

Komunikacja interpersonalna a wiedza o stylach myślenia

Byśmy mogli mówić o podstawowych warunkach zaistnienia komunikacji, potrzebujemy uwzględnić ważne składowe. Wymieniamy: nadawcę komunikatu, odbiorcę komunikatu oraz komunikat, czyli sygnał, treść, która jest przekazywana od nadawcy do odbiorcy. Kolejnym warunkiem, by mogła zajść komunikacja jest zrozumienie przez odbiorcę komunikatu. Rozwijając dalej nadawca komunikatu przejmując inicjatywę przekazu powinien posiadać wiedzę, umiejętności niezbędne do przekazania komunikatu, który będzie możliwy do odczytania przez odbiorcę. Jeśli mamy sytuację w której nadawca komunikatu dostosowuje przekaz do odbiorcy, a odbiorca ma umiejętności, wiedzę dotyczącą odkodowania komunikatu wówczas mówimy o właściwej komunikacji.

Często jednak w sytuacjach codziennych jesteśmy świadkami wadliwej komunikacji. Od czego „wadliwość” komunikacji zatem zależy? Zaczę od tego, że biorąc pod uwagę dobrą intencję nadawcy, jak i odbiorcy oraz jakość komunikatu, wciąż niekoniecznie musimy być świadkami prawidłowej komunikacji.

Dlaczego? Otóż każdy z nas poprzez swoje doświadczenie życiowe nabywa pewne wzorce funkcjonowania, na które składają się style: komunikacji, rozwiązywania problemów, podejmowania decyzji i działania. Podsumowując zostają ukształtowane różne style myślenia, a które następnie są związane z odpowiednimi stylami działania (jednak nie są to pojęcia równoważne). Dlatego dla jakości komunikacji tak ważna jest świadomość dominującego własnego stylu myślenia, zarówno jego mocnych stron, jak i słabszych.

By móc przybliżyć tematykę komunikacji interpersonalnej w oparciu o style myślenia posłużę się modelem FRIS, gdyż w bardzo przejrzysty sposób porządkuje wiedzę i daje możliwość rozwiązań w temacie właściwej komunikacji.

Według modelu FRIS możemy wyróżnić 4 style myślenia. Zanim do nich przejdę wyjaśnię skąd wzięt się skrót FRIS, są to 4 perspektywy poznawcze:

- **faktów** (koncentracja na elementach sytuacji, które wydają się być obiektywne i niepodważalne),
- **relacji** (wyczuwanie sytuacji, jako sieci wzajemnych powiązań wraz z sobą, jako ich uczestnikiem),
- **idei** (postrzeganie sytuacji globalnie, jako punktu wyjścia do kreowania nowych, własnych koncepcji),
- **struktur** (docieranie do podstaw i przyczyn sytuacji poprzez jej analizę elementów składowych).

Osobę o dominującej perspektywie poznawczej – fakty, nazywamy „**zawodnikiem**”. Jest to osoba, która przede wszystkim koncentruje się na realizacji celu. Dlatego pierwszym jej krokiem jest określenie celu nadrzędnego. Pozostałe informacje odrzuca, by być jak najbardziej skuteczną. Dominującym sposobem myślenia tej osoby jest myślenie przyczynowo-skutkowe, a więc logiczne. Mocną stroną osoby, która przyjmuje perspektywę faktów jest: logiczne myślenie, zorientowanie na cel, szybkie podejmowanie decyzji, konkretność. Słabszą natomiast stroną jest: dosłowność, brak dyplomacji, schematyczność, kategoryczność. Dlatego ważne jest, by „zawodnik”, w komunikacji interpersonalnej wziął pod uwagę również słabsze strony wynikające z dominującego stylu myślenia.

Zatem jak komunikować się z „zawodnikiem”?

Używaj: faktów, konkretnych informacji popartych silną argumentacją, używaj prostych komunikatów (nie owijaj w bawełnę).

Perspektywę relacji odzwierciedla „**partner**”. Dominującym sposobem myślenia jest intuicja. Osoba o tym stylu myślenia porusza się po szerszej perspektywie (analizuje wielowątkowo) – uwzględnia zarówno funkcjonowanie zewnętrznego otoczenia, jak również swoje własne spostrzeżenia i powiązania z tym otoczeniem. Do rozwiązania problemów podchodzi uwzględniając kilka możliwych wersji, intuicyjnie wybiera tę opcję, która uwzględnia najwięcej czynników. Co ważne na poziomie podejmowania decyzji jest elastyczna i jest gotowa do jej zmiany. Mocne strony to: empatia, okazywanie osobistego zaangażowania, dążenie do kompromisu, świadomość relacji społecznych. W sytuacji nadmiernej koncentracji na relacjach odbiorca komunikatu w relacji z „partnerem” zwraca uwagę na jego: nadwrażliwość, podatność na nastroje, emocjonalność, zmienność decyzji.

Jaką strategię przyjąć w komunikacji z „partnerem”?

Na podkreślenie zasługuje fakt, że rozmowa jest dla partnera kluczem do utrzymania i pielęgnowania relacji. Dlatego jeśli zależy Ci na właściwej komunikacji z „partnerem” stwórz przyjazną atmosferę, nie bądź wyniosły, arogancki, unikaj jednostronnej komunikacji.

Kolejną perspektywę poznawczą reprezentuje „**wizjoner**”. Dominujący jego sposób myślenia opiera się na funkcjonowaniu leteralnym. „Wizjoner” rozpatruje problem globalnie, potrafi znaleźć kilka alternatywnych rozwiązań. Spontanicznie znajduje niestandardowe rozwiązania. Mocne strony osoby o tym stylu myślenia dotyczą: elastyczności, nieszablonowego myślenia, oryginalnych rozwiązań, postępowości. W sytuacji nadmiernej koncentracji na ideach, wskazuje się u „wizjonera” słabszą stronę: chaotyczność, ignorowanie zasad, niesystematyczność, generalizowanie. Wizjoner w rozmowie wyróżnia się wysokim stopniem syntezy informacji z różnych dziedzin, dzięki czemu na bieżąco stwarza nowe możliwości rozwiązań.

W komunikacji z „wizjonerem” podkreślaj jego pomysłowość, nie wywieraj presji czasu lub nie oczekuj harmonogramu. Zwróć uwagę na swoją reakcję – możesz nie być gotowy na przyjęcie jego innowacyjnych pomysłów.

Czwartą perspektywę określa „**badacz**”. Dominującym sposobem myślenia „badacza” jest analityczny sposób myślenia. W swoim funkcjonowaniu zbiera dużą ilość informacji, następnie kategoryzuje je, analizuje i dąży do optymalnego rozwiązania. Decyzja dotycząca konkretnego działania następuje po rozpatrzeniu wszystkich alternatywnych rozwiązań. „Badacz” doceniany jest za: spostrzegawczość, wnikliwość, metodyczność, zrównoważony osąd, jak również dbałość o szczegóły. W sytuacji nadmiernej koncentracji na strukturach ma tendencję do: komplikowania, drobiazgowości, długiego podejmowania decyzji i perfekcjonizmu.

W komunikacji z „badaczem” bądź skoncentrowany na przekazywanych informacjach, zwracaj uwagę na szczegóły, nie śpiesz się, daj mu czas na analizę, nie przechódź zbyt szybko do wniosków.

Przedstawiony model FRIS daje możliwość poznania swojego stylu myślenia, dzięki czemu poszerza świadomość własnych mocnych i słabych stron, wzbogaca własne funkcjonowanie w relacjach interpersonalnych i doskonale sprawdza się w prowadzeniu właściwej komunikacji międzyludzkiej.

Dlaczego wiedza o stylach myślenia jest tak ważna w kontekście komunikacji interpersonalnej? Otóż style myślenia najłatwiej zaobserwować w sytuacjach dla nas nowych, stresujących. Dlatego świadomość posiadania danego dominującego stylu daje nam możliwość zachowania właściwej

komunikacji nawet warunkach nowych, stresujących, jak np. obecna sytuacja z wirusem. Przedstawiona wiedza będzie przydatna zarówno dla rodzin, jak i współpracowników.

Autor: Ewa Roszak

Źródło:

John Stewart (2006). Mosty zamiast murów. Podręcznik komunikacji interpersonalnej. Wydawnictwo naukowe PWN.

Strona internetowa FRIS <https://fris.pl/style-myslenia>