



Joó Lajos: Ön inkább lebontó, vagy építkező látásmódú?

Látóterünkben létezik számos és jelentős személyiség-tipológia. A strukturált karaktermodellek észlelésekor az embernek olyan érzése támadhat, hogy már minden létezik ahhoz, hogy eredményesek és hatékonyak lehessünk a kommunikációban, egymás megértésében, tiszteletben tartásában, méltóságunk megőrzésében, együttes munkánkban, életünkben, azaz amire magunk és emberi kapcsolataink épüléséhez szükség lehet.

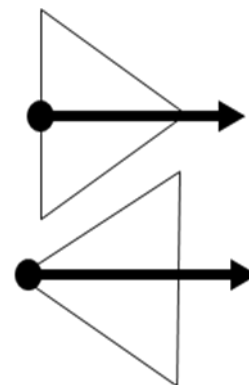
1. Bevezető összegzés

Jelen írás egy egymást kiegészítő új dimenzió-párt mutat be, a lebontó és az építkező látásmódot. Gondolkodásmódokat azonosítanak, valamint a kommunikáció folyamati megközelítésével jelentős hatásuk lehet a párbeszédre és a megértettségre. Tudatos kezelésükkel az eddig kevésbé jól együttműködő komplementer elmék általi áttöréses eredményű szinergiák gyarapíthatóak, illetve

számos személyközi türelmetlenség, konfliktus proaktívan megelőzhető, vagy kezelhetővé válik. Az írás felsorol 11 olyan konkrét példát, amely meggyőzően mutatja a dimenzió-páros létezését. Kérdésfeltevészekkel közelít a lehetséges okokhoz, javaslatot tesz a részletes kutatásra, a tipológiákkal való párhuzamosságok szisztematikus azonosítására. Itt a néhány megjegyzés, intuitív párhuzam célja a figyelemfelhívás, a megélt helyzetek ráérzéseinek bemutatása. A kommunikáció folyamati megközelítésével, a dimenziópáros alkalmazásával a személyes vagy írásbeli kommunikáció eredményesebbé tehető.

2. Mi az a dimenzió-páros, amiről szó lesz: a lebontó – építkező azaz a kommunikáció folyamati megközelítése

1. rajz: A lebontó és építkező információ-struktúra folyamata





Lebontó: általánosból a konkrétum felé: az általánosból indul és vagy megáll, vagy továbblép, s majd a konkrétum felé tart.

Építkező: konkrétból az általános felé: a konkrétumból indul, vagy megáll vagy továbblép, s majd az általános felé tart.

Ez a dimenziópáros

- az egyént tekintve: az érzékelést, gondolkodásmódot, szemléletet, látásmódot, kiinduló szemszöveget jelenti,
- két ember kommunikációját tekintve pedig a bemutatási, kommunikációs folyamat felépülését, struktúráját, egymás megértésének folyamatát.

Jelen írás megérzésekre, megsejtésekre épül, ezért bemutató jellegű. Több párhuzamot valószínűsít inkább megérzésekkel, mint konkrét vizsgálattal és bizonyítással. A vizsgálat és a bizonyítás még hátra van. Az alábbiakhoz hasonlító horizontális-összekötő analógiák viszonylag csekély, nem tudatos használata ma a jellemző. Ma az összes kutatások és forrásaik 99,9 %-a a vertikális-speciális azaz „mélységi” irányultságú. A divergáló, „szélességi-összekötő” analógiák ma inkább „játék” megítélés alá esnek, értékük nem felismert és bemutatásuknak sincs széleskörűen elfogadott módszertana. Ez a

módszertan a horizontális tudás megjelenésével, valós eredményekkel képes épülni. A horizontális módszereknek (akár távoli analógiás) és a vertikális-speciális módszereknek a kutatási fázisokhoz igazított változatossága, a kutatáson belüli egyensúlya és eredményessége előttünk áll.

Ez irányú gondolatokról 2007-ben beszéltem először egy MTA által rendezett fenntarthatósági konferencián. Az irányt „horizontalitás” név alá rendeztem, ami a szerves tudás létrejöttét támogatja. Miért tartom ezt alapvetőnek a jövőre nézve? Gondjaink itt a Földön sosem egy tudományághoz kapcsolhatóak, megoldásuk a komplex, multi-dimenziós, szerves, holisztikus tudás- és módszertanok létrejöttét is igénylik egyre hangosabban, egyértelműen jelezve a kizárólag mélységi-speciális kutatások és tudományszervezés abszurditását. Világunk kihívásai ma igénylik a tudományos és művészeti látásmódok és módszertanok szintézisét is. (Ezt az irányt részben alátámasztja Király Gábor Miklós nagyra becsült kollégám szójátéka: kétezer évvel ezelőtt a „heuréka” volt a döntő, az áttöréses élmény, ma inkább úgy lehetne mondani, hogy „heurika” felkiáltásokra van szükség, ami a heurisztikus gondolkodást jelenti.)

Általános célja ennek az írásnak, hogy tovább segítse azt a tudatos folyamatot, amikor két vagy több ember beszélgetésében „követi és érti” egymást, sőt gondolataik



sikeresen összekapaszkodnak. Ekkor a fejekben lévő idegsejtjeink nem is sejtetik, hogy olyan mennyiségű élmény-gazdagság teremthető külön-külön és főleg együtt, mint égen a csillag.

Állandó kihívásunk, hogy egyszerre, egy adott pillanatban sokkal többet érzünk, érzékelünk, gondolunk, mint amennyinek a közlésére "biológiai kommunikációs berendezéseink" alkalmasak. Ezért a kommunikáció a legtöbbször csökevényes marad már az "adó oldalán is", nemhogy a "vevőén". Ezért tehát kutatni kell erőteljesen azt is, hogyan egészítsük ki "berendezéseinket", például az eddig tudományosan "lesajnált" telepatikus vagy egyéb képességekkel, készségekkel a pontosabb közléshez és a pontos befogadáshoz, a konszenzusos szinergiához. Addig is, míg ezt "újra" kifejlesztjük: egy emberi agyban megközelítőleg 23 milliárd agysejt van. Ma két ember beszélgetése: 23 milliárd szól a másik 23 milliárdhoz. A remény az, hogy a két ember gondolati tere összeszervesedhet, ha tudatosan, gazda módjára, felülről is nézve, érzékelve történik a két ember beszélgetése. Cél: ne maradjon megértetlenül a megmutatkozó 23 milliárd, ne csak 46 milliárd legyen, hanem a kettő szorzata, azaz 529 milliárd (!) élő koordinált idegsejtkészlet. Így lehet a két emberből 23 embernyi idegsejtnak megfelelő együttes és szerves érületi, intuitív, gondolati tér, a szerves szinergiájuk kiugró teljesítménye.

Honnan származik a bemutatni kívánt dimenziópáros?

Az alább bemutatni kívánt személyközi érzékeléseket a különböző fejlesztéseket segítő 17 éves tanácsadói munkám során konkrét helyzetekben tapasztaltam, s a következő pontban a személyközi példákhoz emeltem más, távoli analógiás párhuzamokat is.

3. Konkrét példák, párhuzamok, analógiák

3.1. A tér kezelése; kétfajta címezsmód

Lebontó szemléletű nyelvi címezés-struktúra:
Cím: Világ, Naprendszer, Föld,... Európa, Magyarország, Budapest, V. ker Alkotmány u. 7. II. em 7.

Építkezőszemléletű nyelvi címezés-struktúra:
Cím: 7. II. em 7. Alkotmány u. V. ker Budapest, Magyarország, Európa,... Föld, Naprendszer, Világ.

3.2. Az idő kezelése; kétfajta dátumkezelés

Lebontó szemléletű nyelvi dátum-struktúra;
Dátum: 2012. június 1.

Építkező szemléletű nyelvi dátum-struktúra;
Dátum: 1. June 2012.



3.3. A kapcsolat kezelése; kétfajta névstruktúra

Építkező típusú nyelvi-gondolkodási névstruktúra:

Név: John Smith, azaz John a Smith családból

Lebontó típusú nyelvi-gondolkodási névstruktúra:

Név: Kovács János, azaz Kovácséktól a János

3.4. Az értékelő viszonyítás kezelése; kétfajta alkotmányjogi gondolkodási irány

„Sokan kiemelik, hogy Európában elsősorban az angol és a magyar alkotmányt tekintik történelmi alkotmánynak. Ezt alapul véve érdekes a különbség. Tudomásom szerint az angol alkotmány esetjog típusú, emlékeztet régi törvényeket, okleveleket, bírói döntéseket hivatkoznak meg, és ebből a hivatkozási rendszerből, ennek értelmezéséből fejtenek ki egy alkotmányos szemléletmódot, nem is akármilyen szinten.” [1]

Érzékelésem az idézet alapján: Az angol alkotmány, mint a név vagy a címstruktúrájuk, itt is építkező szemléletű a konkrét bírói döntésekből kiindulva, azok meghivatkozásával. „Az angollal összevetve a magyar

hagyomány abban különbözik, hogy kevésbé esetjog típusú. Nem ezért történelmi, mert régi döntéseket tesz meghivatkozhatóvá, hanem azért, mert a történelemben évezredig használt, idővel egységessé vált szemléletmódot képvisel, de logikailag egységes, zárt rendszerbe foglalva.

A magyar alkotmányban nem a bírói döntést hivatkozzák meg formálisan, hanem magát a közjogi, természetjogi igazságot. A magyar alkotmány lelke a természetjogi, közjogi igazságok íratlan és időtlen rendszere, amelyhez az írott jognak és a működő intézményeknek, a kormányzásnak kell igazodnia. „ [1] Érzékelésem az idézet alapján: A magyar alkotmány, mint az előbb említett név vagy a címstruktúránk, itt is lebontó szemléletű, a jogon felülálló normákból következett.

3.5. Az értő bemutatás kezelése; kétfajta bemutatási-prezentációs folyamat

Személyes élmény, amikor tanácsadói munka során jelentős véleményeltérésbe ütköztem a megbízóimmal egy új ügyfélszolgálati szoftver kiválasztási folyamatában. Egy napon egymás utáni termékbemutatók után választották ki azt a céget, akinek a szoftverét a cég megvásárolta. Így az első esemény volt, hogy a „belső” vezetők-szakemberek megnézik-meghallgatják a pályázó szoftvercégek prezentációit. Az egyik szü-



netben odaszóltam a mellettem ülő vezetőknek:

"Milyen jó volt ez a legutolsó bemutató..... Erre ő: Ennél rosszabbat még nem is láttam..."

Megdöbrentett a véleményeink ilyen jelentős eltérése. Mi történt? Azt mondta még ez a vezető, hogy "csak a végén mondtak valami konkrétumot", ami neki fontos. Őt ez a termék és a cég nem is érdekli. Felidéztem magamban lépésről-lépésre a bemutatót, ami nekem tetszett. A bemutatóban először arról volt szó, hogy merre halad a világ, majd arról, hogy mi következik ebből, majd arról, hogy más országokban hogyan oldják meg a tengernyi ügyfélmegkeresés kezelését. Majd arról, hogy milyen következtetésekre jutottak a szoftver készítői a tényadatok és a magyar helyzet figyelembevételével, majd arról, hogy ezek alapján milyen értékeket tartottak fontosnak, milyen szoftver-funkcióknak van jelentőségük, s a végén bemutatták a legfontosabb néhány adatbeviteli képernyőt és a szoftverük struktúráját.

Még egyet mondott ez a vezető: "Ezek itt Ádámtól-Évától kezdtek, s mire eljutottak a konkrétumig, teljesen felbosszantottak! "

A bemutató "lebontó szemléletű" volt, a bemutatón részt vevő vezető pedig "építkező szemléletű". Valaki mondhatná, hogy még

egy variáció lehetséges, ami történhetett: a vezető lehet, hogy szintén "lebontó" szemléletű volt, mint amilyen a bemutató struktúrája, viszont ő már fejben, keresésben, tapasztalatban bejárta ezt az utat és nem volt semmilyen szüksége erre az óriási kitérőre. Ez logikusnak is tűnhetne, viszont egy igazi lebontó ilyenkor nem dühös és elutasító lett volna, hanem még kiegészítette volna őket, teljesebbé formálva a bemutatott modellt. Azaz a heves érzelmi reakció alapján mégis bizonyos, hogy idézett vállalati vezetőnk "építkező alapszemléletű". (Csendes megjegyzés: ha a cég stratégiai osztályának vezetője lett volna ott, akkor biztosan kiegészíti a bemutatót, s élénk elméleti eszmecsere zajlik-- valószínűleg konkrét eredmény, kiválasztás nélkül.)

3.6. A képzelet és a kézzelfogható kezelése; kétfajta mesekezdési folyamat és egy komplex kezdés egy kultúrán belül

Lebontó: "Hol volt, hol nem volt, az Óperenciás tengeren is túl, ahol a kurta farkú kismalac túr ..., Építkező: "... volt egyszer egy szabólegény, aki nagyon agyafúrt volt." Egyszerre lebontó és építkező, azaz egy mondatban "enni ad" az előadó mindkét látásmódú kisgyermeknek. Kitágítja a teret, s azon nyomban megfoghatóvá is teszi: „Hol volt, hol nem volt, az Óperenciás tengeren is túl, ahol a kurta farkú kismalac túr, volt egyszer egy szabólegény, aki nagyon agyafúrt volt."



3.7. Tudás létrehozása: rendszerből konkrét, illetve konkrétból rendszer irányba; kétfajta képzés-felépítés

Elképzelt példa a futball oktatásáról: Építkező: az ott a labda, bele kell rúgni, s ha már el tudod rúgni, akkor ott a kapu, abba kell berúgni, s persze nem mindegy hogyan teszed, ez itt a pálya, amin játszol, ezek a szabályok, s így alakult ki ez a játék, ezek pedig az eddigi legjobb gyakorlatok.

Lebontó: a futball története, hogy néz ki egy futballpálya, mi miért van, mi a cél, mik a szabályok, melyek a taktikák. S a végén: ott a labda, hogyan kell belerúgni, hogy a kapuba találj.

Megjegyzések a futball-képzés kapcsán a lebontó-építkező látásmódról, érzelmekről, viselkedésről: Ha lebontóan mutatok be valamit, akkor az emberek körül, akik hallgatják, az adott témakört tekintve viszonylag nagy "gondolkodási – belső tér" keletkezik. Azaz nem azt mondtam hol a labda, amibe bele kell rúgni, hanem bemutattam, hogy milyen a futballpálya, hol vannak a zászlók, hol a kapu és miért oda kell majd rúgni a labdát. Akik felépítőként a kézzelfogható dolgokban látják minden fizikai cselekvő mozdulatuk lényegét, azok ebben a térben bizonytalanok lesznek, hiszen nekik az a fontos hol a labda és mikor lehet, és hogyan kell belerúgni. Félelmeiket frusztrációban, feszültségként élik meg, azaz

nem a gondolkodási tér "szabadságát" élik meg, amiből a cselekvések egyirányú, célorientált sokszínűsége jelenik meg, azaz ők a „belső cselekvési teret” nem érzékelik, hanem kizárólag a fizikai cselekvési terük – „külső cselekvési terük” – jelentős elbizonytalanodását látják benne. Miután azonnal cselekedni kívánnak, tenni valamit "kívül", így számukra ez nem segítő, hanem összezavaró, „zajos”, értelmezhetetlen, túlburjánzó, elmélet, nem lényeges, túlcizellált, bosszantó és idegesítő. Ők értelmezésében tehát az építkezők, akiknek a konkrétum a lényeg, azonnal futnak is a labda után, a külső cselekvés és megtagasztalás a lényeg, a többi „humbug”.

A lebontó számomra az, aki „a belső gondolkodási térben cselekszik”, majd ez, amikor összeáll egy rendszerré, akkor – néha – elkezd futni a labda után. Az egyikük abban hisz, hogyha elkezdjük rúgni a labdát, akkor majd szól valaki, ha nem a szabály szerint játszunk, a másik addig nem is akar focizni, míg nem tudja a szabályokat. Meggyőződésem, hogy minden emberi tevékenységben, célban fellelhető mindkét kiváló gondolkodás és magatartásmód, így nem lehet kétséges a hasznuk, amennyiben feltárjuk, s tudatosítjuk a kommunikáció építkező-lebontó, vagy lebontó-építkező folyamatát. Ez a leendő haszon, a jobb megértés, a tudatosan felépített kommunikációs folyamat, a másikban annak felismerése, hogy úgy jutok gyorsabban megértéshez, ha tudatosan és közel egy-



szerre használók lebontó és építkező kommunikációs tartalmi struktúrákat.

Egy másik elképzelt példa a fényképész-képzésből:

Lebontó irány: Petzval József született ..., élt eddig és eddig, ide és ide járt iskolába, ilyen és ilyen lencsét fejlesztett ki. Nézzük és tanuljuk meg a fényképezés történetét, s a technika fejlődését a papíralapútól a digitális fényképezésig. Ezek voltak a fényképezés művészei a kezdetektől s ezek az alkotásaik, és a művészeti irányzatok, ezekből vizsgálunk majd. A végén: Sajnos vége a képzésnek, letelt az időnk, a konkrét gyakorlatot Önök úgyis az életben majd elsajátítják, a munkahelyükön.

Építkező irány: Nézzék, itt van egy fényképezőgép, itt kell belenézni, itt kell állítani a távolságot és a fényt, vigyázzanak, hogy az illető, akit majd lefényképeznek, benne legyen teljesen, ne maradjon le a lába. Most mindenki kap egy fényképezőgépet és filmet, együtt-egyszerre betöltjük, majd kapnak 2 órát az első 30 képük elkészítésére. Holnap előhívjuk a képeket, s megkezdjük külön-külön személyenként a javító értékelésüket. A vége felé: S vajon ki nek is köszönhetjük, hogy ilyen kiváló lencséink vannak. A magyar Petzval József...

3.8. Egy struktúrának legalább két vége van; olvasási mód munkakapcsolatban

Példa: Sok helyen előfordul, hogy valaki leír valamilyen programot, és átküldi a másik kollégának, hogy „nézze meg”. (Ki nem mondott természetes elvárás: mit szól az egészhez (Lebontó elvárás). Ehhez képest jön a kolléga válasza a másik e-mailben, hogy „...a 3. sorban egy betű hiányzik, a 9. sorban külön kell írni azt a szót hogy.... ” (Építkező tartalomvizsgálat)és ilyenkor a kérést író csendben felrobban, s felhívja a másik kollégát a következővel: - Nem ezt kértem, hanem hogy mit szólsz hozzá, majd a végén javítjuk az elírási hibákat! (Lebontó) Erre a hívott fél: - Na de ez is fontos, hogy ne adjunk ki ilyet a kezünkből!... (Építkező) Mindkettőnek igaza van, viszont nem ez volt a kérés először. Ahogyan a küldő értette, az az egész átlátása: a program struktúrája, a hangsúlyok, az érvek, ahogy a fogadó „automatikusan” értette, az pedig a konkrétból indul az egész felé (minden egyes szó külön is van, nemcsak „egyben”).

Lebontó elvárás, építkező megvalósulás.

3.9. Egy leírt mondat megközelítése; érzékelési mód

Példa: Egy kiváló tréner kollégám, Gyulay Tibor ezelőtt jó 15 évvel kivetített egy fóliát a résztvevőknek a tréningjein. Ez egy angol mondat volt. Az volt a kérés, hogy a résztvevők számolják meg gyorsan – fél perc alatt –, hogy hány darab „f” betűt találnak, majd írják fel a számot. A különböző tréningeken



nagyjából egyformán a résztvevők egy része 3-4 „f” betűt talált, a másik része 7-8 „f” betűt talált. Kérte a tréner, hogy győzzék meg egymást hány „f” volt a mondatban. Kiderült előbb utóbb, az érzelmektől sem szűkölködő megvitatásokból, hogy a különbségek oka: a mondatban 4 db angol prepozíció volt, s ezek az „of” szócskák. Ezekben volt a 4 db „f” betű.

Most – a lebontó-építkező dimenziópárosból visszagondolva – egy okot érzékelek a szükségszerű több más mellett: a lebontók általában a teljes mondatból „visszafelé” a 3-4 „f”-ig jutottak, míg az építkezők önállóan vizsgálták azonnal a szavakat a mondat elejétől a végéig és 7-8 „f” betűt találtak. S ez nem nemzeti, vagy nyelvi sajátosság volt, azaz mindenki magyar volt. Persze ha angol és magyar csoportokat vizsgálnánk, valószínűleg hasonló, vagy nagyobb átlagos eltérést tapasztalnánk, közel azonos egyéb jellemzők mellett.

3.10. Az eredmények kezelése; az eredmények a munkakapcsolatban

Példa: Az egyik munkatárs leírja, hogy az aktuális közös munkájuk eredményét végig-gondolva legalább 7 területen lehet majd hasznosítani, s ezzel az eredményesség is többszörözhető (Lebontó). A másik munkatárs indulattal visszaír, hogy: „Ne divergálj már sokfelé, mikor most a lényeg az az egy irány, ami felé megyünk, ezt fogjuk már kéz-

be.” (Lebontó). Az előző munkatárs jelzi újra, hogy „Jól látható, hogy ha a teljes rendszert vesszük, akkor ennyi helyen lehet majd hasznosítani az eredményeket, válaszszuk ki melyik lesz a leggyorsabban hasznosítható” (Lebontó)... és így tovább. Megy tovább a „látszatra-süketek” párbeszéde.

3.11. Mikor érzi, hogy eredményes és hatékony volt; a történetmesélés

Példa: Az alaptény, hogy ellopták a strandon a pénztárcánkat.

Lebontó történetmesélés: „- Képzeld a nyáron el tudtunk menni a családdal együtt nyaralni. Nem mindig jön ez így össze, de most mi és a két gyerek kaptunk lehetőséget egy csodás hétre a cégem jóvoltából a Balatonra. Ilyenkor néha előfordul, hogy végig zuhog az eső – mint például 2 éve – s akkor aztán kuksolhatunk bent az üdülőben. Most azonban jól kifogtuk, hét ágra sütött a nap végig. Ilyenkor aztán reggel irány a strand, s délig be se jössz. Na azért a gyerekeknek kell néha egy kis fagyalt, meg pattogatott kukorica, s mindjárt az első déli előtt kivittük a tárcánkat, hogy tudjunk venni nekik, ha megkívánják.... Ahogy elmentünk azonban egy kicsit a vízbe együtt...”Építkező történetmesélés: „- Képzeld ellopták a strandon a pénztárcánkat! Kérdezzük őt tovább növekvő részvétellel: – Hogy volt, meséld el! Melyik strandon? Inge-



rült választ kapunk:- Miért? Nem mindegy?”
A történet elmesélésekor, hallgatva a másik embert vagy követjük, vagy előbb-utóbb feszültséget érzünk a hallgatásakor:

Lebontó: Körülírja, bemutatja színesen a helyzetet, majd elmondja a lényegét. Építkező: Elmondja a lényegét, majd megáll, unszolásra néha körülírja, mesél „még két” mondatot.

4. Gondolkodás és érzelmek a „Lebontó” és az „Építkező” kommunikációjában

Lebontó: Az Általánosból indul és a konkrétum felé tart. Megoldása: Fontosak a körülmények, a felhasznált szavak értelme, a környezet, a szereplők és az érzelmek bemutatása, jelentősége, majd ebbe beágyazva, szinte a végén, mint egy csattanó, hangzik el a lényeg, amikor már – a mesélő reménye szerint – szinte minden hallgató ugyanúgy gondolkodhat és érezhet majd, mint ő. Itt az építkezőknek már nincs türelmük megvárni a konkrétumot, tehát az illetőt „elvi-elméleti” emberként, „halvérűként” titulálják, hetet-havat összehordó, összevissza beszélő zavart embernek, akiben nincs dinamika és nincs energia, aki soha nem is fogja látni a lényegét, nem itt él a Földön és lila ködben lát mindent, ami másnak megfogható. Egy lebontó számára pedig sértés, ha nem hallgatják végig, nem a történet, hanem személyük semmibevételének

tekintik az építkezők: „Na nyögd már ki mi a lényeg!” felszólítását.

Építkező: A konkrétumból indul és megáll, vagy tovább megy az általános felé. Megoldása: A lényeg elmondása röviden, hiszen a lényeg a fontos, a körülmények csak színezik azt, összezavarják a hallgatóságot s még félreértik, amit mondani akar. Itt a lebontóknak nincs türelmük a lényeg tudásánál maradni, s lehetetlennek ítélik, hogy az építkező mesélő mond valami többet feszültségkeltés nélkül, vagy általánosíthatót anélkül, hogy őket megbántaná. Tehát az illetőt pragmatizálnak, szűk látókörűnek, földhözragadtnak, olyannak titulálják, aki nem látja a fától az erdőt, nem tud fölé emelkedni, általánosításra képtelen, türelmetlen „hübelebalázs”.

Egy építkező számára, amikor már kimondta a lényegét, a további kérdés a másik (!) teljes alkalmatlanságának és a másik teljes felkészületlenségének bizonyítéka, amit meg is kell osztani vele, s ilyenkor a felépítő szemében az a másik egy szentimentális, feleslegesen időhúzó és filozofáló, ezért nem célszerű, statikus, tehát értelmetlenül kötekedő ember. Az építkező teljesen meg van győződve, hogy minden normális ember ugyanazt érti azon, amit egy-két szóban elmond, mert az egyértelmű.

5. Melyek a lebontó – építkező látásmódok jelmondatai



Lebontó: Lételemem a tér és a struktúra...
(képszerűség, behatárolhatóság)

- Legyen róla képem!
- Mutasd be a helyzetet és az adott dolgot!

Építkező: Lételemem a konkrét pont. (megragadhatóság, konkrétság)

- Adj egy biztos, kézzelfogható pontot és köréje felépítem a világot.
- Légy rövid és konkrét!

6. Záró és egyben nyitó kérdésfeltevések; milyen tényezőknek lehet szerepe a kétfajta látásmód kialakulásában, aktuális megnyilvánulásaiban?

Alapkérdés: mi határozza meg azt, hogy valaki inkább, vagy legtöbbször ilyen, vagy olyan érzékelésű, látásmódú, majd megnyilvánulású a kommunikációjában? Vajon a karakter, a fejlődés iránya, a környezet vagy „csak” az aktuális helyzet a meghatározó? A kérdés felmerül, hogy a lebontó és építkező látásmódnak vannak-e lelki, idegrendszeri, öröklődésbeli alapjai, vonatkozásai? Vajon van-e és mekkora szerepe a nyelvnek, a családi-iskolai, vagy a szélesebb társadalmi szocializációs folyamatoknak? Lehetséges-e, hogy nemcsak az előbbieket, hanem akár az aktuális helyzet is irányíthatja kizárólag, hogy hogyan látunk,

hogyan kommunikálunk? Kiinduló kérdések a gondolkodás-megérzés további folyamataihoz:

- Prenatális (anyai ételek-hormonszintek) fejlődési, idegrendszeri, öröklődési, lelki alkati,
- Férfi-Női jellemzők (idegi/agy struktúrák pl.: arányok corpus callosum stb., egyéb jellemzők (pl.: mélységi, környi látás), neuronsűrűség, vagy még összetettebb, érintve a gondolati és érzelmi-indulati élet teljességét, adottságait, beállítódásait általában vagy az adott helyzetben,
- A világ érzékelése, a világhoz való viszony/az egyén bizalomtapasztalati alapbeállítódásai (pl.: bizalomteli-optimista-idealista-lebontó, vagy bizalmatlan-pesszimista-realista-építkező),
- Szocializáció, fejlődés (hogyan tanítanak engem, hogyan tanulok) pl.: képzési-módszertan,
- Jobb, bal agyféltekés dominancia (pl.: képből vagy a tényből indulás),
- Anyanyelvi-szerkezeti (tér, idő, kapcsolat, viszonyítási struktúra,



vagy akár a prepozíciós vagy toldalékos-ragos alapstruktúra),

- Kulturális (pl.: mesekezdés módjának van-e szerepe a képzelet szárnyalásában és/vagy a konkrét kötődések biztonságában),

- A személyiség alaptipológiákhoz megérzésem-tapasztalati kiinduló párhuzamok: Hippokratész-Galénoszi (Kolerikus: inkább építkező? Melankólikus: inkább lebontó?) vagy a Kurt Lewin/Kolb Tanulási stílus (Cselekvő: inkább építkező? Teoretikus: inkább lebontó?). Szükségesek-e egyáltalán a párhuzamok, viszonyuljon-e és hogyan ez a két dimenzió?

Itt megérzéseim arra biztatnak, hogy a 2 erőteljes irány (lebontó-építkező) mellett létezhetnek a dimenziópárosnak nem ilyen erős impulzivitású, esetleg emocionálisan kiegyensúlyozottabb további megjelenései. Vajon van-e alapja az építkező külső cselekvésének azaz „tényszerű-fizikai-impulzivitásának”, míg a lebontó belső cselekvésének, azaz a „gondolati-ívszerű-strukturális-impulzivitásának”?

- A kommunikációs helyzethez, a másik érzelmi állapotához ösztönös-tudatos személyre szabás,

- A kommunikációs kapcsolat, a másik emberhez alkalmazkodás (mit tudok, hogy mennyit tud a másik az adott témaköréről, be kell-e vezetnem egy struktúrába, vagy ha akar, majd úgy is értelmezi és utánanéző?),

- A másik emberhez való értelmi-érzelmi viszony, a másik iránti bizalom, szimpátia mennyiben határozza meg, hogy lényegi, vagy körülíró lesz a kommunikációs tartalom?

Megjelenésük a vezetői szerepekben, a szervezetek működésében:

Vezetői-vezetési alap-beállítódások a leader-i és a menedzseri. A leader dolga az egész szervezet hatásának érthető bemutatása, a teljes kép formálása, értékekkel, szimbólumokkal irányítás, azaz az egészből induló - *lebontó*, míg a menedzser a meglévő konkrét célok folyamatos megvalósítását végzi a feltételek vezetésével, a működést és a konkrét napi kihívásokra a választ biztosítva - *építkező*). A szerepek arányainak állapota egy személyben? A lebontó, vagy felépítő látásmód dominanciája, a szerepegyensúly hiánya hogyan hat a szervezet fennmaradására, fejlődésére, alkalmazkodására, belső integrációjára, sikerességére? Milyen felkészítéssel lehetséges elejét venni az egyensúlytalanságból adódó feszültségeknek és károknak, hogyan lehet egyre sikeresebb



egy szervezet a lebontó-építkező látásmódok tudatosságával, felhasználásával?

7. A lebontó-építkező látásmód várható eredményei; Veszélyek a nem tudatos dimenzió-kezelésben és a lehetőségek

A két dimenzió képviselőjének kommunikációja, információfeldolgozása, információ-megosztása közti különbség a két ember kommunikációjában először értetlenséget, aztán érzelmi-indulati feldolgozást kap és jelentős konfliktusforrás, amit tudatos figyelembevétellel és ez irányú készségfejlesztéssel proaktívan megelőzni, vagy csökkenteni lehet. Ahhoz azonban fontos lenne a két markáns dimenzió, illetve a lehetséges megjelenéseinek pontosítása, majd az önismeret erősítése.

Várható eredmények

Dinamikus alkalmazkodás: A másik látásmód átvételi esélyei illetve rejtett konfliktusforrás Együttműködés (hajlandóság, akarat, kényelmi zóna, szimpátia-antipátia):

- Követni, megvárni amíg „leér”? Tudjuk, hogy a lebontó számára a legnagyobb sértés, ha félbeszakítják, belekérdeznek, nógatják, mert azt nem a története, hanem a személye elleni támadásnak fogja fel.

- Követni, megvárni/segíteni amíg „felér”? Tudjuk, hogy az építkező számára a lényeg kimondása után minden neki feltett további kérdés sértés és a kérdező alkalmatlanságának bizonyítéka.

- A „találkozási mező” szélesítése, új módszertani innovációs technikák lehetősége!

Prezentáció, előadás - előre készülni? „Enni adni”, „fonalat adni” mind a lebontóknak, mind az építkezőknek Tudatosság a használatban? A helyzetek „kezelése”.

2. rajz: Néhány változat a kommunikációs folyamat-struktúrákból



A dimenziópáros segítséget adhat az emberek egymás iránti toleranciájának erősödéséhez, a máság tiszteletéhez, a másik értékei létfontosságú létének belátásához, az együttműködés és az együttesen létrehozott fejlesztések minőségéhez, valamint az emberi tudás-megosztás és problémamegoldás, szinergikus teljesítményéhez. A lebontó-építkező látásmód tudatos használatának és figyelembevételének szerepe lehet a jövőben a személyi,



személyközi, a csoport, a szervezeti és a szervezetközi működésben és eredményességben.

Irodalom:

[1] Fáy Árpád: *Alkotmányos normákkal illeszkedő költségvetési rendszer kell.* Movement of a free Hungary, 2007.

A cikket a szerző saját ábrái illusztrálják. A cikkben leírt dimenziópárossal kapcsolatosan felmerülnek különböző párhuzamok a jelenleg is ismert dimenziópárokkal: analízis-szintézis, indukció-dedukció, disszimiláció-asszimiláció, konstrukció-dekonstrukció

stb. (a lehetséges párhuzamok elemzésére egy következő írásban térek ki). Érzékelem a pedagógia-andragógia irányában a jelentős hazai jelenléteket és erőfeszítéseket az indukzív irányokban. Jelen írásban jelzett új dimenziópáros látásmód-érzékelési sajátosság és kommunikációs-prezentációs folyamat irányultságú, ilyen irányultságról nincs tudomásom és nem találtam adatot az általam érzékelt eddigi szakirodalomban. Amennyiben a kedves olvasó mégis tud ilyen vonatkozású megjelenítésről, örömmel veszem a jelzését, jelentkezését. Szívesen várok partnereket is a téma továbbfejlesztése érdekében.

Dr. MÉRŐ László: Az üzlet tanulás

A mikor a rendszerváltás után Magyarországon elindultak a posztgraduális MBA képzések, legelőször azok haraptak rá, akik felelős döntéshozó vezetőként vagy ilyenek tanácsadójaként érezték, hogy több tudásra van

szükségük. Az első MBA-évfolyamokon még azzal foglalkoztunk, hogy miképpen születik a világban percről percre az új üzleti tudás, ami napról napra megváltoztatja a világot, akár rendszeres válságok árán is. A hallgatók érzelmileg reagáltak a tananyagra, szenvedélyes viták alakultak ki.

Azután a következő évfolyamokban jöttek azok, akik úgy érezték, hogy ha több tudásuk lesz, akkor talán vezetővé válhatnak. Ők azt követelték, hogy azonnal, most rögtön mondjuk el nekik a nagy titkokat, amitől eredményes, élvonalbeli vezetők lesznek. Annyian voltak és olyan erős fizetőképes keresletet jelentettek, hogy muszáj volt alkalmazkodni hozzájuk. Át kellett térni a