organizować czas i zasoby. Nie robią tego jednak z perspektywy Struktury, czyli poprzez systematyczne wprowadzanie porządku, ładu czy konstruowanie szczegółowych planów działania. Naturalne dla Entuzjasty jest planowanie strategiczne – krokami milowymi, a następnie sprawne zarządzanie czasem i innymi zasobami na bieżąco.

Czy to oznacza, że Entuzjasta powinien się trzymać z daleka od harmonogramów i raportów? W zasadzie nic nie stoi na przeszkodzie, żeby Entuzjasta nabył takie umiejętności. Jego styl działania sprawia jednak, że prawdopodobnie nadal chętniej będzie improwizował niż skrupulatnie realizował kolejne kroki ustalonego planu, a dokumenty i tabelki raczej nigdy nie staną się jego żywiołem.

3 FRIS® JAKO NARZĘDZIE

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



Raport indywidualny FRIS®

Dokument, który właśnie czytasz, to najważniejsze narzędzie FRIS - nie tylko diagnozuje Twoje predyspozycje, ale również udziela wskazówek w jakich działaniach się najlepiej sprawdzasz, jak powinieneś skutecznie podchodzić do rozwiązywania problemów i jak najlepiej powinieneś komunikować się z osobami o Twoim lub innych Stylach Myślenia. Raport zawiera również informacje o tym jak odpowiadały i jakie miały preferencje inne osoby o Twoim Stylu Myślenia FRIS.



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.



Raport rekrutacyjny FRIS®

Najważniejsze informacje o sposobie myślenia i działania kandydata w podręcznej, skondensowanej formie, wspomagające analizę predyspozycji kandydata.

Raport opisuje potencjalne silne strony, możliwe źródła problemów oraz preferencje dotyczące aktywności i warunków pracy. Zawiera również dopasowane propozycje pytań do wywiadu behawioralnego, dzięki którym rekrutujący szybciej zapozna się z kompetencjami kandydata.

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 psychologii 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 akademicki, 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. Nosál, *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?



www.fris.pl/moj-styl-fris/wizjoner-entuzjasta



Instrukcja obsługi Wizjonera :)

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-wizjoner

System FRIS®

Wizja rozwoju i obszarów zastosowań narzędzi FRIS.



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.