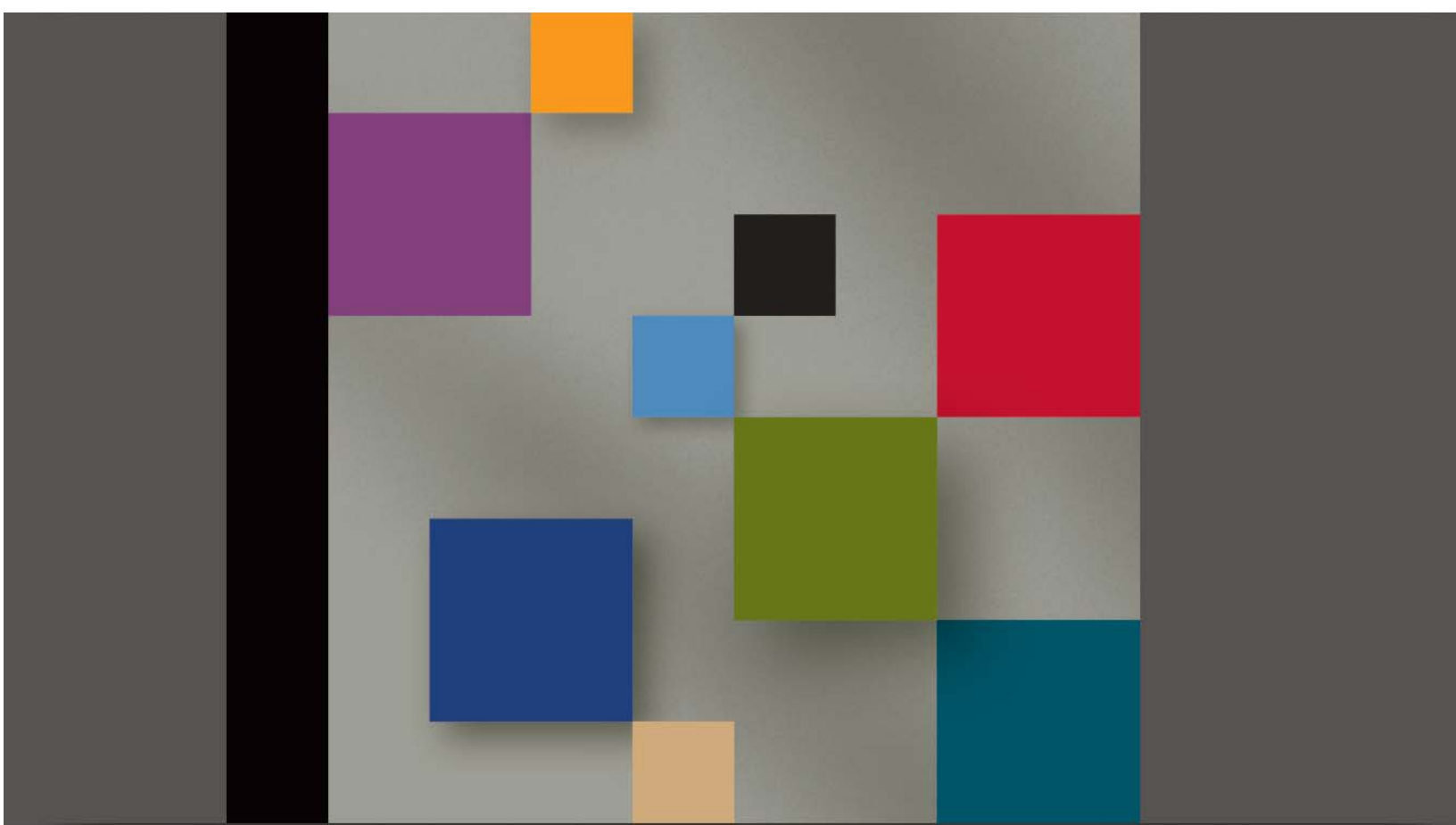


SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

自我评估指南





目录

.....	1
The SOCIAL STYLE MODEL™	1
您的风格来自何处	1
待人处事风格和变通性起作用	2
SOCIAL STYLEsm	3
行为与个性	3
“言、行”标准	4
预测行为	4
行为的各个方面	5
四种待人处事风格位置	6
您的待人处事风格档案	6
SOCIAL STYLEsm	7
进取型	8
表达型	10
亲切型	12
分析型	14
关键提醒	16
.....	17
四个关键步骤	17
.....	19
形象	20
演讲	21
才能	22
反馈	23
.....	25

引言

THE SOCIAL STYLE MODEL

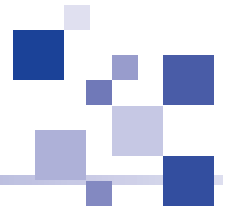
本指南向您传授一些待人处事风格概念，以及这些概念将如何帮助您提高技能，提高您的工作效力。那么，这是什么意思，您应当注意什么？简短的回答是，通过采用在本指南中学到的待人处事风格概念，您可以更加轻松地、更快地完成更多的工作。

TRACOM 的 SOCIAL STYLE Model 是一种易于使用的工具，用于了解您的行为偏好。该工具有助于您理解为何某些类型的关系的效率比别的关系类型效率高。它将帮助您深入了解自己行为方面的强项与弱点。它将帮助您找到一种与他人交流的方式，让您知道行为风格没有好坏之分，只是不同。该模型强调多样性在发挥您和他人的长处，以培养高效关系方面的价值。

SOCIAL STYLE Model 是目前使用得最广泛并备受推崇的行为模型之一，您可以将其用作了解您如何看待自己的一种参考。SOCIAL STYLE Model 最初由 TRACOM 创始人和产业心理学家 David W. Merrill 博士在 20 世纪 60 年代开发，现在不仅美国，而且全世界的企业、政府、学校和像您这样的个人都在学习和使用它。数以百万计的人都体验过某种形式的待人处事风格培训或接触过待人处事风格。只需稍作努力，您就能够有的放矢地将待人处事风格概念应用于任何关系。事实会证明，结果是值得的。

如果您的几位朋友或同事将跟随您几天，并记录您的行为，您将看到一些有趣的结果。首先，他们会说您参与了广泛的不同行为。其次，他们会注意到，您使用的一些行为的频率比别的行为多，有些行为的使用频率要高得多。您为何假定这就是真的？

简言之，您使用一些行为的频率更高，因为这些行为让您在处理人际关系时感到更舒适，您在生活中很早就偏爱这些行为了。因此，您使用这些行为的频率更多，它们成了您的行为习惯。您不太可能对这些用来对其他人做出反应的方式做出很大的调整。



待人处事风格基础

作 为个人，您的个性与众不同。个性包括一系列的情绪模式、精神过程、思维模式、价值观与行为模式，这些因素都受基因和个人经历的影响。准确地描述和解释您的个性不只是困难，而是不可能。

这就难怪像阿尔伯特·爱因斯坦这样的聪明人都只从事像解释物质性质和宇宙能量这样更加简单的任务。SOCIAL STYLE Model 也步这些英明例子的后尘，不去彻底解释您的个性。

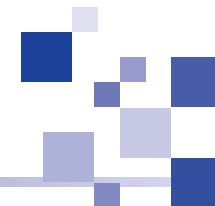
待人处事风格仅考虑您的行为，即您的个性中能够客观地看到的部分。个性一词源于拉丁语中的一个词“persona”，其意思是“面罩”。这比较妥当，因为个性同时包含可见和隐藏的素质。作个简单的对比，试将个性与一个饼进行比较。饼的内部，就像您的个性的大部分内容，是无法直接观察到的，并且包含各种成分，让饼拥有独特的纹理和味道。行为就像皮，即每个人都能看到且能大致一致地加以描述的外面部分。

就像个性饼的皮一样，待人处事风格行为是特定的行为模式，人们可以看到，并且对其形成一致看法，用以描述人的行为。



风格就像个性饼的皮。它是可以看到的部分——可见的行为。

个性包括内在品质、态度、才能、梦想、价值观和能力。



待人处事风格基础

您的待人处事风格自我评估档案是一份摘要资料，内容是从人类行为的非常重要的两个方面看，您如何看到自己与他人的交往方式。这些方面称作响应性或自主性。

自主性*是在您看来，在您与人互动时，倾向于发问或倾向于表达的程度的一种测评。它反应的是您如何看待自己对他人的影响。如果您认为自己更多地是一个表达意见型的人，则您倾向于带着肯定、信心和力量表达自己的观点。您做的是积极的表态和声明，并尝试指导他人的行动。如果您认为自己更多地是一个征询意见的人，则在表明您的观点方面，您倾向于更加警觉和保守。您尝试以一种更加安静、低调和质疑的方式来影响其他人的行为。

*注：这种定义与自主性培训中的定义不同。在此，我们测评的是您认为自己爱表达意见或征询意见的程度。

响应性*是在您看来，您倾向于进行控制的一种测评（即不流露感觉和情绪）。或者说，它是您爱流露（即向其他人表达您的感觉和情绪）的程度。在一定程度上，这也是您对情绪化影响、请求或展示的反应程度的一种测评。如果您认为自己是控制自己感觉的人，则您倾向于不积极地对这些情绪要求做出响应，而更有可能关注主意、事情、数据和任务。您公开表达感觉的可能性也低。如果您认为自己是更会流露的人，则您倾向于表现您的情绪，并且容易表达愤怒、高兴、幸福或伤害感觉。您也更容易对情绪要求和影响做出响应。

您的待人处事风格 — “进取型”

在其他人的看来，**您**的人积极、有魄力、有决心。进取型的人很直率。他们主动发起人际互动，并将他们和其他人的努力集中到他们希望现在就完成的目的和目标上。在其他人的看来，进取型的人一般比较冷酷、不够人性化、少言寡语，甚至有时还孤僻，因为他们并不公开表露自己的感觉，或表现其深层次的情绪。

进取型的人好像

- 知道他们想要什么
- 在表达他们关心的任何事情结论方面，没有什么困难
- 关注最近一段时间，不怎么关心过去和将来
- 行动迅速，效率高，直奔主题
- 对于延误不耐烦
- 他们较少关心他人的感受或人与人之间的关系
- 苛刻、严厉、或喜欢批判别人，因为他们对人际关系的关心有限
- 高效，果断
- 寻求通过使用权力进行控制
- 以一种有纪律的方式使用时间

- 较快的节奏
- 努力设置节奏
- 较少关心人际关系的价值
- 在当前时段内工作
- 无论他们是否是领导，都倾向于指导他人的行动
- 倾向于避免不作为

❖ -
您的自我描述表明，您认为自己表达得多，征求得少。这包括您急于与他人互动，迫切需要表达意见，并且在采取相关行动时精力旺盛。您认为自己在处理与他人的关系时有魄力，愿意应对竞争，并且立场坚定。

❖ -
您将自己描述为流露较少而控制较多。在您看来，您还在与他人共事中表现出很强的时间观念，并且刻意公事公办。您独立，有控制，保守，并且必要时更愿意自己独立工作，而不是与时间性和目的性没有您强的其他人打交道。您认为自己实际、严厉、坦率。您倾向于避免与其他人动情绪，尤其是在业务环境中。



您的待人处事风格 — “进取型”



在与他人协作，以便完成某项任务时，您认为自己是带头确立方向和节奏的人。您对任务的注意常常让您处于控制地位。您发现，喜欢您的方式的人接受您做决策的意愿。您可能会采取“我愿意自己做”的方式来完成任务，而不是等待别人来负责执行任务。

对于您眼里的及时的目标确立决策和行动决定决策，如果其他人跟不上，您可能会面临紧张关系。如果行动计划需要经历无休止的争辩和详尽的分析，您可能会觉得这很令人丧气。如果各人对您既定目标的成就不加以认真对待，他们可能会激怒您。

有时，人们可能会认为您不听他们的观点，只是叫他们干什么。这可能会为您获取其他人的合作和支持增加困难。您可能会给他人留下这种印象：您急不可待地要获取结果，甚至要凌驾于他们之上。您也可能会给人留下武断和挑剔的印象。



通过妥善地使用您的表达行为，您可以具有非常高的效率。其他人可能会等待您表达自己，因此他们能够从您获得引导。请别忘了收集您的想法。此外，进取型的您还可以帮助他人一直关注自己的重点。因此，找到表达自己的最佳方式，并当一名确定步调的人。您的方式一定不能产生紧张的人际关系，这会致使其他人将其精力用在抵制您而不是为实现目标提供支持上。

为了改善人际效能，请接受他人的观点的价值。即使他人的主意好像是基于主观感受，也要加以倾听。请一定真的要听别人说了什么。... 不要只是知道他们何时停止说话。

将他们提供的数据加入一个互动问题解决过程中。让您的步调与他们的更慢的步调一致。让他们感到更舒适，并获得他们自愿的合作。



您阅读了自己的叙述式报告。可能有些事项您同意，但是有些事项您不能确定。请用几分钟时间来考虑和回答以下问题：

1. 根据我在自己的陈述式报告中反应的情况，在与人打交道时，我可以发挥哪些强项？

2. 为了提高与周围的人共事的效率，如果我改变以下与人打交道的方式的有关方面，会有所帮助：

变通性的四个来源

那么，怎么知道您“正在为他人做的事情”满足了他们的需求，同时可以帮助您达到自己的需求呢？当人们进行互动时，他们自觉、不自觉地观察彼此的行为。TRACOM 的调查表明，他人经常评估的行为可以分为四大类：形象、演讲、才能和反馈。您的行为在这四个方面对他人的影响称作“变通性”。

