



Raport indywidualny FRIS®

Przygotowany dla:

Jan Nowak

4d5205

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.

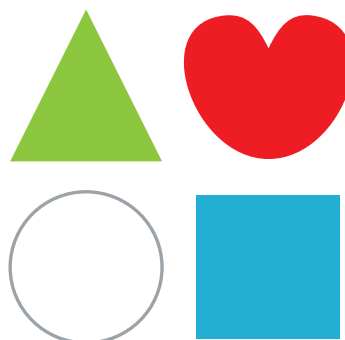
Treść raportu opisuje najbliższy Tobie profil Stylu Myślenia i Stylu Działania wynikający z odpowiedzi, których udzieliłeś w Kwestionariuszu Stylów Myślenia FRIS. Dotyczą one Twoich preferencji poznawczych oraz naturalnych sposobów działania i nie stanowią kompletnego opisu Twojej osobowości, tylko tych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



Styl Działania:
Realista

Jan Nowak

Zawodnik, w działaniu Realista

W pierwszej chwili koncentrujesz się na **FAKTACH**.
Orientujesz się na cel i szybko określasz priorytety.
Potrafisz konsekwentnie realizować zaplanowane zadania,
działając w sposób rozsądny i racjonalny.

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: Zawodnik	10
Co wiemy o Zawodnikach?	11
Komunikacja z Zawodnikiem	12
Jestem Zawodnikiem... i co dalej?	13
Twój Styl Działania: Realista	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 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 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:



FAKTY



RELACJE (+)



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 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:

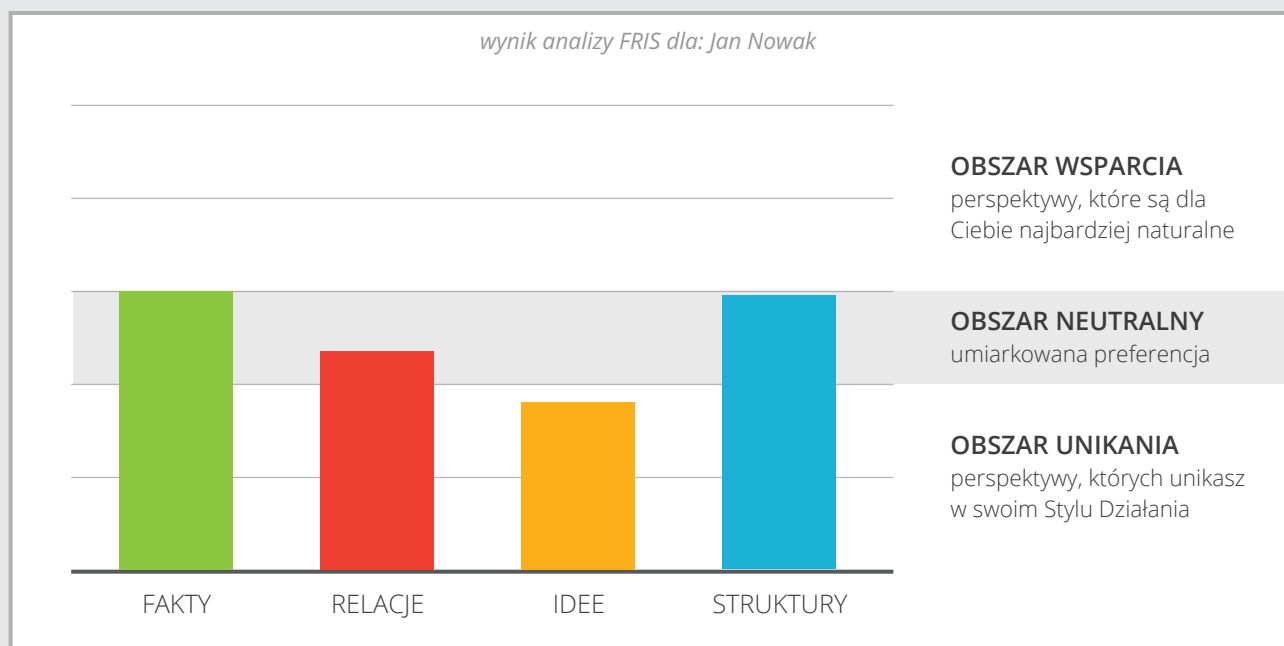
- Uwzględnia dodatkowe preferencje, doświadczenie, upodobania, itp.
- Rozwija się i może ulegać zmianom w trakcie życia.
- Można go łatwo określić poprzez obserwację osoby w działaniu.
- Stanowi kompozycję wyników wszystkich składowych FRIS.

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 **46%** 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**.



Twój Styl Myślenia to: **ZAWODNIK**

Twoją dominującą perspektywą z modelu FRIS są Fakty. Styl Myślenia bazujący na Faktach nazwaliśmy Zawodnikiem, ze względu na silne zorientowanie na cel oraz łatwość ustalania priorytetów.

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



Twój Styl Działania to: **REALISTA**

Potrafisz konsekwentnie realizować zaplanowane zadania, działając w sposób rozsądny i racjonalny.

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



FAKTY

Twój Styl Myślenia: **Zawodnik**

W konfrontacji z nowym problemem Zawodnik szybko ocenia sytuację i identyfikuje fakty, czyli to, co jest według niego obiektywne i niepodważalne.

W dalszej kolejności skupia się na tych kilku faktach, które uważa za przydatne z punktu widzenia osiągnięcia konkretnego celu. Ignoruje elementy lub aspekty sytuacji, które uważa za niejednoznaczne lub niewiarygodne, np. gdy podejrzewa, że wynikają z czyjegoś subiektywnego odczucia. Ograniczając ilość informacji i upraszczając problem, przyspiesza podejmowanie decyzji i zmierza do tego, aby jak najszybciej podjąć działania.

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

Zorientowany na cel

Ze wszystkich Stylów Myślenia Zawodnik jest najsilniej skoncentrowany na działaniach, które mają go doprowadzić do założonego celu. Podczas realizacji zadania jest silnie skupiony na „tu i teraz”, więc unika jednoczesnego angażowania się w wiele przedsięwzięć.

Z tego powodu zdarza mu się ignorować nadchodzące nowe informacje lub nowe zadania. Uznaje je za nieistotne lub powraca do nich dopiero po dotarciu do celu.

Działa sekwencyjnie

Zawodnik pracuje realizując zadania krok po kroku i oczekuje, że jedno będzie wynikać z drugiego. Najlepiej uczy się w praktyce, szczególnie, jeżeli wcześniej uzyska związałą i jednoznaczną instrukcję. Kilkakrotne samodzielne powtórzenie zestawu czynności sprawia, że uznaje, że opanował nową umiejętność.

Ufa logice faktów

Patrząc na świat z perspektywy faktów, Zawodnik może być przekonany, że wszystko, co go otacza można poddać logicznej ocenie i wyciągnąć obiektywne wnioski. Korzysta z niewielu odrębnych kategorii myślowych, co pozwala mu na szybkie dokonywanie klasyfikacji i wydawanie opinii. Wskutek tego może uznawać swoje opinie za fakty i w ten sposób tworzyć pewne schematy, z których niechętnie potem wychodzi.

Zawodnik uznaje za rozsądne unikanie rozważania emocji podczas podejmowania decyzji i dzięki temu najmniej ulega wpływom z zewnątrz.

Konkretny i praktyczny

Zawodnik lubi stawiać przed sobą konkretne, mierzalne, najchętniej krótkoterminowe cele, po których może szybko przejść do kolejnych wyzwań. Irytuje go powracanie do dawno zamkniętych spraw. Oczekuje, aby to, czego się od niego wymaga było jednoznacznie zdefiniowane, bez ryzyka niedomówień i bez domysłów. Najchętniej pozyskuje fakty w drodze osobistego doświadczenia. Woli sam zaobserwować, dotknąć, zmierzyć, zważyć. Unika teorii, abstrakcji, przypuszczeń.

Zdecydowany

Zawodnik jest szybko przekonany o tym, że jego zamierzenia są słuszne, a decyzje trafne. Kiedy sam nie wie, potrafi jednak zaufać opiniom ekspertów. Nie ma w zwyczaju nadmiernie analizować faktów, które zostały przez niego wcześniej pozytywnie zweryfikowane. Nie oczekuje też przesadnie obszernych zbiorów danych lub liczb z dokładnością do wielu miejsc po przecinku. Stara się bowiem nie tracić czasu na niuanse, od których niewiele zależy. Jeżeli podejmie decyzję, niechętnie ponownie ją rozważa.

Bezpośredni i rzeczowy

Fakty są prawdziwe lub nie są faktami. Zawodnik szybko ustala A czy B i w wielu sytuacjach może wydawać się zbyt kategoriyczny. Swoją decyzję deklaruje wprost i nie ma cierpliwości „owijać w bawełnę”. Woli, kiedy inni również komunikują się z nim w sposób konkretny i bezpośredni. Ciężko od niego oczekiwać odczytywania aluzji czy głęboko ukrytych znaczeń. Zawodnik po prostu nie ma zwyczaju się ich doszukiwać.



FAKTY

Twój Styl Myślenia: **Zawodnik**

Co wiemy o Zawodnikach?

17% osób w badaniu Stylów Myślenia to Zawodnicy.

Większa liczba mężczyzn, niż kobiet uznaje perspektywę faktów za najbardziej dla siebie naturalną. Zawodnicy cenią w sobie przede wszystkim skuteczność, którą rozumieją jako umiejętność osiągnięcia celów w konkretny i praktyczny sposób. Najbardziej odnoszą się w swoim opisie do emocji i relacji międzyludzkich, co wskazuje, że jest to obszar, w który muszą włożyć więcej świadomego wysiłku.



20% mężczyzn

16% kobiet



Najczęściej opisują siebie:

zdecydowany, stanowczy, bezpośredni,
systematyczny, praktyczny, pragmatyczny,
energiczny, zaradny



Najbardziej opisują siebie:

taktowny, troskliwy, uczuciowy, wspierający,
twórczy, życzliwy, tolerancyjny,
niekonwencjonalny

Jak to, nie jestem wspierający?!

Wśród 40 określeń zaproponowanych do wyboru uczestnikom badania, „troskliwy” i „wspierający” pojawiają się w ostatniej piątce rankingu Zawodników. Czyżby Zawodnicy przyznawali się to tego, że mniej dbają o innych?

Zawodnikom, podobnie jak innym, zależy na utrzymywaniu głębokich i satysfakcjonujących związków międzyludzkich. Podobnie jak inni, udzielają bliskim wsparcia i okazują troskę, robią to jednak głównie z perspektywy faktów. Zawodnicy nie pytają co kwadrans „jak się czujesz?”, nie zagłaskują i nie wtórują płaczącym. Wolą działać w czyimś interesie. Chcą udzielać konkretnego namacalnego wsparcia. Pomagają nie myślą czy słowem, lecz czynem.

Oczekiwania osób o innym Stylu Myślenia wobec Zawodników mogą być jednak odmienne. Czasem ktoś oczekuje po prostu przytulenia lub pocieszenia, zamiast udzielania rad i natychmiastowego wkraczania do akcji. Prawdopodobnie to właśnie jest przyczyną pozornie „niskich notowań” troski i wsparcia u Zawodników.

Zawodnik wspiera i troszczy się w sposób praktyczny, bezpośredni i zdecydowany. A te cechy właśnie pojawiają się na samej górze rankingu.



FAKTY

Twój Styl Myślenia: **Zawodnik**

Komunikacja z Zawodnikiem

Zawodnicy w komunikacji stawiają na konkret, celowość i zgodność z rzeczywistością.

Nie owijają w bawełnę, nie konstruują skomplikowanych, kwiecistych wypowiedzi. Oczekują jednoznacznych komunikatów, konsekwencji oraz argumentacji opartej o fakty. Kiedy są skoncentrowani na zadaniu, potrafią ograniczyć komunikację do minimum i dopiero po jego zakończeniu być chętni, aby porozmawiać. Problemem dla innych Stylów Myślenia może być to, że Zawodnicy często przedstawiają swoje zdanie w sposób kategoriyczny, traktując własne opinie jak fakty. Mogą także oczekiwać od innych szybkiego przechodzenia do sedna sprawy, deklarowania się oraz decydowania bez głębszego namysłu i rozważania alternatyw. Zawodnik nie jest mistrzem dyplomacji – jeżeli na czymś mu zależy, powie to wprost. Jeżeli nastąpi potrzeba konfrontacji, również nie waha się do niej doprowadzić.

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

Rozmowa z osobą, która myśli i rozumuje podobnie jak Ty może wydawać się prosta i przyjemna, jednak w przypadku **Zawodników** kluczowy jest wspólny cel. Jeżeli nie zgodzicie się w nadrzędnych kwestiach i nie ustaliliście podziału ról, rozmowa z innym Zawodnikiem przypominać będzie starcie wojenne i może być tylko jeden zwycięzca. Najpierw ustalcie wspólny cel i wasze zakresy kompetencji, wtedy współpraca może odnieść skutek.



RELACJE

Osobę, która w pierwszej chwili koncentruje się na relacjach, możesz pochopnie ocenić jako nadwrażliwą i zależną od innych. Zwróć uwagę jednak, że potrafi zauważyć wiele czynników, od których, choć Tobie mogą się wydawać mało nieistotne, zależy powodzenie Twojej sprawy. Są to niewerbalne reakcje, emocje i oczekiwania innych osób. Zadbaj o uśmiech i dobry nastrój **Partnera**, często pytaj go o zdanie, ale nie przyjmuj pierwszych deklaracji jako niezmiennych.



IDEE

Jeżeli oczekujesz konkretów i praktycznego podejścia, **Wizjoner** wystawi Twoją cierpliwość na próbę. Skup się zatem na tym, co potrafi on robić najlepiej: znajdować twórcze rozwiązania problemów, których sam wolisz unikać – niejednoznacznych, zawiłych lub abstrakcyjnych. Wizjoner może z kolei mieć problem z urealnieniem i wcieleniem w życie swoich pomysłów. Ty to potrafisz – spróbuj oprzeć na tym waszą współpracę.



STRUKTURY

Badacz doceni logikę Twoich wypowiedzi, lecz zadziwi Cię ilością pytań o detale, alternatywne wersje, szczegóły Twoich planów. Podobnie jak Ty, jest realistą, jednak znacznie później przechodzi do działania, gdyż potrzebuje czasu, aby zadbać o jakość swoich rozwiązań. Może Cię irytować, że kwestionuje coś, co już dawno ustaliłeś, jednak warto razem z Badaczem przeanalizować, czy coś nie zostało pominięte lub niedopracowane.



FAKTY

Twój Styl Myślenia: **Zawodnik**

Jestem Zawodnikiem... i co dalej?

Dla Zawodnika liczy się przede wszystkim skuteczność podejmowanych działań. Nowa wiedza jest najbardziej cenna, gdy niesie ze sobą możliwość wykorzystania jej w praktyce.

Twój Styl Myślenia wskazuje na to, co potrafisz robić lepiej niż inni, przy niewielkim wysiłku. Kluczem do skutecznego wykorzystania Twojego Stylu Myślenia jest stwarzanie okazji do jak najczęstszego używania swoich silnych stron, którymi są:

- umiejętność **szybkiego** określania priorytetów,
- umiejętność **szybkiego** podejmowania decyzji,
- umiejętność **szybkiej** koncentracji,
- **szybka** diagnostyka: co nie działa i dlaczego,
- **szybka** logika faktów: co z czego wynika.

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.

Twoją silną stroną jest szybkość podejmowanych działań.

Dlaczego zazwyczaj właśnie Ty myślisz najszybciej? Ponieważ nie pozwalasz, żeby Twój tok rozumowania został zdominowany przez domysły, emocje czy nieistotne niuanse. Tutaj kryje się Twój największy atut. To, na jakim polu najlepiej go wykorzystasz mówi Twój Styl Działania (na kolejnej stronie).

Druga strona medalu

Aby więcej osiągać, skupiaj się przede wszystkim na wykorzystywaniu swoich silnych stron, będąc świadomym, które obszary wymagają od Ciebie więcej wysiłku. Warto jest również pamiętać, że osoby o innym Stylu Myślenia mogą interpretować Twoje działania inaczej, niż Ty tego oczekujesz.

Kilka wskazówek dla Zawodnika:

- Bądź świadomy tego, że Twoja logika i konkretność mogą wzbudzać w osobach o innym Stylu Myślenia odczucie, że świadomie pomijasz czynnik ludzki w swoich rozważaniach. Upewnij ich, że tak nie jest.
- Podejście oparte o fakty pozwala Ci skutecznie separować od siebie sfery życia i niezależnie funkcjonować w każdej z nich. Warto poinformować bliskie osoby, że wolisz skupiać się na jednym celu w danym momencie i nie lubisz się rozpraszać.
- W sytuacji, gdy coś nie działa, naturalne dla Ciebie jest to, że chcesz to naprawić. Możesz mieć tendencję do natychmiastowego korygowania nieprecyzyjnych lub niejasnych wypowiedzi innych osób. Oceń czy w danej chwili zachodzi taka konieczność i jak może to zostać odebrane.
- Staraj się nie łączyć oceny czyjegoś intelektu z jego zdecydowaniem czy szybkością reakcji.
- W naturalny i łatwy sposób ustawiasz się w opozycji, nie boisz się rywalizacji i konfrontacji. Kiedy Ty uważasz, że wyrażasz tym swoją opinię, inne Style Myślenia mogą uznać, że dążysz do konfliktu.
- Dla Ciebie prawda jest jedna. Coś jest faktem lub nim nie jest. Może Ci być trudno pogodzić się z tym, że ludzie różnie postrzegają to samo lub nazywają prawdą coś innego, niż Ty. Postaraj się zaakceptować to, że czasem coś nie jest faktem, tylko punktem widzenia.
- Być może zastanawia Cię czasem, dlaczego ludzie tak często przejmują się rzeczami, które według Ciebie nie stanowią powodów do zmartwień? Skupiają się na niuansach lub rzeczach, na które nie mają wpływu. Co więcej, Twoje racjonalne rady wydają się do nich nie trafiać. Teraz już wiesz – to nie są Zawodnicy.



Twój Styl Działania: **Realista**

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.

Zawodnik-Realista to osoba, która unika w działaniu perspektywy idei. Jest to Styl Działania nastawiony na wykorzystywanie i rozwijanie tego, co już jest, a unikający nagłych zmian, ryzyka i eksperymentów. Jest stały w przekonaniach i rozsądny, niechętnie zabiera się za niepewne przedsięwzięcia. Zdecydowanie woli zajmować się tym, co namacalne, rzeczywiste, jest zdecydowanie bardziej praktykiem niż teoretykiem. Czuje się komfortowo w sformalizowanych strukturach, w których każdy wie, co do niego należy. Najefektywniej pracuje, kiedy może przewidzieć, co nastąpi w dalszej kolejności, dlatego lubi być zawsze przygotowany.

Namacalne i konkretne problemy

Z naszych badań wynika, że Realisci zdecydowanie preferują zajęcia o charakterze praktycznym, konkretnym, często też tradycyjnym. Przykładają dużą wagę do zapewniania bezpieczeństwa i zgodności z regułami lub przepisami. Zależy im na wysokiej jakości i niezawodności rozwiązań. Dobrze oceniają pracę z danymi i dokumentami, np. polegającą na tworzeniu raportów, planów, harmonogramów. Sprawnie zajmują się operacjami matematycznymi lub finansowymi oraz logistyką. W relacjach zawodowych wysoko cenią współpracę fachowcami i specjalistami.

Bezpieczne i stabilne warunki

Realisci unikają pracy w zmiennych, dynamicznych warunkach, związanej z ryzykiem i koniecznością improwizacji. Zagadnienia abstrakcyjne, twórcze rozwiązywanie problemów albo poszukiwanie innowacyjnych rozwiązań również nie są przez nich wysoko oceniane. Ewentualne zmiany wolą wprowadzać powoli i stopniowo po starannym przemyśleniu i zaplanowaniu.

Co wyróżnia Realistów?

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

Realista najczęściej ze wszystkich Zawodników opisuje siebie jako: rozważny, uporządkowany i sumienny.

Style Działania Zawodników



ULTRAZAWODNIK

działania w czasie rzeczywistym, zarządzanie zasobami



DZIAŁACZ

praca wśród ludzi, aktywność, krótkoterminowe cele



GRACZ

przedsiębiorczość, działania w warunkach kryzysu i ryzyka



ANALITYK

operowanie systemami, analiza, planowanie



INDYWIDUALISTA

samodzielne projekty, niezależna praca



REALISTA

zadania praktyczne i konkretne, zapewnianie bezpieczeństwa



ENTUZJASTA

działania improwizowane, nieformalne struktury



Twój Styl Działania: **Realista**

Twoja rola w Procesie FRIS®

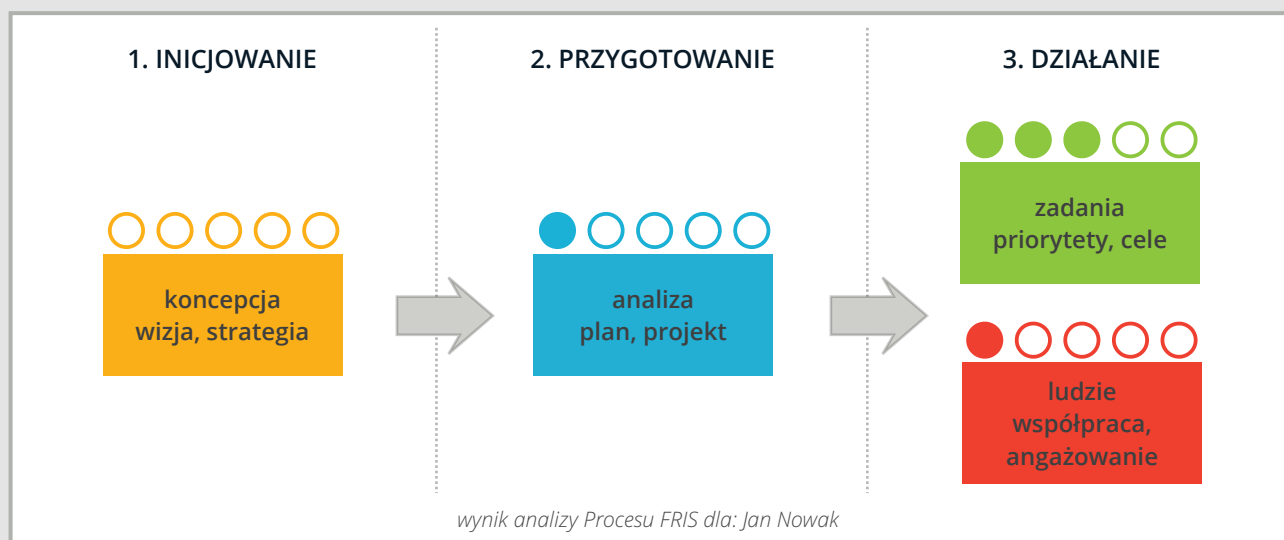
Proces FRIS to model przebiegu procesu od momentu zainicjowania do etapu wdrożenia. Pokazuje na jakich etapach przedsięwzięć najlepiej wykorzystasz swoje silne strony.

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

Ponieważ Twoją dominującą perspektywą są fakty, najsilniej zaangażujesz się w pracę, której skuteczność można zmierzyć szybkością i liczbą osiągniętych celów. Uzyskujesz najwyższą satysfakcję, gdy aktywnie stajesz przed wyzwaniem i pokonujesz trudności, wykorzystując do tego swoją logikę i doświadczenie. Pochłaniają Cię zadania, które wymagają się od Ciebie efektywności, szybkiego reagowania i podejmowania decyzji. Takie sytuacje dają Ci szansę osiągnięcia „stan 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, Realista angażuje się przede wszystkim w fazę przygotowania i realizacji. Aby zobrazować Twoje indywidualne preferencje, rozdzieliliśmy między te obszary łącznie 5 punktów. Styl Działania, który najlepiej uzupełnia obszar unikany przez Realistę to UltraWizjoner.



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: **Realista**

Czy muszę w sobie coś zmienić?

Jako Realista być może dziwisz się, dlaczego w Twoim Stylu Działania „brakuje” Idei. Czy to oznacza, że Realista jest mało pomysłowy?

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.

Realistę 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 Idee.

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.



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.

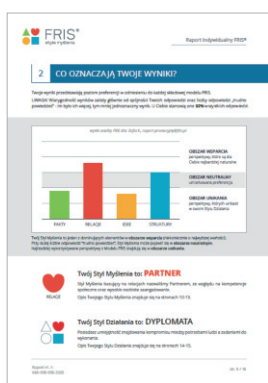
Czy Realista może być pomysłowy?

Postawa „chronię” sprawia, że Realista może być szczególnie pomysłowy w rozwiązywaniu problemów wymagających odnalezienia tego, co nie działa, opracowania skutecznego sposobu postępowania i naprawienia usterek. Pomysłowość Realisty jest widoczna w stosowanych przez niego metodach dbania o procesy i osoby oraz zabezpieczania spraw na przyszłość. Pomysły Realisty to praktyczne i konkretne, a przede wszystkim POTRZEBNE sposoby na poprawę rzeczywistości.

Włączona perspektywa Idei to podejście „zmieniam”, które często oznacza upodobanie do niekonwencjonalności, ryzyka i przekraczania ustalonych standardów. Podejście Realisty zdecydowanie różni się zatem od abstrakcyjnej kreatywności osób z włączoną perspektywą Idei – szczególnie Wizjonerów, którzy często szukają pomysłów, niepodyktowanych żadną konkretną potrzebą, lecz dla samej przyjemności tworzenia.

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 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

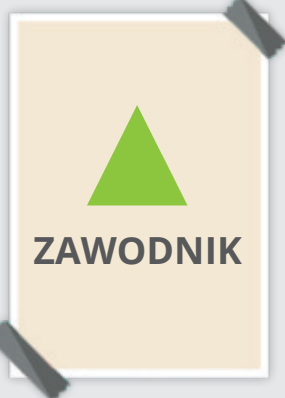
⁸ E. Hornowska, *Testy psychologiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2007

Podoba Ci się ten raport?



f Podziel się swoim Stylem FRIS!

www.fris.pl/moj-styl-fris/zawodnik-realista



Instrukcja obsługi Zawodnika :)

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-zawodnik

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; Opieka merytoryczna: Krzysztof Śliwiński. 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.