

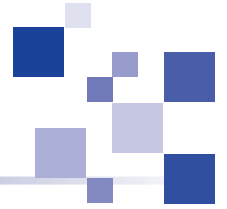
# SOCIALSTYLE<sup>SM</sup>

## TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

## Οδηγός Προσωπικής Αξιολόγησης

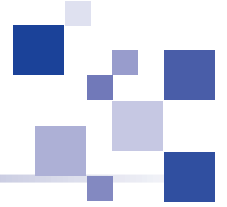




# Περιεχόμενα

---

<b>Εισαγωγή</b> .....	1
Το Μοντέλο Κοινωνικού Στυλ .....	1
Πώς προέκυψε το Κοινωνικό σας Στυλ; .....	1
Κοινωνικό Στυλ και Προσαρμοστικότητα στο Εργασιακό Περιβάλλον .....	2
<b>Θεμελιώδεις Αρχές του Κοινωνικού Στυλ</b> .....	3
Συμπεριφορά και Προσωπικότητα .....	3
Ορατή Συμπεριφορά .....	4
Συμπεριφορές που Προβλέπουν .....	4
Διαστάσεις Συμπεριφοράς .....	5
Τα Τέσσερα Κοινωνικά Στυλ .....	6
Το Δικό σας Κοινωνικό Στυλ .....	6
<b>Το Δικό σας Προφίλ Προσωπικής Αντίληψης Κοινωνικού Στυλ</b> .....	7
Αποφασιστικός .....	8
Εκδηλωτικός .....	10
Φιλικός .....	12
Αναλυτικός .....	14
Σημαντικά Σημεία .....	16
<b>Βελτιώστε την Αποτελεσματικότητά σας με τους Άλλους</b> .....	17
Τέσσερα Βασικά Βήματα .....	17
<b>Οι Τέσσερις Παράγοντες Προσαρμοστικότητας</b> .....	19
Εικόνα .....	20
Παρουσίαση .....	21
Ικανότητα .....	22
Ανατροφοδότηση .....	23
<b>FAQs</b> .....	24



# Εισαγωγή

## ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ

Ο οδηγός αυτός έχει σκοπό να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τις έννοιες του Κοινωνικού Στυλ και τις δεξιότητες που μπορείτε να αναπτύξετε, ώστε να γίνετε περισσότερο αποδοτικοί στην εργασία σας. Τι σημαίνει λοιπόν αυτό και γιατί πρέπει να σας ενδιαφέρει; Η απάντηση είναι ότι εφαρμόζοντας τις έννοιες του Κοινωνικού Στυλ, μπορείτε να πετύχετε περισσότερα, πιο γρήγορα και με λιγότερη προσπάθεια.

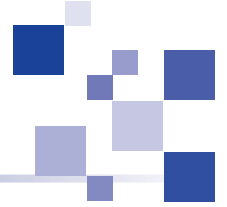
Το Μοντέλο Κοινωνικού Στυλ της TRACOM είναι ένα εύχρηστο εργαλείο με το οποίο μπορείτε να μάθετε περισσότερα για τη συμπεριφορά σας. Θα σας βοηθήσει να κατανοήσετε γιατί ορισμένες σχέσεις σας είναι πιο παραγωγικές από άλλες και να γνωρίσετε σε βάθος τα δυνατά και αδύνατα σημεία της συμπεριφοράς σας. Θα μπορέσετε να αναπτύξετε έναν τρόπο επικοινωνίας με τους άλλους, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχουν καλοί ή κακοί τύποι συμπεριφοράς, απλά διαφορετικοί.

Το Μοντέλο Κοινωνικού Στυλ είναι ένα από τα πιο αξιόπιστα μοντέλα συμπεριφοράς που χρησιμοποιούνται σήμερα. Αναπτύχθηκε αρχικά από τον ψυχολόγο και ιδρυτή της TRACOM, David W. Merrill, Ph.D., τη δεκαετία του '60. Έχει μελετηθεί και εφαρμοστεί από οργανισμούς, κυβερνήσεις, εκπαιδευτικά συστήματα και ιδιώτες σε όλο τον κόσμο. Εκατομμύρια άνθρωποι έχουν παρακολουθήσει κάποιου είδους εκπαίδευση σχετικά με το Κοινωνικό Στυλ. Με λίγη μόνο προσπάθεια, θα μπορέσετε να εφαρμόσετε εύκολα τις έννοιες του Μοντέλου αυτού σε κάθε σας σχέση. Τα αποτελέσματα θα σας ανταμείψουν.

## Πώς προέκυψε το Κοινωνικό σας Στυλ;

Εάν κάποιος από τους φίλους ή συναδέλφους σας σας ακολουθούσαν για λίγες μέρες και κατέγραφαν τον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρεστε, τα αποτελέσματα θα παρουσίαζαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Αρχικά, θα έλεγαν ότι η συμπεριφορά σας ποικίλλει. Στη συνέχεια, θα παρατηρούσαν ότι τείνετε να χρησιμοποιείτε κάποιες συμπεριφορές συχνότερα από κάποιες άλλες. Γιατί πιστεύετε ότι συμβαίνει αυτό;

Για να το θέσουμε απλά, χρησιμοποιείτε ορισμένες συμπεριφορές συχνότερα από άλλες, γιατί με αυτές αισθάνεστε πιο άνετα κατά την επικοινωνία σας με τους άλλους. Αρχίσατε να νιώθετε άνετα με αυτούς τους τύπους συμπεριφοράς από τα πρώτα χρόνια της ζωής σας. Όσο συχνότερα τους χρησιμοποιούσατε, τόσο αυτοί μετατρέπονταν σε συνήθη συμπεριφορά, με αποτέλεσμα να είναι σχεδόν απίθανο πλέον να αλλάξετε σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο με τον οποίο επικοινωνείτε με τους άλλους.



## Θεμελιώδεις Αρχές του Κοινωνικού Στυλ

### ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑ

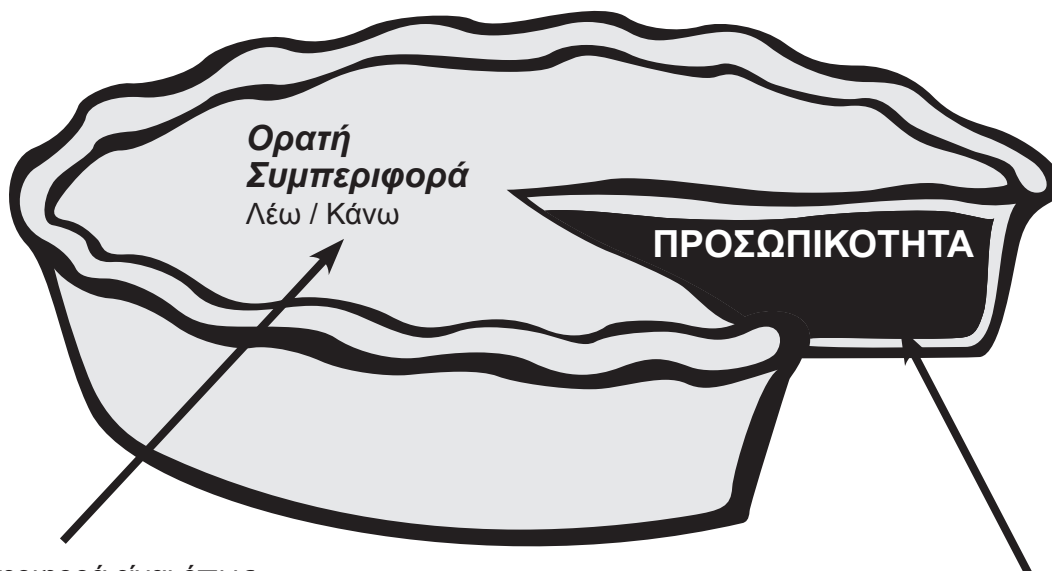
**Ο** καθένας μας διαθέτει μία μοναδική προσωπικότητα που αποτελείται από τις συναισθηματικές του αντιδράσεις, τον τρόπο σκέψης κι έκφρασης, τις αξίες και αρχές του, καθώς και από τον τρόπο συμπεριφοράς του, που επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τα γονίδια και τις προσωπικές του εμπειρίες. Το να περιγράψετε και εξηγήσετε με ακρίβεια την προσωπικότητά σας, δεν είναι μόνο δύσκολο, αλλά και αδύνατο.

Δεν αποτελεί έκπληξη το ότι μεγάλα μυαλά σαν τον Αϊνστάιν ασχολήθηκαν με απλά ζητήματα, όπως η ύλη και η ενέργεια στο σύμπαν. Το Μοντέλο Κοινωνικού Στυλ, ακολουθώντας αυτό το σοφό παράδειγμα, δεν προσπαθεί να περιγράψει την προσωπικότητά σας.

Το Κοινωνικό Στυλ εστιάζει στη συμπεριφορά σας, το κομμάτι δηλαδή της προσωπικότητας που μπορεί να παρατηρηθεί αντικειμενικά. Η λέξη *personality* προέρχεται από τη λατινική λέξη “*persona*” που σημαίνει μάσκα. Η προσωπικότητα περιλαμβάνει ορατές και κρυφές ικανότητες. Πολύ απλά, η προσωπικότητα μπορεί να συγκριθεί με μία πίτα. Το εσωτερικό της πίτας, όπως ένα μεγάλο ποσοστό της προσωπικότητάς σας, δεν είναι άμεσα ορατό και αποτελείται από διάφορα συστατικά που δίνουν μία μοναδική γεύση.

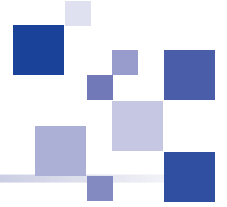
Η συμπεριφορά είναι όπως η κρούστα, το εξωτερικό μέρος της πίτας που όλοι μπορούν να δουν.

### ΠΙΤΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΤΗΤΑΣ



Η συμπεριφορά είναι όπως η κρούστα, το εξωτερικό μέρος της πίτας που όλοι μπορούν να δουν.

Η προσωπικότητα περιλαμβάνει ορατές και κρυφές ικανότητες.



## Θεμελιώδεις Αρχές του Κοινωνικού Στυλ

### ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ

Το Προφίλ Προσωπικής Αξιολόγησης Κοινωνικού Στυλ αποτελεί μία συνοπτική περιγραφή του τρόπου με τον οποίο θεωρείτε ότι συμπεριφέρεστε, όταν επικοινωνείτε με άλλους, βάσει δύο πολύ ισχυρών διαστάσεων της ανθρώπινης συμπεριφοράς: της Διεκδίκησης και της Ανταπόκρισης.

Η ΔΙΕΚΔΙΚΗΣΗ δείχνει κατά πόσο πιστεύουμε ότι διεκδικούμε έμμεσα ή άμεσα κατά την επικοινωνία μας με τους άλλους. Ουσιαστικά σημαίνει με ποιο τρόπο θεωρείτε ότι επηρεάζετε τους άλλους. Εάν πιστεύετε ότι διεκδικείτε άμεσα, συνήθως δηλώνετε τη γνώμη σας με σιγουριά και αυτοπεποίθηση. Διατυπώνετε καταφατικές προτάσεις και δηλώσεις και προσπαθείτε να κατευθύνετε τις ενέργειες των άλλων. Εάν θεωρείτε ότι διεκδικείτε έμμεσα, συνήθως είστε περισσότερο επιφυλακτικοί και συγκρατημένοι όταν εκφράζετε την άποψή σας. Προσπαθείτε να επηρεάσετε τον τρόπο σκέψης και τις ενέργειες των άλλων με πιο διακριτικό τρόπο, μέσω ερωτήσεων.

\*ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Ο ορισμός αυτός διαφέρει από τον τυπικό ορισμό της διεκδίκησης. Στην περίπτωση αυτή, αξιολογούμε κατά πόσο θεωρείτε ότι διεκδικείτε έμμεσα ή άμεσα.

Η ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ δείχνει την τάση που έχετε να συγκρατείτε ή να εκφράζετε τα συναισθήματά σας. Δείχνει επίσης το βαθμό στον οποίο ανταποκρίνεστε σε συναισθηματικές επιρροές και ερεθίσματα. Εάν πιστεύετε ότι συγκρατείτε τα συναισθήματά σας, συνήθως δεν αντιδράτε ευθέως στις συναισθηματικές εκκλήσεις και πιθανόν εστιάζετε σε ιδέες, αντικείμενα, δεδομένα και καθήκοντα. Σπάνια δείχνετε τα συναισθήματά σας δημοσίως. Αντιθέτως, εάν θεωρείτε ότι ανήκετε σε αυτούς που εκφράζουν περισσότερο τα συναισθήματά τους, τότε μοιράζετε αυτό που νιώθετε και δείχνετε το θυμό, τη χαρά, την ευτυχία και τον πόνο σας. Είναι πιθανότερο να ανταποκρίνεστε στις συναισθηματικές εκκλήσεις και επιρροές.

# ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ - Αποφασιστικός

## ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΣ

«Να γίνει και να γίνει τώρα!»

Οι **Αποφασιστικοί** θεωρούνται από τους άλλους δραστήριοι, δυναμικοί και ευθείς. Κάνουν το πρώτο βήμα στις κοινωνικές επαφές κι εστιάζουν τόσο τις δικές τους όσο και τις προσπάθειες των άλλων στους στόχους που θέλουν να πετύχουν. Οι Αποφασιστικοί περιγράφονται συχνά ως ήρεμοι, κάπως απόμακροι κι επιφυλακτικοί, καθώς δε δείχνουν συνήθως ανοικτά τα συναισθήματά τους.

Οι **Αποφασιστικοί** συνήθως:

- Γνωρίζουν τι θέλουν
- Εκφράζουν με ευκολία τη γνώμη τους για οτιδήποτε τους αφορά
- Εστιάζουν στο παρόν και πολύ λιγότερο στο παρελθόν ή το μέλλον
- Είναι γρήγοροι, αποτελεσματικοί και συγκεκριμένοι
- Δεν ανέχονται τις καθυστερήσεις
- Δείχνουν μικρό ενδιαφέρον για τα συναισθήματα των άλλων ή για προσωπικές σχέσεις
- Είναι αυστηροί ή επικριτικοί
- Είναι αποδοτικοί και αποφασιστικοί
- Ζητούν τον έλεγχο μέσω της άσκησης εξουσίας
- Τηρούν τα χρονικά πλαίσια

## ΚΥΡΙΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΥ

- Λειτουργεί με γρήγορους ρυθμούς
- Προσπαθεί να επιβάλει το ρυθμό του στους άλλους
- Μικρό ενδιαφέρον για το χτίσιμο σχέσεων
- Εστιάζει στο παρόν
- Έχει την τάση να κατευθύνει τους άλλους είτε έχει ηγετική θέση είτε όχι
- Αποφεύγει την προσωπική επαφή

## Άμεση / έμμεση διεκδίκηση

Ο τρόπος που περιγράφετε τον εαυτό σας δείχνει ότι θεωρείτε πως διεκδικείτε περισσότερο άμεσα παρά έμμεσα. Αυτό σημαίνει ότι είστε γρήγοροι στην επικοινωνία, ανυπόμονοι να εκφράσετε τις ιδέες σας και να αναλάβετε δράση. Θεωρείτε τον εαυτό σας επιβλητικό στις σχέσεις σας με τους άλλους, πρόθυμο να αντιμετωπίσετε τον ανταγωνισμό και σταθερό στις θέσεις σας.

## Συγκράτηση / έκφραση συναισθημάτων

Θεωρείτε ότι περισσότερο ελέγχετε τα συναισθήματά σας παρά τα εκφράζετε. Επίσης, θεωρείτε τον εαυτό σας πειθαρχημένο, όσον αφορά το χρόνο που αφιερώνετε στους άλλους και ότι διέπτεστε από επαγγελματισμό και μεθοδικότητα. Είστε ανεξάρτητοι, συγκρατημένοι, επιφυλακτικοί και προτιμάτε να εργάζεστε μόνοι σας παρά να συνεργάζεστε με άλλους που δεν είναι εξίσου προσηλωμένοι στις προθεσμίες και το καθήκον τους. Θεωρείτε ότι είστε αντικειμενικοί, αυστηροί και ευθείς. Αποφεύγετε να εμπλέκεστε συναισθηματικά με τους άλλους, ιδιαίτερα στο επαγγελματικό σας περιβάλλον.



## ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ- Αποφασιστικός

### Διεκπεραίωση εργασιών

Όταν συνεργάζεστε με άλλους για να ολοκληρώσετε μία εργασία, θεωρείτε ότι παίρνετε τα ηνία και καθορίζετε την κατεύθυνση και το ρυθμό. Η αφοσίωσή σας στο καθήκον συχνά σας καθιστά επικεφαλής μίας κατάστασης. Βλέπετε ότι η προθυμία σας να λαμβάνετε αποφάσεις γίνεται αποδεκτή από τους άλλους που συμφωνούν με την προσέγγισή σας. Συνήθως ακολουθείτε την προσέγγιση του τύπου «Προτιμώ να το κάνω εγώ» αντί να περιμένετε από κάποιον άλλο να αναλάβει την ευθύνη.

Ενδέχεται να αυξηθεί το επίπεδο έντασής σας όταν οι άλλοι δεν μπορούν να λάβουν έγκαιρα απόφαση, να θέσουν ένα στόχο ή να αναλάβουν δράση. Εκνευρίζετε όταν η δράση μπαίνει σε δεύτερη μοίρα λόγω ατελειών συζητήσεων και λεπτομερών αναλύσεων. Έχετε την τάση να εκνευρίζετε όταν οι άλλοι δεν προσεγγίζουν με σοβαρότητα την επίτευξη των στόχων που έχετε καθορίσει.

Ορισμένες φορές, μπορεί να δείχνετε ότι υπαγορεύετε στους άλλους τι να κάνουν, χωρίς να ακούτε τη δική τους γνώμη. Αυτό μπορεί να δυσκολεύει τη συνεργασία σας μαζί τους. Είναι πιθανό να δώσετε την εντύπωση ότι μπορείτε να τους «κατακυριεύσετε» στην προσπάθειά σας να πετύχετε αποτελέσματα. Μπορεί ακόμα να θεωρηθείτε αυταρχικοί και επικριτικοί.

### Ενίσχυση των δυνατών σας σημείων

Μπορείτε να είστε ιδιαίτερα αποτελεσματικοί με τους άλλους, εάν χρησιμοποιήσετε σωστά την άμεση διεκδικητική συμπεριφορά. Ορισμένοι μπορεί να περιμένουν να εκφράσετε πρώτοι εσείς την άποψή σας και να ακολουθήσουν κι εκείνοι μετά. Βεβαιωθείτε ότι έχετε οργανώσει τις σκέψεις σας. Επίσης, συνήθως βοηθάτε τους άλλους να μείνουν προσηλωμένοι στο στόχο. Γι' αυτό βρείτε τον καλύτερο δυνατό τρόπο για να εκφράξετε και να θέτετε το ρυθμό.

Ο τρόπος σας δεν πρέπει να προκαλεί ένταση, κάνοντας τους άλλους να αναλώνουν την ενέργειά τους στην προσπάθεια να σας αντισταθούν αντί να συμβάλουν στην επίτευξη των στόχων.

Για να βελτιώσετε τη διαπροσωπική σας αποτελεσματικότητα, αποδεχτείτε την αξία της γνώμης των άλλων. Μάθετε να ακούτε τις απόψεις τους, ακόμα κι αν φαίνεται να βασίζονται σε υποκειμενικά κριτήρια. Βεβαιωθείτε ότι ακούτε προσεκτικά αυτό που λένε... μην ακούτε μόνο διαδικαστικά μέχρι να τελειώσουν. Χρησιμοποιήστε τα δεδομένα που παρέχουν για την επίλυση του προβλήματος. Προσαρμόστε το ρυθμό σας στο ρυθμό των άλλων, ακόμα κι αν είναι πιο αργός. Κάντε τους να αισθάνονται πιο άνετα και κερδίστε την οικιοθελή τους συνεργασία.

### Τι πρέπει να θυμάστε για το δικό σας Κοινωνικό Στυλ

Μόλις διαβάσατε την αναφορά των αποτελεσμάτων σας. Υπάρχουν πιθανόν ορισμένα πράγματα με τα οποία συμφωνείτε και ορισμένα για τα οποία δεν είστε απόλυτα σίγουροι. Σκεφτείτε λίγο και απαντήστε στις εξής ερωτήσεις:

1. Μετά από τα αποτελέσματα που διάβασα, ποια είναι τα δυνατά μου σημεία όταν επικοινωνώ με άλλους ανθρώπους;

---

---

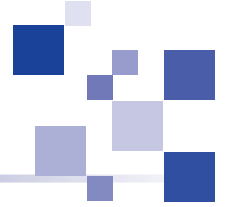
---

2. Για να είμαι περισσότερο αποτελεσματικός/ή με τους γύρω μου, θα βοηθούσε εάν άλλαζα τα εξής πράγματα στον τρόπο συμπεριφοράς μου:

---

---

---



## Οι Τέσσερις Παράγοντες Προσαρμοστικότητας

**Π**ώς μπορείτε να γνωρίζετε εάν όσα «κάνετε για τους άλλους» ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους, ενώ ταυτόχρονα ικανοποιείτε τις δικές σας; Όταν επικοινωνούμε ο ένας με τον άλλο, παρατηρούμε και αξιολογούμε συνειδητά και ασυνείδητα ο ένας τη συμπεριφορά του άλλου. Η έρευνα της TRACOM έχει δείξει ότι οι συμπεριφορές που συχνά αξιολογούν οι άλλοι μπορούν να κατηγοριοποιηθούν σε τέσσερις τομείς: Εικόνα, Παρουσίαση, Ικανότητα και Ανατροφοδότηση. Ο αντίκτυπος της συμπεριφοράς σας στους άλλους σε αυτούς τους τέσσερις τομείς ονομάζεται «Προσαρμοστικότητα».

### ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ

