

# ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

■ **Mariusz Wirga**

■ *Charaktery*

Wyobraź sobie, że jesteś zamknięty w przestrzeni mniejszej niż przeciętna łazienka w bloku z lat 1960-tych, bez okien i bez wydajnej wentylacji. Zostałeś tam zamknięty na kilka tygodni. Jedzenie jest, ale wszystko smakuje tak samo (smak styropianu pomaczanego w keczupie) i spakowane jest w porcyjki nadające się do połknięcia na raz, bez żucia (może lepiej tego nie żuć). Mimo że pomieszczenie wielkością przypomina łazienkę, nie ma co marzyć o kąpeli czy prysznicu przez najbliższe tygodnie. Wchodząc tam dostałeś paczkę niealergizujących serwetek myjących, teoretycznie bezzapachowych, ale tchnących tym samym, nisko pieniącym detergentem, który jest też stosowany do czyszczenia całego pomieszczenia. Po kilku godzinach wszystkie te „bezwonne aromaty” pripraviają cię o mdłości. Zadaniem twoim jest nie tylko przeżycie, ale przede wszystkim wykonywanie testów i pomiarów, wymagających skupienia uwagi, by nie poszło „coś jest nie tak.” Jeżeli pójdzie „coś jest nie tak,” to nie tylko, że testy się nie udadzą, ale cała „łazienka,” razem z Tobą, przestanie istnieć.

Jesteś na pokładzie wahadłowca zabierającego cię na stację kosmiczną. W tej niewielkiej przestrzeni towarzyszy ci sześć osób. Wasze wzajemne relację zdeterminują nie tylko jakość życia przez następne kilka tygodni, ale mogą zadecydować o powodzeniu całej misji. Możesz być pewien, że jeżeli wydano ponad dwa miliardy dolarów na sam pojazd i zastosowano najlepsze dostępne technologie, to też zainwestowano w badanie czynnika międzyludzkiego. Odpowiedź na pytanie: „jak zapewnić harmonię w załodze i zapobiegać konfliktom?” kosztowała NASA (National Aeronautics and Space Administration – amerykańska agencja rządowa zajmująca się eksploracją przestrzeni kosmicznej) wiele pieniędzy i doświadczeń. Niestety wyniki nie były szeroko publikowane, ale wyciągnięte wnioski mogą być pomocne każdemu z nas na codzień. Możnaby powiedzieć, że nie ma co lamentować nad astronautami, bo przecież sami chcieli lecieć w kosmos. Ale czy tak nie jest z większością naszych związków, bo przecież sami wybieramy naszych partnerów życiowych, wybieramy miejsce pracy, przyjaciół. Każdy z tych długotrwałych związków, to jak podróż w kosmos.

Wnioski z badań NASA w tej dziedzinie mogą pomagać nie tylko w obcowaniu z naszymi bliskimi, rodziną i współpracownikami, ale lepiej rozumieć samych siebie i radzić sobie ze

## ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

stresem. Okazało się bowiem, że nie tylko można określić osobowości najlepiej nadające się do określonego zadania, ale też przewidzieć, jak będą zachowywali się pod wpływem stresu, jakie osobowości ze sobą najlepiej współpracują, jak się z nimi komunikować, oraz jak się z nimi dogadać, gdy znajdują się pod wpływem stresu. Badania te pozwoliły, poprzez analizę używanych słów i stwierdzeń, rozpoznać nie tylko poszczególne osobowości, ale też poziom stresu przez nich odczuwany. Poprzez analizę używanych słów, naziemna obsługa może szybko stwierdzić na jakim poziomie stresu znajdują się astronauty. Wiedzą też, jak rozwiązać te konflikty.

W pracy z osobami znajdującymi się w skrajnych sytuacjach, jak choroba zagrażająca życiu, śmierć bliskiej osoby, czy strata sensu życia i częste tendencje samobójcze, oczywistym się staje, że ich najbliżsi będą mieli dużo większy wpływ na to, jak ta osoba się czuje i sobie radzi niż ja, lekarz psychiatry. Badania NASA pomagają zrozumieć i kształtować te najważniejsze relacje w zdrowy sposób.

Kiedy po raz pierwszy przedstawiano mi ten nowy system rozumienia osobowości, to go zignorowałem. Typologii osobowości znam wiele. Zignorowałem go jeszcze dwa razy, dopóki go nie zastosowałem. Pomógł mi nie tylko w interwencjach z pacjentami, ale też nauczył mnie, jak się dogadywać z moimi najbliższymi. To co działa w rodzinie, zasługuje na uwagę.

### **Process Communication™**

Doktor Taibi Kahler, psycholog, który stworzył system Process Communication i nie tylko przyczynił się do ocalenia wielu misji NASA, ale też kilku wielkich firm, zauważył, że stosowane przez nas słowa, gesty i mimika odkrywają nie tylko poziom naszego stresu, ale też są kluczem, jak się z nami porozumieć w sytuacjach, gdy nawet sami z sobą nie możemy się dogadać. Kahler porównuje strukturę osobowości do sześciokondygnacyjnego domu. Każda z kondygnacji odpowiada innej z sześciu osobowości: pracochlika, uporczywca, buntownika, reaktora, marzyciela i promotora. Wszyscy mamy w sobie różne natężenie każdej z nich i możemy czerpać z każdej z nich. Jednak to parter i pierwsze piętro najczęściej decydują o naszym zachowaniu. Parter stanowi naszą bazę, a pierwsze piętro fazę. W zależności od nasilenia stresu, działamy zgodnie z naszą fazą lub przy bardzo silnym stresie z bazą. Czasami, kiedy tracimy nadzieję, wpadamy do piwnicy. Ponieważ każdy z nas ma trochę z każdej osobowości,

## ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

spróbuj odnaleźć w nich siebie. Dysponujemy teraz testami, które bardzo dokładnie potrafią określić procentowo ile w nas jest z każdej z tych osobowości, a z poniższych opisów będziesz mógł dosyć dokładnie określić fazę swoją i osób ciebie otaczających. Dowiesz się też jak się z nimi komunikować i ich motywować. Behawioryści od dawna wiedzieli, że nie ma reinforcera (wzmacniacza) działającego na wszystkich. Niektóre mogą zniechęcać, zamiast zachęcać do działania. Żadna z tych „osobowości” nie jest lepsza czy gorsza od innych. Stosowanie tego systemu do osądzania ludzi jest nie tylko sprzeczne z teorią, ale poprostu błędne.

### **Pracoholik**

Definicja tej osobowości odbiega od popularnego stosowania tego słowa, choć mają ze sobą trochę wspólnego. Pracoholik widzi świat poprzez fakty, myśli, plany i kategorie. Jest odpowiedzialny, logiczny i zorganizowany. Kartezjusz jest znanym przykładem. Szarik i Cywil. Człowiekowi trudno jest być Pracoholikiem. Jego otoczenie jest funkcjonalne i praktyczne. Ma niezwykłą zdolność logicznego myślenia i syntezy. Używa najczęściej słów takich jak: kto, gdzie, kiedy, jak, dlaczego, myślę, fakty, rozwiązania, dane, opcje, idee. Praca jest lekarstwem na stres. Niestety pod wpływem stresu może się „zapętlić” i wykonywać wiele „pracy” bezproduktywnej. Stres powoduje, że chce być doskonały, dlatego nie deleguje - nie pozwala innym wykonywać swojej pracy. Staje się nadmieranie kontrolujący i krytykuje innych: „oni nawet nie potrafią myśleć.” Jeżeli chcesz się dogadać z zestresowanym pracoholikiem, to przedstaw mu fakty, przyczyny, plany, terminy. Jeżeli chcesz motywować pracoholika, to podkreśl jego logiczne myślenie i osiągnięcia. Powiedz: „świetny pomysł,” „dobra robota” lub „dzięki Twojej pracy, możemy.....”

### **Uporczywiec**

Świetnie dogaduje się z Pracoholikiem. Nie jest dziwne, że zajmują najwyższe pozycje w światowym biznesie. Jednak Uporczywiec widzi świat nie poprzez fakty, a przez opinie. Najpierw osądza. Jest sumienny i poświęca się pracy. Przykładem jest Curie-Skłodowska, Wokulski z Lalki lub Matka Teresa z Kalkuty. Jego otoczenie jest nie tylko funkcjonalne, ale znajdują się w nim cenne przedmioty, często stare, o wysokiej jakości. Mogą tam być obrazy osób czy inne symbole podkreślające jego przekonania. Chętnie dzieli się swoją opinią czy oceną. Używa słów jak: powinno, obowiązek, misja, zaufanie, sprawiedliwość, przekonanie, Bóg, należy, zobowiązanie, tradycja. Pod wpływem stresu oczekuje

## ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

doskonałości od innych, skupia się na tym, co jest nie w porządku, na błędach innych. Frustruje się osobami nie dzielącymi jego opinii. Prawi kazania. Staje się podejrzliwy i dokuczliwy. Może poświęcić innych w imię idei. Dogadać się z zestresowanym Uporczywcem można poprzez zapewnienia o wartości jego przekonań, że nie zawiedzie. Uporczywiec nie zawiedzie, dopóki nie zwątpi. Ale jak zwątpi, to się o tym szybko dowiesz, bo wytknie Ci Twoją niższość. Twoja uczciwość jest najlepszą receptą na Uporczywca. Motywować go możesz doceniając jego opinie i wytrwałość. Powiedz: „masz rację,” „liczę się z twoją opinią,” „świetna robota.”

### **Buntownik**

On ma zawsze powód, żeby się zabawić lub sprzeciwić. Jest spontaniczny i twórczy. Reaguje poprzez „to lubię,” - „tego nie lubię.” Jest doskonałym kompanem zabawy. Jego otoczenie go stymuluje – ma wokół siebie zabawki, plakaty, światełka i gadżety wydające dźwięk. Myśl: James Dean, Kmicic/Olbrychski, Scarlett O’Hara lub Krystyna Janda. Lubi psotę i prowokację. Potrzeba mu kontaktu. Nie jest niczemu obojętny. Jako szef lekceważy robotę i łatwo ufa miłym facetom (Promotor), dającym obietnice łatwych rozwiązań bez pokrycia. Używa stwierdzeń: nienawidzę, uwielbiam, odpuść sobie, wyluzuj się, do dupy, zapomnij o tym, ale jaja, to jest wspaniałe, nie mogę tego znieść, odpieprz się, świetnie. Dla buntownika nie ma tak poważnej sytuacji, żeby z niej nie zażartować sobie. Właśnie żart jest najlepszym kluczem do Buntownika nawet w sytuacjach kryzysowych. Zestresowany Buntownik próbuje myśleć, może powoływać komitety, złości się, oskarża innych, chce się zemścić. Trafić do niego możesz właśnie poprzez żart, wygłup, stwierdzenie „odpuść sobie” Jeżeli sam nie jesteś Buntownikiem, to pewnie trudno Ci zrozumieć, że można żartować wobec najtrudniejszych problemów. Spokojnie możesz mu powiedzieć, że jest zwariowany (mimo że nie jest). Nie mów mu, że jest głupi i nie ma wyjścia z sytuacji.

### **Promotor**

Organizuje, inspiruje i krzewi. Uwodzi. Łatwo się adaptuje. Trudno mu się oprzeć. James Bond. Niestety rodzimy Kapitan Kloss miał za dużo w sobie Uporczywca, ale Janek z Czterech Pancernych spełnia niektóre wymagania, natomiast Grigori wszystkie. Promotor lubi się otaczać drogimi meblami, puszystymi dywanami, wielkimi fotelami. Promotor potrzebuje, żeby się coś działo. Nawet jeżeli prowadzi go to do zguby. Mówi: przejdźmy do

## ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

konkretów, całą parą, nie ma się co się opierdalać, ruszaj, no to jazda, naprzód, spróbujmy, podstawa, dosyć gadania. Pod wpływem stresu oczekuje, że wszyscy dadzą sobie radę. Nagina zasady. Mści się. Porzuca. Z zestresowanym Promotorem można się dogadać używając czasowników wyrażających działanie, energię i natychmiastowość: „zróbmy”, „spróbujmy”, „rusz się”, „wstawaj”. Spróbuj go zainspirować i dodać mu energii. Zignoruj jego tendencje do manipulacji i dramatyzowania.

### **Reaktor**

Najpierw czuje. Jest wrażliwy i ciepły. Otacza się wygodnymi meblami, przyjemnymi zapachami, roślinami. Lolek z Bolka i Lolka. Potrzebuje harmonii. Mówi: w sercu, czuję, rodzina, przyjaciele, dobro. Ma tendencję, żeby się przymilać. Potrzebuje, żeby go docenić jako osobę. Pod wpływem stresu stara się najpierw wszystkich zadowolić. Popęlnia błędy. Bardzo chce być zaakceptowany. Ściąga na siebie krytykę i jest odrzucany. Powtarza: „Ale jestem głupi.” Dotknij go, przytul, pogłaszcz. Wyraź bezwarunkową akceptację. Powiedz: „Jesteśmy jedną wielką rodziną. Cieszę się, że jesteś. Przecież Ciebie tak nie zostawimy. Jestem tutaj po to, żeby Ci pomagać. Wszystko będzie dobrze.”

### **Marzyciel**

Nie wygląda na swój wiek. Jest spokojny. Skupia się na wyobrażeniach i wrażeniach. Ma talent do prac ręcznych i obsługi komputerów. Ma tendencję do introspekcji. Nie przywiązuje wagi do swojego otoczenia. Mówi: poczekajmy, nie ma się co spieszyć, muszę się zastanowić, nie należy wyciągać pochopnych wniosków, nie chcę nikomu wyrządzić krzywdy. Potrzebuje żeby go zostawić w spokoju. Potrzebuje prywatności. Pod wpływem stresu najpierw myśli, że musi być silny i bierze na siebie zbyt wiele obowiązków. Potem czuje się nieśmiały, zakłopotany. Wycofuje się. Stwierdza: „przecież nikt mi nie powiedział, co robić.” Staje się bierny i czeka. Trzeba mu mówić, co ma zrobić. Należy dać mu wyraźne polecenia. Możesz mu powiedzieć: „nie przejmuj się, zrób najpierw to, a potem to.”

Każdy z nas ma po trochu z każdej z tych osobowości i dlatego możemy się zrozumieć. Jednak spróbuj powiedzieć zestresowanemu Pracoholikowi: „wszystko będzie dobrze,” to cię wyśmieje i wyszydzi. Jednak Reaktorowi to pomoże. W Programie Simontona poprzez Process Communicationä uczymy chorych i ich bliskich skutecznego porozumiewania się. Znajomość tych zasad nie tylko ułatwia pomaganie innym. Zanim nie zrozumiałem, że

## ***Klucz do mnie, do Ciebie, do nas?***

moja średnia córka jest Buntownikiem, jako Pracoholik próbowałem jej problemy logicznie wytłumaczyć. Wtedy ona się zamykała i nic do niej nie docierało. Teraz wiem, że najpierw trzeba się wygłupić, zażartować, a tłumaczyć w śmieszny sposób. I to działa – nie zamknęła się od pierwszego razu, kiedy to zastosowałem. Jednak najstarsza córka patrząc na to wszystko, się dziwi. Nie ma to dla niej sensu, bo jest Uporczywcem.

Komentarze i pytania proszę kierować na adres [wirga@simonton.pl](mailto:wirga@simonton.pl)