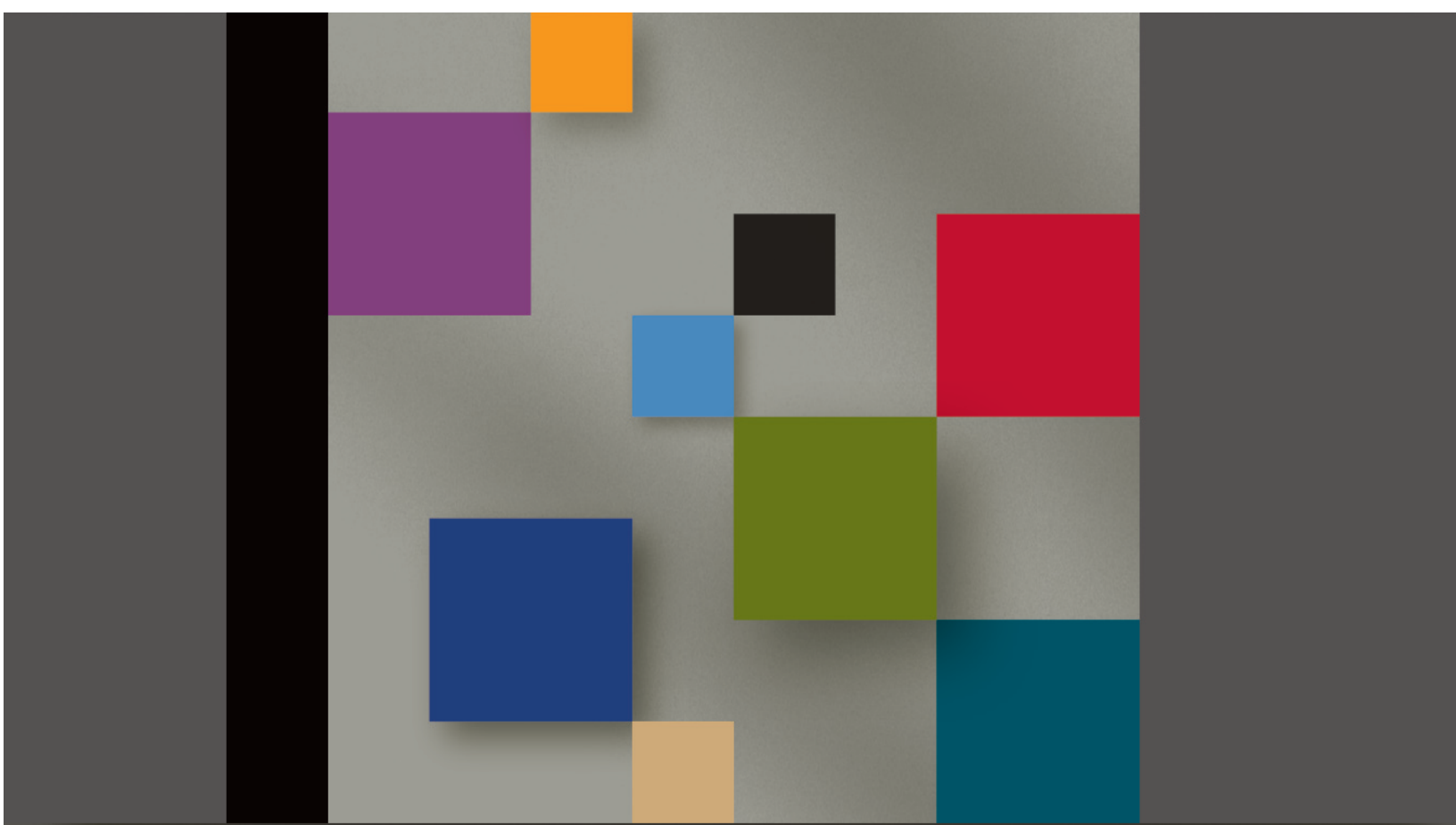


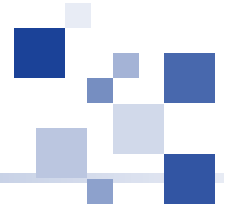
SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

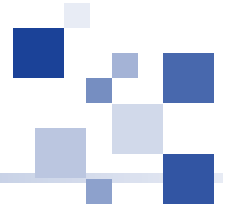
คู่มือเกี่ยวกับการรับรู้ตนเอง





สารบัญ

บทนำ	1
โมเดลรูปแบบทางสังคม™	1
รูปแบบทางสังคมของคุณมาจากที่ใด	1
รูปแบบทางสังคมและความสามารถในการปรับตัวใช้ได้ผล	2
พื้นฐานรูปแบบทางสังคมsm	3
พฤติกรรมและบุคลิกภาพ	3
มาตรฐานของ“การพูดและการกระทำ”	4
การทำนายพฤติกรรม	4
ขอบเขตของพฤติกรรม	5
สถานะรูปแบบทางสังคมสี่สถานะ	6
ข้อมูลรูปแบบทางสังคมของคุณ	6
ข้อมูลการรับรู้ตนเองสำหรับรูปแบบทางสังคมsmของคุณ	7
รูปแบบการผลักดัน	8
รูปแบบเน้นการแสดงออก	10
รูปแบบที่เป็นมิตร	12
รูปแบบใช้การวิเคราะห์	14
ตัวย้ำเตือนที่สำคัญ	16
ปรับปรุงประสิทธิภาพของคุณกับผู้อื่น	17
ขั้นตอนที่สำคัญสี่ขั้นตอน	17
แหล่งที่มาของความสามารถในการปรับตัวสี่แหล่ง	19
ภาพลักษณ์	20
การนำเสนอ	21
ขีดความสามารถ	22
ข้อคิดเห็น	23
คำถามที่ถามบ่อย	25



บทนำ

โมเดลรูปแบบทางสังคม

คมือฉบับนี้ออกแบบมาเพื่อให้คำแนะนำสำหรับคุณเกี่ยวกับแนวคิดของรูปแบบทางสังคม และวิธีการที่แนวคิดเหล่านี้จะช่วยคุณพัฒนาทักษะที่จะทำให้คุณมีประสิทธิภาพมากขึ้นในที่ทำงาน แล้วสิ่งนี้มีความหมายอย่างไร และเหตุใดคุณจึงควรสนใจ คำตอบสั้นๆ คือ ด้วยการนำแนวคิดของรูปแบบทางสังคมที่คุณจะเรียนรู้ผ่านคู่มือฉบับนี้ไปใช้ คุณจะทำงานได้มากขึ้น เร็วขึ้น โดยใช้ความพยายามน้อยลง

โมเดลรูปแบบทางสังคมของ TRACOM เป็นเครื่องมือที่ใช้งานง่ายสำหรับการเรียนรู้เกี่ยวกับความพึงพอใจทางพฤติกรรมของคุณ ซึ่งจะช่วยให้คุณทำความเข้าใจว่าเหตุใดคุณจึงพบว่าความสัมพันธ์บางอย่างมีประสิทธิภาพมากกว่าความสัมพันธ์อย่างอื่น ซึ่งจะช่วยให้คุณพัฒนาความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับจุดแข็งและจุดอ่อนทางพฤติกรรมของคุณ ซึ่งจะช่วยให้คุณพัฒนาแนวทางในการสื่อสารกับผู้อื่น การรู้ว่ารูปแบบทางพฤติกรรมไม่มีดีหรือเลว เพียงแต่เป็นสิ่งที่แตกต่างกัน โมเดลดังกล่าวจะเน้นคุณค่าของความหลากหลายว่าเป็นแนวทางในการสร้างจุดแข็งของคุณและจุดแข็งของผู้อื่น เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ

โมเดลรูปแบบทางสังคม ซึ่งคุณจะใช้อ้างอิงเพื่อดูว่าคุณมองตัวคุณเองอย่างไร เป็นหนึ่งในโมเดลทางพฤติกรรมที่ถูกใช้อย่างกว้างขวางและได้รับการยอมรับอย่างสูงในทุกวันนี้ โมเดลรูปแบบทางสังคมได้รับการพัฒนาขึ้นเป็นครั้งแรกในปี 1960 โดยผู้ก่อตั้ง TRACOM และนักจิตวิทยาอุตสาหกรรม ดร. เดวิด ดับเบิลยู เมอร์ริลล์ โมเดลรูปแบบทางสังคมได้รับการศึกษาและใช้งานในบริษัทภาครัฐ ระบบโรงเรียน และโดยบุคคลเช่นคุณ ไม่เพียงแต่ในสหรัฐอเมริกาเท่านั้น แต่รวมถึงทั่วโลกด้วย บุคคลหลายล้านคนเคยมีประสบการณ์ในบางรูปแบบจากการฝึกอบรมหรือการเปิดเผยเกี่ยวกับรูปแบบทางสังคมมาแล้ว ด้วยความพยายามเพียงเล็กน้อย คุณสามารถนำแนวคิดของรูปแบบทางสังคมไปใช้กับความสัมพันธ์ใดๆ ได้ทันที ผลลัพธ์จะเป็นเครื่องพิสูจน์ที่คุ้มค่า

รูปแบบทางสังคมของคุณมาจากที่ใด

ถ้าเพื่อนหรือเพื่อนร่วมงานของคุณหลายคนจะต้องติดตามคุณเป็นเวลาสองวันและบันทึกพฤติกรรมของคุณ คุณจะเห็นผลลัพธ์ที่น่าสนใจบางอย่าง ประการแรกคือพวกเขาจะเห็นว่าคุณพัวพันในพฤติกรรมต่างๆ ที่หลากหลาย จากนั้น พวกเขาจะสังเกตเห็นว่าคุณใช้พฤติกรรมบางอย่างมากกว่าพฤติกรรมอย่างอื่น เหตุใดจึงเป็นเช่นนั้น

คำตอบง่าย ๆ ก็คือ คุณใช้พฤติกรรมบางอย่างมากกว่าพฤติกรรมอย่างอื่น เนื่องจากพฤติกรรมเหล่านั้นเป็นสิ่งที่ทำให้คุณสบายใจมากที่สุดในการสร้างความสัมพันธ์กับบุคคล พฤติกรรมเหล่านี้ทำให้คุณสบายใจในช่วงแรกของชีวิต เมื่อคุณใช้พฤติกรรมเหล่านั้นบ่อยครั้งมากขึ้น พฤติกรรมเหล่านี้จะกลายเป็นพฤติกรรมที่ติดเป็นนิสัย คุณจะไม่สามารถเปลี่ยนแปลงแนวทางในการตอบสนองต่อผู้อื่นได้มากนัก

พื้นฐานของรูปแบบทางสังคม

พฤติกรรมและบุคลิกภาพ

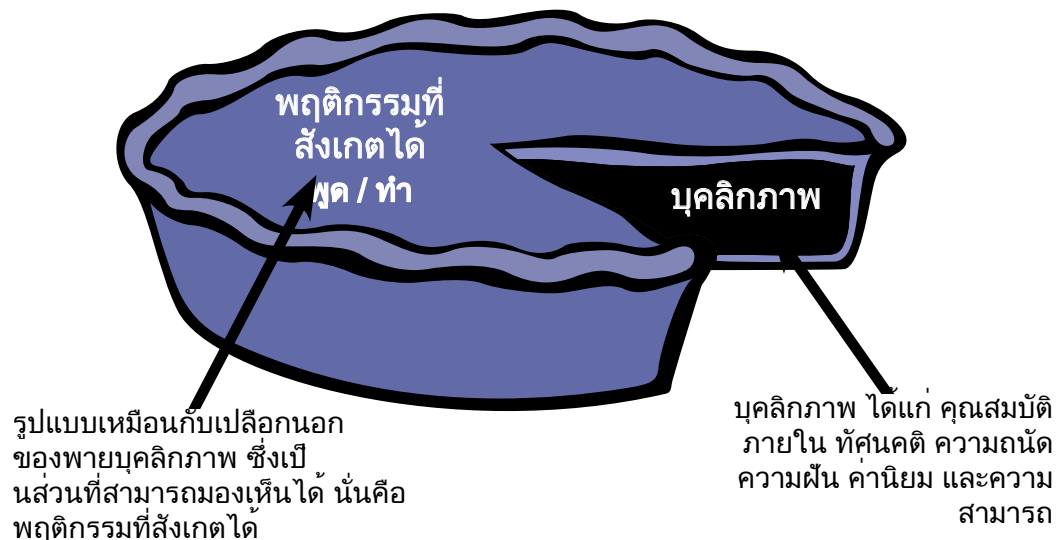
ในฐานะปัจเจกบุคคล คุณมีบุคลิกภาพที่ไม่เหมือนใครที่เกิดจากการสะสมของรูปแบบทางอารมณ์ กระบวนการทางจิตใจ รูปแบบความคิด คุณค่า และรูปแบบพฤติกรรม ซึ่งได้รับอิทธิพลจากพันธุกรรม และประสบการณ์ส่วนตัว การบรรยายและการอธิบายบุคลิกภาพของคุณอย่างถูกต้องไม่เพียงเป็นเรื่องยาก แต่อาจจะเป็นไปไม่ได้

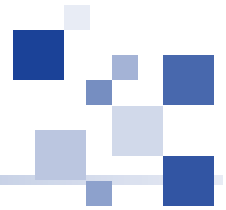
เป็นเรื่องที่น่าประหลาดใจเล็กน้อยที่ผู้มีสติปัญญาอดเยี่ยมอย่างเช่น อัลเบิร์ต ไอน์สไตน์ หยุดยังอยู่ที่งานที่ง่ายกว่า อย่างการค้นพบเกี่ยวกับธรรมชาติของสสาร และพลังงานในจักรวาล โมเดลรูปแบบทางสังคม ตามตัวอย่างที่ฉลาดนี้ ไม่ได้พยายามที่จะค้นหาบุคลิกภาพของคุณเช่นกัน

รูปแบบทางสังคมเพียงแต่พูดถึงพฤติกรรมของคุณ ที่เป็นส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพของคุณที่สามารถสังเกตได้อย่างไม่มีอคติ คำว่า บุคลิกภาพ มาจากคำภาษาละตินที่ว่า “persona” ซึ่งหมายถึง “หน้ากาก” ซึ่งมีความเหมาะสม เนื่องจากบุคลิกภาพประกอบด้วยคุณสมบัติทั้งที่มองเห็นได้และที่ซ่อนอยู่ ในเชิงอุปมาอุปไมย บุคลิกภาพสามารถเปรียบเทียบได้กับขนมพาย ด้านในของขนมพาย ก็เช่นเดียวกับบุคลิกภาพส่วนใหญ่ของคุณ คือ ไม่สามารถมองเห็นได้โดยตรงและมีการผสมผสานของส่วนผสมที่ทำให้พายมีเนื้อและรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ พฤติกรรมเหมือนกับเปลือกนอก ซึ่งเป็นส่วนนอกสุดของขนมพายที่ทุกคนสามารถมองเห็นและอธิบายได้มากกว่าหรือน้อยกว่าด้วยวิธีเดียวกัน

เช่นเดียวกับเปลือกนอกของพายบุคลิกภาพ พฤติกรรมรูปแบบทางสังคมเป็นรูปแบบเฉพาะของการกระทำที่ผู้อื่นสามารถสังเกตเห็น และยอมรับที่จะนำมาใช้บรรยายลักษณะพฤติกรรมของบุคคล

พายบุคลิกภาพ





พื้นฐานของรูปแบบทางสังคม

ขอบเขตของพฤติกรรม

ข้อมูลการรับรู้ตนเองสำหรับรูปแบบทางสังคมของคุณ คือ สรุปของวิธีการที่คุณมองตัวคุณเองในการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นในขอบเขตที่แข็งแกร่งที่สุดสองขอบเขตของพฤติกรรมมนุษย์ ขอบเขตเหล่านี้เรียกว่า แนวโน้มการแสดงออกและลักษณะการตอบสนอง

แนวโน้มการแสดงออก* คือการวัดระดับที่คุณมองตัวคุณเองว่ามีแนวโน้มที่จะถาม หรือมีแนวโน้มที่จะบอก เมื่อคุณมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ซึ่งเป็นการสะท้อนว่าคุณมองตัวคุณเองว่ามีความสามารถโน้มน้าวผู้อื่นอย่างไร ถ้าคุณมองตัวคุณเองว่ามีแนวโน้มเป็นฝ่ายบอกมากกว่า คุณมีแนวโน้มที่จะบอกกล่าวความคิดเห็นของคุณด้วยการรับรอง ความเชื่อมั่น และการบังคับ คุณกล่าวคำพูดและการประกาศเชิงบวกและพยายามที่จะควบคุมการกระทำของผู้อื่น ถ้าคุณมองตัวคุณเองว่ามีแนวโน้มเป็นฝ่ายถามมากกว่า คุณมีแนวโน้มที่จะรอบคอบและเก็บความรู้สึกมากขึ้นในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของคุณ คุณพยายามที่จะมีอิทธิพลต่อการคิดและการกระทำของผู้อื่นในลักษณะการตั้งคำถามที่น้อยกว่าที่เจียบมากกว่า

*หมายเหตุ: คำจำกัดความนี้แตกต่างจากคำจำกัดความที่พบในการฝึกอบรมแนวโน้มการแสดงออก ในตอนนี้เรากำลังวัดระดับที่แตกต่างกันที่คุณมองตัวคุณเองว่ามีแนวโน้มเป็นฝ่ายบอกหรือแนวโน้มเป็นฝ่ายถาม

ลักษณะการตอบสนอง คือการวัดระดับที่คุณมองตัวคุณเองว่ามีแนวโน้มที่จะควบคุม (เช่น การเก็บความรู้สึกและอารมณ์ของคุณไว้ภายในตัวคุณ) หรือ เป็นระดับที่คุณแสดงอารมณ์ (เช่น แสดงความรู้สึกและอารมณ์ของคุณต่อผู้อื่นอย่างเปิดเผย) นอกจากนี้ ในบางส่วนยังเป็นการวัดขอบเขตที่คุณตอบสนองต่ออิทธิพล สิ่งดึงดูดใจ หรือการแสดงออกทางอารมณ์ ถ้าคุณมองตัวคุณเองว่าเป็นหนึ่งในผู้ที่ควบคุมความรู้สึกของคุณ คุณมักจะไม่ต้องสนองทันทีต่อสิ่งดึงดูดใจเหล่านี้ และมักจะมุ่งเน้นที่แนวคิดสิ่งต่างๆ ข้อมูล และงานมากกว่า นอกจากนี้ คุณยังไม่ค่อยชอบที่จะแสดงความรู้สึกของคุณในที่สาธารณะ ถ้าคุณมองตัวคุณเองว่ามีการแสดงอารมณ์มากกว่า คุณมีแนวโน้มที่จะแสดงอารมณ์ของคุณ และแสดงความรู้สึก สนุก ความสุข หรือความรู้สึกเจ็บปวดทันที นอกจากนี้ คุณมักจะตอบสนองต่อสิ่งดึงดูดใจและอิทธิพลทางอารมณ์มากกว่า

รูปแบบทางสังคมของคุณ — “รูปแบบการผลักดัน”

รูปแบบการผลักดัน: “ต้องทำให้เสร็จ เต็มวัน”

บุคคลที่มี**รูปแบบการผลักดัน** ถูกผู้อื่นมองว่ากระตือรือร้น แสดงความรู้สึกลึกซึ้งอย่างเต็มที่ และแน่นอน บุคคลที่มีรูปแบบการผลักดันจะตรงไปตรงมา พวกเขาเป็นฝ่ายเริ่มการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมและมุ่งเน้นความพยายามของตนเองและความพยายามของผู้อื่นไปที่เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ที่พวกเขาต้องการให้สำเร็จ ลุล่วงทันที บุคคลที่มีรูปแบบการผลักดันโดยทั่วไปจะถูกอธิบายโดยผู้อื่นว่าเยือกเย็น น่าดึงดูดใจน้อยกว่า ระมัดระวัง และในบางครั้งก็ห่างเหิน เนื่องจากโดยทั่วไปพวกเขาจะไม่แสดงความรู้สึกของตนอย่างเปิดเผย หรือเปิดเผยความซับซ้อนของอารมณ์ของตน

บุคคลที่ถูกมองว่ามี**รูปแบบการผลักดัน**มักจะ:

- รู้ว่าตัวเองต้องการอะไร
- ไม่ค่อยมีความยากลำบากในการแสดงข้อสรุปเกี่ยวกับสิ่งที่เกี่ยวข้องกับตัวเอง
- ให้ความสำคัญกับกรอบเวลาที่กระชั้นชิด และเป็นกังวลน้อยมากกับอดีตหรืออนาคต
- เป็นคนรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และตรงประเด็น
- ไม่อดทนเมื่อเกิดการล่าช้า
- ไม่ค่อยกังวลกับความรู้สึกของผู้อื่นหรือความสัมพันธ์ส่วนตัว
- กระตือรือร้น หรืออันตราย เนื่องจากให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์อย่างจำกัด
- มีประสิทธิภาพและเด็ดเดี่ยว
- เสาะหาการควบคุมจากการใช้อำนาจ
- ใช้เวลาอย่างมีระเบียบวินัย

จุดเด่นของรูปแบบการผลักดัน

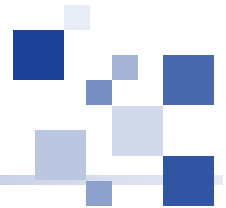
- จังหวะเร็วขึ้น
- ใช้ความพยายามในการกำหนดจังหวะ
- ไม่ค่อยกังวลกับคุณค่าในความสัมพันธ์
- ทำงานในกรอบเวลาปัจจุบัน
- มักชี้้นำการกระทำของผู้อื่นไม่ว่าพวกเขาจะเป็นผู้นำหรือไม่
- มักหลีกเลี่ยงการนิ่งเฉย

❖ พฤติกรรมการถาม/บอก

ลักษณะที่คุณบรรยายตนเองชี้ให้เห็นว่า คุณคิดว่าตัวเองมีการบอกเล่ามากกว่าและมีการถามน้อยกว่า ซึ่งรวมถึงการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างรวดเร็ว กระตือรือร้นที่จะนำเสนอแนวคิดของคุณบนโต๊ะประชุม และมีความแข็งขันในการกระทำที่คุณใช้กับพวกเขา คุณมองตัวคุณเองว่าแสดงความรู้สึกอย่างเต็มที่ในความสัมพันธ์ของคุณกับผู้อื่น ตั้งใจที่จะจัดการกับการแข่งขัน และแน่นอนในตำแหน่งที่คุณรับผิดชอบ

❖ พฤติกรรมควบคุม/แสดงอารมณ์

คุณบรรยายถึงตัวคุณว่า มีการแสดงอารมณ์น้อยกว่าและมีการควบคุมมากกว่า นอกจากนี้ คุณยังมองตัวคุณเองว่ามีระเบียบวินัยในเวลาที่คุณใช้ไปกับการทำงานร่วมกับผู้อื่นและอาจจริงจังอย่างตั้งใจ คุณเป็นอิสระไม่ขึ้นกับใคร มีการควบคุมเก็บความรู้สึก และชอบทำงานคนเดียวถ้าจำเป็นมากกว่าที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่นที่ไม่ได้เน้นเรื่องเวลาและงานเช่นเดียวกับคุณ คุณมองตัวคุณเองว่าใช้ข้อเท็จจริง เข้มงวด และตรงไปตรงมา คุณมักเลี่ยงการมีส่วนเกี่ยวข้องกับทางอารมณ์กับผู้อื่น โดยเฉพาะในสถานการณ์ทางธุรกิจ



รูปแบบทางสังคมของคุณ — “รูปแบบการผลักดัน”

❖ การทำงานให้สำเร็จลุล่วง

เมื่อทำงานกับผู้อื่นเพื่อให้งานเสร็จลุล่วง คุณมองว่าตัวเองเป็นผู้นำในการกำหนดทิศทางและจังหวะ การที่คุณเอาใจใส่ต่องานมักทำให้คุณอยู่ในสถานะผู้ควบคุมสถานการณ์ คุณพบว่าความเต็มใจที่จะทำการตัดสินใจของคุณได้รับการยอมรับจากผู้อื่นซึ่งเห็นด้วยกับวิธีการของคุณ คุณอาจใช้วิธี “ฉันขอทำอะไรดีกว่า” เพื่อทำงานให้เสร็จแทนที่จะรอให้คนอื่นมารับผิดชอบเพื่อทำงานให้เสร็จ

คุณมีแนวโน้มที่จะเกิดความตึงเครียดเมื่อผู้อื่นไม่สามารถบรรลุสิ่งที่คุณเห็นว่าเป็นการตัดสินใจอย่างทันท่วงทีเพื่อกำหนดเป้าหมายและตัดสินใจเกี่ยวกับการปฏิบัติ คุณอาจรู้สึกหงุดหงิดเมื่อแนวทางการปฏิบัติงานขึ้นอยู่กับการโต้แย้งที่ไม่รู้จักและการวิเคราะห์อย่างละเอียด ผู้คนอาจทำให้คุณรำคาญใจเมื่อไม่ดำเนินการอย่างจริงจังกับการบรรลุวัตถุประสงค์ที่คุณได้กำหนดไว้

บางครั้ง ผู้คนอาจมองว่าคุณบอกคนอื่นว่าต้องทำอะไรโดยไม่ฟังความเห็นของพวกเขา This can make it difficult for you to get the cooperation and support of others. คุณสามารถทำให้ผู้อื่นรู้สึกว่าคุณยินดีที่จะทำร้ายพวกเขาจากการขับเคลื่อนไปสู่ผลลัพธ์อย่างไม่อดทน คุณอาจถูกมองว่าเอาแต่อารมณ์และชอบจับผิดด้วยเช่นกัน

❖ นำสินทรัพย์ของคุณมาใช้ประโยชน์

คุณสามารถมีประสิทธิภาพอย่างมากกับผู้อื่นโดยการนำพฤติกรรมการบอกของคุณอย่างเหมาะสม ผู้อื่นอาจรอให้คุณแสดงตัวตนออกมาเพื่อที่จะได้ทำตามแบบอย่างของคุณ ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณได้รวบรวมความคิดทั้งหมดของคุณ นอกจากนี้ รูปแบบการผลักดันของคุณยังสามารถช่วยให้ผู้อื่นคงความสนใจหลักเอาไว้ด้วย ดังนั้น ให้หาวิธีการที่ดีที่สุดในการแสดงตัวตนของคุณและเป็นผู้ที่อยู่นำหน้า วิธีการของคุณต้องไม่สร้างความตึงเครียดระหว่างบุคคลซึ่งจะเป็นสาเหตุให้ผู้อื่นใช้พลังไปกับการต่อต้านคุณ

แทนที่จะสนับสนุนในด้านการบรรลุเป้าหมาย

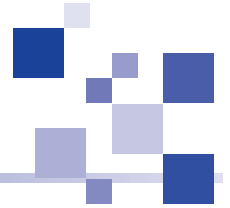
ในการปรับปรุงประสิทธิภาพระหว่างบุคคลนั้น ให้ยอมรับคุณค่าความคิดเห็นของผู้อื่น ฟังความคิดที่ผู้อื่นแสดงออกมา แม้เมื่อความคิดเห็นนั้นจะมีพื้นฐานจากความรู้สึกส่วนบุคคลก็ตาม ตั้งใจฟังสิ่งที่ผู้อื่นพูด . . . อย่าฟังเพียงเพื่อให้รู้ว่าพวกเขาพูดจบเมื่อใด รวมข้อมูลที่พวกเขาให้มาเข้ากับกระบวนการแก้ปัญหาาร่วมกัน ลดฝีเท้าของคุณให้เท่ากับฝีเท้าที่ช้ากว่าของผู้อื่น ทำให้พวกเขาสบายใจและขอความร่วมมือโดยสมัครใจจากพวกเขา

❖ สิ่งที่ต้องจดจำเกี่ยวกับพฤติกรรมรูปแบบทางสังคมของคุณ

คุณเพิ่งอ่านรายงานเชิงบรรยายของคุณ อาจมีบางสิ่งที่คุณเห็นด้วยและบางสิ่งที่คุณไม่แน่ใจว่าเห็นด้วย ใช้เวลาสองสามนาทีเพื่อคิดทบทวนและตอบคำถามต่อไปนี้

1. จากการไตร่ตรองรายงานเชิงบรรยายของฉัน อะไรคือจุดแข็งที่ฉันสามารถสร้างขึ้นได้ในกาติดต่อผู้อื่น

2. เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นกับผู้ที่อยู่รอบตัวฉัน จะเป็นประโยชน์มาก ถ้าฉันเปลี่ยนแปลงสิ่งต่อไปนี้เกี่ยวกับวิธีที่ฉันติดต่อผู้อื่น



สี่แหล่งที่มาของความสามารถในการปรับตัว

แล้วคุณจะได้รู้อย่างไรว่า สิ่งที่คุณ “กำลังทำเพื่อผู้อื่น” นั้น ตรงกับความต้องการของพวกเขา ขณะเดียวกันก็ช่วยให้คุณบรรลุความต้องการของคุณด้วย เมื่อคนเราปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น ก็จะสังเกตและประเมินพฤติกรรมของผู้อื่นทั้งโดยรู้ตัวและไม่รู้ตัว การวิจัยของ TRACOM ได้แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมที่ผู้อื่นมักประเมิน อาจแบ่งเป็นประเภทกว้างๆ ได้สี่ประเภทคือ ภาพลักษณ์ การนำเสนอ ขีดความสามารถ และข้อคิดเห็น ผลกระทบของพฤติกรรมของคุณต่อผู้อื่นในสี่ประเภทนี้เรียกว่า “ความสามารถในการปรับตัว”

การทำบางอย่างเพื่อผู้อื่น

