



רכיב החוסן: השתייכות חברתית

שם המתודה: סגנון התקשורת שלי

רציונל:

סגנון התקשורת האישי של האדם הוא האופן שבו הוא מגיב ומתנהג באינטראקציות בינאישיות בחייו, זו ה"שפה" שבה הוא מתנהל. בחיים בכלל ובעולם העבודה בפרט האדם נדרש להתנהל במצבים מגוונים ולהתאים את סגנון התקשורת שלו להשגת התוצאות היעילות ביותר. זיהוי והכרות עם סגנון התקשורת האופייני לאדם ועם השוני שלו מסגנונות של אנשים אחרים מונעת קונפליקטים בינאישיים ומאפשרת לאדם יכולת להתאים את תגובתו לסיטואציה באופן שיקדם אותו ואת מטרותיו. התיאוריה הנלמדת במתודה זו הינה קצרה, ברורה וממוקדת מאד ומאפשרת לכל אחד לרכוש כלי שימושי להתנהלות בחייו.

מטרות התרגיל:

1. זיהוי סגנון התקשורת הדומיננטי המאפיין את המשתתף וכיצד הוא בא לביטוי.
2. רכישת כלי לזיהוי סגנונות תקשורת של אנשים אחרים שהאדם באינטראקציה איתם.
3. גיבוש יכולת להתאים את סגנון התקשורת האפקטיבי ביותר לסיטואציה.

הנחיות למשתתף:

- א. חשוב על החיות הבאות: קוף, פרפר, נמלה, צב.
- ב. על סמך מה שאתה יודע/חושב עליהן מי מביניהן מאפיינת אותך יותר מהשאר.
- ג. ערוך רשימה של התכונות המאפיינות את החיה שבחרת. [אלו התכונות המיוחדות לכל אחת מהחיות: נמלה - חריצות, עבודת צוות, נחישות, עקביות, משימתיות, עקשנות... צב - איטיות, דיוק, יסודיות, ביתיות, התגוננות, נוקשות... פרפר - ניידות, אסתטיקה, אורך חיים קצר - ממצה כל רגע, התפתחות... קוף - חברותיות, אכפתיות, תקשורתיות, נאמנות...].
- ד. האזן להסבר של המנחה על התיאוריה של יונג על 4 סגנונות התקשורת.
- ה. חשוב על סיטואציה מאתגרת שעמדת בפניה, על הסגנון שבו התמודדת איתה – מה היה סגנון ההתמודדות? האם הוא שירת אותך? האם היית "בוחר" בסגנון אחר?

הערות למנחה:

מצורפים מצגת ודף עם הסבר על תיאורית סגנונות התקשורת – ספר למשתתף על הסגנונות השונים ודון איתו בסגנון המאפיין אותו, מתי הוא משרת אותו מתי עליו להתנהל בסגנון אחר.

רפלקציה:

- ✓ איך הרגשתי במהלך התרגיל?
- ✓ מה הבנתי על עצמי בעקבות התרגיל?
- ✓ איזו תובנה יישומית אני לוקח/ת על עצמי בעקבות התרגיל?

חיבור לכישורים במודל ה-PRO I:

I MIX, I NET



התיאוריה של יונג – 4 סגנונות התקשורת:

הסגנון המשימתי (הפרקטי) (הנמלה):

אנשים בעלי סגנון מניע/פרקטי נוטים להיות ממוקדים בהישגים ועסוקים ב"כיבוש" התוצאות. הם אפקטיביים, יעילים, עצמאיים ושאפתניים. גישתם ממוקדת למשימה, ל"לקיחת פיקוד" ולתחרותיות. מגדירים את היעדים וממהרים לתוצאה. תחושת הדחיפות והמיידיות הם עקרון מנחה בפעולתם. הם מגיבים במהירות לאתגרים ומסתפקים במעט נתונים על-מנת להחליט. מציגים חזות של ביטחון עצמי, מבטאים את דעתם באופן תקיף וישיר, נוקטים יוזמה להנהיג אחרים באופן אישי וקבוצתי ונהנים "לנצח על התזמורת". הם בד"כ בעלי רצון חזק וכוחניים. נכונים להתעמת עם האחרים ביחס לגישותיהם. הם מפרידים בין משימות לרגשות. הם נוטים לייחס משמעות וחשיבות רבה לניהול זמן. בהעדיפם סדר וארגון הם יכולים להשליט סדר מתוך מהומה בקלות וטבעיות. הם נוטים לארגן את המטרות, היעדים והעבודה באופן שיטתי. הם יכונו את האנרגיה שלהם ואת המרץ שלהם להשגת תוצאות בדרך יעילה. הם כריזמטיים וחזקים ואחרים בד"כ יקבלו את סמכותם ומנהיגותם.

הסגנון התומך (הרגשי) (הקוף):

אנשים בעלי סגנון תומך נתפסים כחביבים ואוהבים להיות במחיצת אנשים. הם רגישים ומגיבים לרגשות האחרים וע"י כך מזמינים אותם לבטא את דעותיהם. גישתם המבינה, הידידותית והחברתית, אינה מאיימת ויוצרת מצב של "נעימות" בקרבם. במצבים חברתיים קשה להם לסרב לבקשה להיות לעזר, גם אם עליהם לוותר על הרצון האישי שלהם. הם נוטים לדאוג יותר לרגשות ויחסים עם אחרים מאשר להגיון ולמשימה. ניגשים לאחרים על בסיס של יחס אישי יותר מאשר על בסיס משימות. הם אינם תחרותיים ויומרניים ונוטים לסלחנות והבנה עם אחרים. הם מקשיבים טובים. חשובה להם מאוד האווירה של ה"ביחד". הם אינם אוהבים להיות לבד. תדמיתם השקטה והיציבה תגרום לאחרים לפנות אליהם להתייעצות ולקבלת פרטים. הם מנסים למנוע מצבי כעס וקונפליקטים ולהפחית כל סכסוך בין אישי. הם אוהבים ומקבלים בברכה הכוונה מאחרים, אם הם מאמינים שרעיונותיהם יכולים לתרום לאחרים הם יציגו אותם בדרך בלתי מאיימת.



הסגנון החושב (האנליטי) (הצב):

אנשים בסגנון אנליטי נוטים לשאול הרבה שאלות ולאסוף הרבה אינפורמציה לפני שהם ניגשים למשימה. גישתם/עמדתם היא שיש להכין פתרונות לבעיות אשר עלולות להתעורר. הם מעדיפים לימוד, ניתוח מעמיק ומחושב לכל משימה, על ידי כך יוצרים רושם שקול ומחושב. חשוב להם להגיע להחלטה הנכונה עבורם. הניסוח שלהם זהיר, מחושב ואנליטי. הם מתמקדים באיכות דיוק ומתייחסים לעצמם ברצינות מרובה.

מאידך, ריבוי השאלות עלול ליצור אצל האחרים רושם של הססנות וחשש. הם נתפסים ככבדים ואיטיים בקבלת החלטות. מעדיפים להימצא בסביבה מוכרת ו"ודאית" ויש להם נטייה לשמרנות. ממעיטים בלקיחת סיכונים שאינם מתוכננים מראש. רצינותם ודקדקנותם מניעה אותם להתייעץ עם אחרים. האנליטים בד"כ אינם משתמשים בידיים ובהבעות פנים כאשר הם מדברים. שיחתם מתנהלת בטונים מונוטוניים ונמוכים. הם נוטים שלא לחפש "במה" ומעדיפים לעבוד ברקע לבד מתוך עמדה של פתרון בעיות מנותח ומחושב. מכיוון שהם משתהים בניתוח הסיטואציה, יקלטו כמרוחקים וקרים. הם שונאים לטעות וימנעו מכך בכל מחיר. במערכות יחסים אינם מסכנים או נותנים אמון בקלות. הרגשות מוצפנים בעומק רב לכן חשיפה אישית אינה קלה להם.

למרות שאינם נוטים ליזום מערכות יחסים. אחרים מחפשים את חברתם. לאחר שיצרו קשר רגשי הם נאמנים וקבועים בקשר. מעימותים בין אישיים הם יעדיפו להימנע. במידה וכן נכנסו לעימות תגובתם בד"כ מתאפיינת ע"כ שהם נסגרים, נאטמים או מתנתקים/שותקים. למרות הופעתם כ"רגישים" הם יכולים להיות קשוחים ושרירותיים כשנדרש.

הסגנון המבטא (האינטואיטיבי) (הפרפר):

אנשים בעלי סגנון מבטא חברותיים, יש להם נטייה למעורבות חברתית גבוהה, בתדירות גבוהה ובמהירות. הם אוהבים שינויים ומשתעממים בשגרה. אוהבים פעילויות מלהיבות בעלות גוון ייחודי צבעוני וציורי. בעודם הוגים את הרעיון בדמיונם הסיטואציה הופכת למציאות ומיד רצים לרעיון הבא. לעניין החברתי יש משמעות מאוד נכבדת בפעולתם, בהתלהבותם הם בד"כ משכנעים וסוחפים אחריהם. הם כריזמטיים, מלאי חיים ואנרגטיים מאוד. הם יצירתיים מאוד ובעלי פתרונות ייחודיים. המבטאים חושבים מהר ואוהבים להתבלט. הם נהנתנים ויחפשו אנשים זורמים וספונטאניים. טון הדיבור בד"כ גבוה.

הם מלאי מרץ, מדברים בקול רם ומשתמשים בכל חלקי גופם כאשר הם מדברים או מביעים דעה. דעותיהם מבוססות הרבה על תחושות ו/או אינטונציות. התנהגות זו עלולה להיקלט כקופצנית ו/או כלא רצינית ולהתפרש כחוסר יציבות. המבטא חברותי וינסה לכלול אחרים בתוכניותיו ופעילויותיו. הם אמפתיים ויהיו לעזר במצבים בין אישיים.