



Trzy kolory mózgu

*Czy wiesz, która część twojego
mózgu jest dominująca?
Jaką masz biostrukturę,
jaki typ komunikacji
preferujesz? Jesteś „czerwona”,
„zielona” czy „niebieska”?
Poznaj siebie.
Poznaj Structogram
tekst Jolanta Maria Berent*

B rzymi tajemniczo: biostruktura, Structogram... Mogłoby się wydawać, że mowa o jakichś prześwielających nas na wskroś, zaawansowanych technologiach. Tymczasem, by posłużyć się świeżo sprowadzonym do Polski narzędziem do badania osobowości, nie trzeba nawet włączać komputera. Structogram przypomina „zwykły” test psychologiczny. Ale Anna Urbańska, master trener Structogramu na Polskę, woli go nazywać „niewartościującą metodą określenia genetycznie ukształtowanej struktury osobowości i zachowań”. Tak czy inaczej, wynik badania zapada głęboko w świadomość, dostarcza niezwykle cennych danych, które trudno podważyć.

Test składa się z 10 pytań – dotyczą postaw w grupie, oddziaływania na ludzi, ale też na przykład... punktualności. Czytamy, zaglądamy w głąb siebie, wybieramy. Potem następuje podliczanie punktów. Anna Urbańska bierze do rąk tekturkę z tarczą podzieloną na trzy równe części: czerwoną, zieloną i niebieską. Barwne pola są ruchome – można przesuwac ich krawędzie, odliczając na podziałce punkty. Po każdej odpowiedzi jednego koloru przybywa, innego ubywa. Na koniec wszystko widać jak na dłoni. Twój dominujący kolor to... Ten kolor-wynik to tylko umowne, obrazowe oznaczenie przyjęte w systemie. Tak naprawdę nie chodzi tu o kolory, tylko o... mózg.

Mózgi w działaniu

Cała analiza oparta jest na badaniach nad ludzkim mózgiem Amerykanina Paula MacLeana. W latach 70. minionego wieku MacLean odkrył, że mózg człowieka ma trójdzielną budowę, a każda z jego części odpowiada za inne zachowanie. Co więcej, okazuje się, że każdy z nas używa tych „trzech mózgów” (kresomózgowia, międzymózgowia i pnia mózgu) w różnym natężeniu. Przekładając to na język Structogramu i stosując pewne uproszczenia, jeśli dominującą częścią mózgu jest u ciebie jego pień (zarządzający uczuciami i instynktem), głównym kolorem twojej biostruktury będzie

zielony. Jeśli dominuje mózgowie (odpowiadające za zachowania emocjonalno-impulsywne), w twojej biostrukturze królować będzie czerwień, a przy dominacji międzymózgowia wyróżniać cię będą zachowania „niebieskie” (chłodno-racjonalne).

Structogram to narzędzie stworzone przez Szwajcarów – uporządkowali informacje pozyskane przez MacLeana i (dla lepszego zobrazowania jego teorii) przypisali poszczególnym częściom mózgu kolory. Weźmy niebieski. Osoby, u których ten kolor przeważa, przyjmują wobec innych zdystansowaną postawę, trudno jest się do nich zbliżyć. W komunikacji wolą posługiwać się językiem pisanym, co pozwala im – obok zachowania dystansu – na trafniejszy dobór

słów. – To ważne, bo „niebiescy” mają skłonność do perfekcjonizmu, starają się przewidzieć konsekwencje swoich działań, nie lubią podejmować ryzyka – dodaje Anna Urbańska. – Wyróżniają się analitycznym myśleniem, lubią odwoływać się do faktów, definicji, logicznej argumentacji. Zwykle są „do przodu” – cenią sobie systematyczność, punktualność, uporządkowanie.

Co innego zielony: im bardziej wyrazisty u danej osoby jest ten komponent, tym bardziej będzie dążyć do bliskości z ludźmi, współodczuwać i cieszyć się ich sympatią. Sposób myślenia i działania „zielonych” opiera się na wycuciu, intuicji i fantazji – niewiele tu miejsca na tabelki, wykresy. W odróżnieniu od „niebieskich”, którzy często stawiają się na umówione spotkanie przed czasem, „zieloni” mogą mieć skłonność do spóźnień. Anna Urbańska przyznaje, że jest „zielona”. – Nie wyobrażam sobie, że bym mogła wrócić nawet z krótkiej podróży służbowej bez prezentów dla najbliższych.

W Polsce Structogram to zupełnie nowe narzędzie. Tymczasem w Szwajcarii w niektórych bankach pracownicy noszą nawet identyfikatory z kolorem swojej biostruktury. Dzięki temu klient może zwrócić się do pracownika, z którym najłatwiej będzie mu się porozumieć

I jeszcze czerwony. Tu w kontaktach z ludźmi widoczne są: dążenie do przewagi, podejmowanie rywalizacji, chęć przewodzenia. W działaniach „czerwonych” na pierwszy plan wybija się pragmatyzm: szybko rozpoznają, jakie (konkretne) czynności należy podjąć w danej sytuacji, nie boją się improwizacji. Anna Urbańska podkreśla, że w naturalny sposób budują swój autorytet, potrafią pociągnąć za sobą ludzi. – Ale też uderzyć pięścią w stół, pokazać innym, gdzie jest ich miejsce. Są aktywni, dynamiczni, impulsywni. Chwyatają chwilę – dodaje.

Poszczególne części mózgu odpowiedzialne są również za orientację w czasie, stosunek do niego. Pień mózgu zarządza przeszłością, międzymózgowie – teraźniejszością, a kresomózgowie – przyszłością. Nic dziwnego, że „zieloni” działają w oparciu o doświadczenie, polegają na tym, co znane, są oporni na zmiany; „czerwoni” reagują żywo na bodźce napływające w danej chwili, natychmiast na nie odpowiadają; a „niebiescy” to wizjonerzy, podążający za postępem, opracowujący precyzyjne plany i liczący każdą minutę.



Anna Urbańska
master trener
Structogramu na
Polskę, coach,
wieloletni praktyk
psychologii biznesu

Poznaj, zaakceptuj, wykorzystaj

Co możemy zrobić z tą wiedzą? Po pierwsze, zaakceptować stan rzeczy – obejmując świadomością rezultat całościowy, nie tylko jeden kolor. Bo bardzo ważna jest również subdominanta, czyli nasza druga barwa, i deficyt – kolor, którego mamy najmniej.

Po drugie, zrozumieć, że do pewnych zadań jesteśmy wręcz stworzeni, a do innych zdecydowanie mniej. Po prostu niektóre nasze cechy, aspekty osobowości są słabiej rozwinięte. Structogram nie próbuje nas zmienić. Chodzi tu przede wszystkim o to, żeby dostrzec własne atuty i umieć z nich skorzystać. Nie zmuszać się do zachowań zaprzeczających własnej naturze. – Warto, oczywiście, zwrócić uwagę na swoje słabsze strony – podpowiada Anna Urbańska. – Jeśli mam na przykład mało niebieskiego, to pewne obszary będą wymagać ode mnie większej czujności, bo mogę coś przegapić, o czymś zapomnieć, z czymś nie zdążyć... Oczywiście jest też, że deficyt zielonego nie upoważnia nikogo do bycia niemiłym i nielubianym z innymi. Structogram daje takiemu człowiekowi zachętę do pracy, podpowiada, by przyjrzał się wybranym zachowaniom – w przeciwnym razie może być odbierany jak gbur.

Structogram to narzędzie samoświadomości. Już starożytni mawiali: *cognosce te ipsum* (poznaj samego siebie). Dla twórców i propagatorów Structogramu to pierwszy krok do sukcesu. – Zauważyliśmy, że sukcesy osiągają ludzie żyjący zgodnie ze swoją biostrukturą – mówi Anna Urbańska. – Tym, którzy jej zaprzeczają, jest zwykle ciężko, niewygodnie. Mogą nawet całkiem nieźle radzić sobie z pewnymi wyzwaniem, nauczyć się czegoś dzięki



„Niebiescy” osiągają sukces poprzez przekonywanie, logiczną argumentację, „czerwoni” – poprzez wzbudzenie zapału i porywanie za sobą innych, podczas gdy „zieloni” pozyskują sobie ludzi otwartością i sympatią

ich podejmowaniu, ale będą czuć się przy tym bardzo niekomfortowo. Nie można stać się na siłę kimś, kim się nie jest, każde naginanie tarczy Structogramu wiąże się ze stresem. Kiedy próbujemy kogoś grać, wymuszamy coś na sobie – może to nawet prowadzić do dolegliwości fizycznych.

Umownie w Structogramie przyjmuje się, że „niebiescy” osiągają sukces poprzez przekonywanie, logiczną argumentację, „czerwoni” – poprzez wzbudzenie zapału i porywanie za sobą innych, podczas gdy „zieloni” pozyskują sobie ludzi otwartością i sympatią. Ale Structogram operuje na kilku poziomach. Zakłada, że po poznaniu siebie warto poznać innych: najbliższych, współpracowników, wreszcie klientów. – Dzięki znajomości własnej biostruktury można zmienić wiele rzeczy w rela-

cjach, w komunikacji – zapewnia Anna Urbańska. – Przygotowując się do rozmowy z osobą „niebieską”, bardziej zadbam o siłę argumentacji, „zieloną” mogę próbować ująć jakimś serdecznym gestem. Od kiedy wiem, że mój mężczyzna jest bardzo „czerwony”, a niebieskiego ma jak na lekarstwo, przestałam się irytować, że zapomina o niektórych zobowiązaniach. Zaczęłam pisać mu różne rzeczy na karteczkach, wkładać je do terminarza. Zdaję sobie sprawę, że przy tej biostrukturze pewne sprawy po prostu nie mają dla niego znaczenia.

Różni i zgodni

Ważny jest zatem nie tylko główny kolor, również to, w jakich proporcjach występują dwa pozostałe. Po wypełnieniu testu dowiadujemy się, ile z 36 punktów przypada na czerwony, ile na zielony, a ile na niebieski. Test wykonać można z trenerem Structogramu podczas indywidualnej konsultacji albo w trakcie

warsztatów. Anna Urbańska lubi obserwować zachowania uczestników takich grupowych spotkań.

– Po wykonaniu testu, kiedy każdy zna już swoją biostrukturę, dzielimy się na podgrupy, według kolorów. „Zieloni” od razu zaczynają pogawędkę towarzyską, nastawieni na współzawodnictwo „czerwoni” sprawdzają, kto ma tego czerwonego więcej, a „niebiescy” w skupieniu analizują wyniki testu. Zresztą już przy wypełnianiu widać pewne rzeczy gołym okiem. „Czerwoni” bardzo szybko przechodzą do kolejnych pytań, podczas gdy „niebiescy” długo zastanawiają się, analizują, wnioskują...

– U nas Structogram to nowość. W innych krajach stosowany jest na szeroką skalę – opowiada Anna Urbańska. – W niektórych bankach w Szwajcarii pracownicy noszą nawet identyfikatory z kolorem swojej biostruktury. Klient może zwrócić się do pracownika, z którym najłatwiej będzie mu się porozumieć.

Anna Urbańska przetestowała Structogram we własnej firmie i twierdzi, że zaowocowało to znaczną poprawą komunikacji w zespole. – Już wcześniej zaobserwowałam, że kiedy „niebieska” osoba ma zadzwonić do klienta, czuje dyskomfort: robi uniki, odwleka moment wybrania numeru, odchodzi na bok, żeby nikt nie słyszał rozmowy. Teraz wie, że może poprosić o wyręczenie „zieloną” koleżankę, której prawdopodobnie taki kontakt sprawi nawet przyjemność... Świadomość różnic między pracownikami pozwala lepiej rozdzielać zadania.

A przecież klienci też są różni. Więc może, przygotowując ofertę handlową, warto pomyśleć zarówno o tych, którzy potrzebują twardych danych,

SPROSTOWANIE



Olga Milajewa

naturoterapeutka, uzdrowicielka, prowadzi indywidualną terapię duszy i ciała oraz warsztaty rozwoju osobistego w Warszawie i w Trójmieście www.olgamilajewa.pl

W zeszłym numerze omyłkowo podaliśmy, że pani Olga Milajewa jest uzdrowicielką z Rosji. W rzeczywistości pani Milajewa pochodzi z Ukrainy. Za błąd przepraszamy zarówno bohaterkę, jak i autorkę tekstu.

REDAKCJA

konkretnej argumentacji, o tych ceniących sobie nade wszystko przyjazne relacje i czas spędzony z rodziną, jak i o tych, dla których liczą się wyzwania (może nawet ryzyko). – Większość banków dysponowała do niedawna typową ofertą „na niebiesko” – z tabelami, wykresami, stopami procentowymi – zauważa Anna Urbańska. – Ostatnio coraz częściej obserwuję, że proponują klientom różne konkursy, przyciągając w ten sposób „czerwonych”, czy gadzety, jak np. maskotki, którymi „zieloni” chętnie obdarują swoich bliskich. Dobrze jest mieć świadomość, że różnimy się między sobą. Ale też, że nie ma lepszej czy gorszej biostruktury. Chodzi o to, żeby działać w zgodzie z własną naturą i szanować naturę innych – wtedy wszystko staje się dużo prostsze. □

WYSZUKIWARKA
www.structogram.pl

reklama

Pomóż Kubie!

We wrześniu 2011 roku mój 22-letni brat Kuba miał ciężki wypadek motocyklowy, w wyniku którego – po kilku tygodniach walki – uratowano mu życie, ale amputowano prawą nogę w połowie uda. Lewa noga również wymaga długiego i specjalistycznego leczenia ze względu na rozległe obrażenia.

Proteza nogi to sprzęt, który ułatwi mu normalne życie, ukończenie studiów oraz podjęcie pracy, która w przyszłości da mu możliwość realizacji marzeń.

Koszt takiej protezy to ok. 100 tys. zł. Wsparcie ze strony NFZ jest niewielkie i wynosi – 2800 zł. Różnicy moja rodzina nie jest w stanie pokryć z własnych środków, tym bardziej że rehabilitacja również jest bardzo kosztowna.

Stąd też prosba do wszystkich ludzi dobrej woli o wsparcie finansowe (w ramach jednorazowej darowizny finansowej lub 1 proc. podatku) zakupu takiej protezy.

Za każde udzielone wsparcie serdecznie dziękujemy.

Ola Maksymiec



WPLATY MOŻNA KIEROWAĆ BEZPOŚREDNIO NA KONTO
Fundacja Pomocy Leśnikom w Krośnie
BGŻ S.A. Krosno 24 2030 0045 1110 0000 0024 6150
Z dopiskiem „Pomoc dla Kubie”

FUNDACJA POMOCY LEŚNIKOM NR KRS 000040564