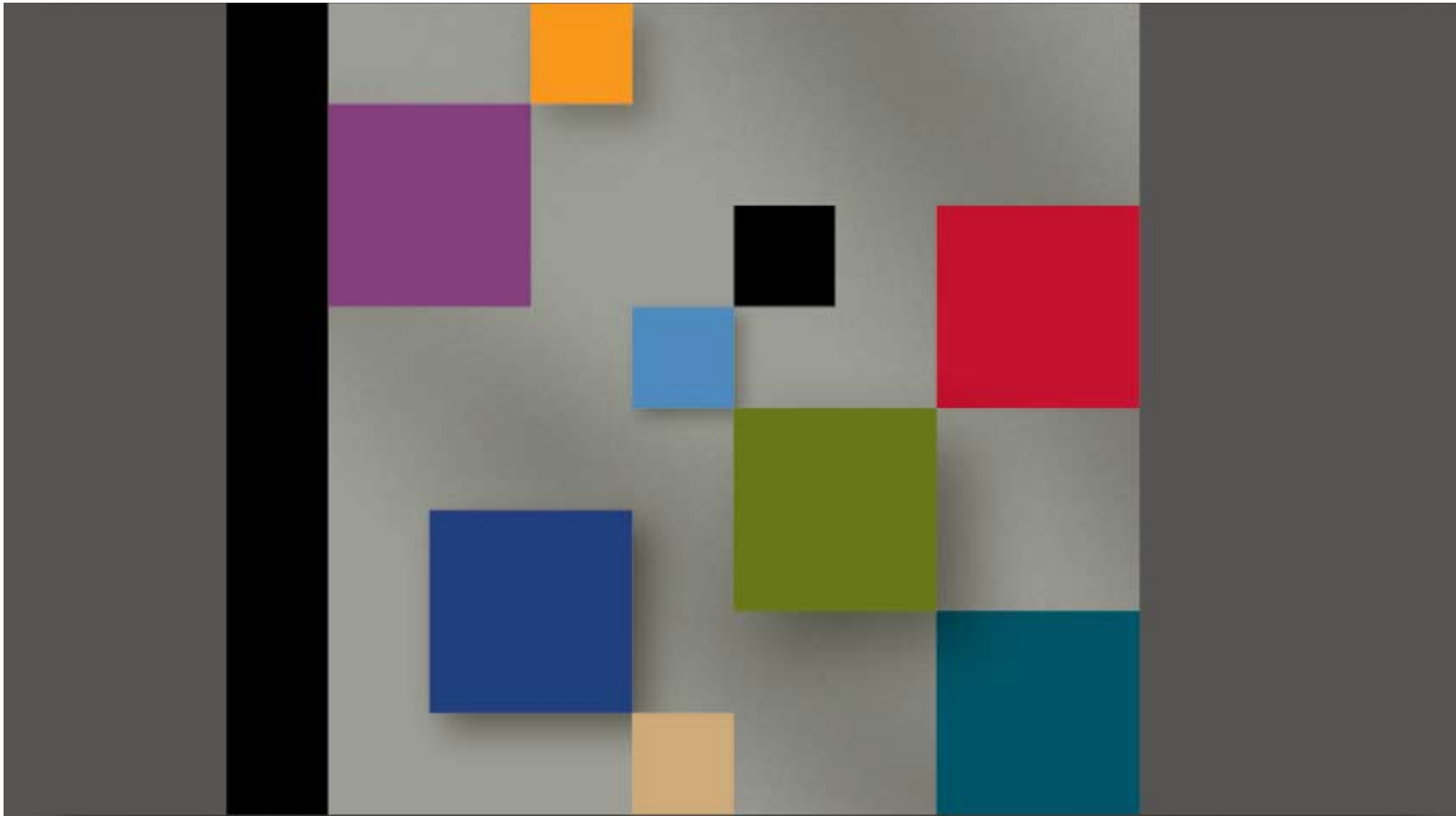


SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

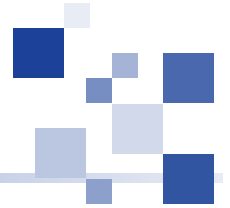
Excerpts from

Öz-Algı Rehberi



 TRACOM GROUP

The creator of SOCIALSTYLE



İçindekiler

Giriş	1
SOSYAL STİLLER MODELİ™	1
Stiliniz Nereden Geliyor?	1
SOSYAL STİLLER ve Çok Yönlülük Etkilidir	2
SOSYAL STİLLER™'in Temel Unsurları	3
Davranış ve Kişilik	3
“Söylenen ve Yapılan” Standardı	4
Davranışları Tahmin Etmek.	4
Davranışın Boyutları	5
Dört SOSYAL STİL Pozisyonu	6
Sizin SOSYAL STİL Profiliniz.	6
Sizin SOSYAL STİLLER™ Öz-Algı Profiliniz	7
Sonuç Odaklı Stil.	8
Coşkulu Stil	10
Arkadaş Canlısı Stil.	12
Doğruluk Odaklı Stil	14
Temel Hatırlatmalar.	16
Diğerleriyle Etkililiğinizi Artırmak	17
Dört Temel Adım.	17
Çok Yönlülüğün Dört Kaynağı	19
İmaj	20
Sunum	21
Yeterlik	22
Geribildirim	23
Sıkça Sorulan Sorular	25

Giriş

SOSYAL STİLLER MODELİ

Bu rehber, SOSYAL STİLLER kavramlarını ve bu kavramların iş yerinde daha etkili hale gelmenizi sağlayacak becerileri geliştirmenize nasıl yardımcı olacağını öğretmek üzere tasarlanmıştır. Peki, bu ne anlama geliyor ve neden önemseyesiniz ki? Bu rehberde öğreneceğiniz SOSYAL STİLLER kavramlarıyla daha fazlasını, daha az çabayla, daha hızlı gerçekleştirebileceksiniz.

TRACOM'un SOSYAL STİLLER Modeli, davranışsal tercihlerinizi öğrenmek için kolaylıkla kullanabileceğiniz bir araçtır. Bazı ilişkileri neden diğerlerinden daha verimli bulduğunuzu anlamınıza yardımcı olacaktır. Kendi davranışlarınızın güçlü ve zayıf yönlerine ilişkin içgörü kazanmanızı sağlayacaktır. Davranışsal stillerin iyi ya da kötü değil, yalnızca farklı olduğunu öğreterek, diğerleriyle bir iletişim yolu geliştirmenize yardımcı olacaktır. Sosyal Stiller Modeli, kendi güçlü yönlerinizle diğerlerinin güçlü yönlerini kullanarak daha verimli ilişkiler geliştirme yolu olarak, farklılığın değerine vurgu yapar.

Kendinizi nasıl gördüğünüze ilişkin bir referans olarak kullanacağımız SOSYAL STİLLER Modeli, halen dünyada en yaygın kullanılan ve kabul gören davranışsal modellerden birisidir. İlk olarak 1960'larda bir endüstriyel psikolog ve TRACOM'un kurucusu olan Dr. David W. Merrill tarafından geliştirilen SOSYAL STİLLER Modeli, yalnızca ABD'de değil tüm dünyada kurumlar, hükümetler, okul sistemleri ve bireyler tarafından incelenmekte ve kullanılmaktadır. Milyonlarca insan ya Sosyal Stiller eğitimi almış, ya da bir şekilde bilgisine ulaşmıştır. Sosyal Stiller kavramlarını az bir çabayla her türden ilişkiye kolayca uygulayabileceksiniz. Sonuçlar son derece memnuniyet verici olacaktır.

STİLİNİZ NEREDEN GELİYOR?

Bazı dostlarınız ya da iş arkadaşlarınız bir kaç gün boyunca sizi takip etse ve davranışlarınızı kaydetse, ilginç sonuçlarla karşılaşmış olurdunuz. İlk olarak, size geniş bir yelpazeye yayılan farklı davranışlar sergilediğinizi söylerlerdi. Sonra, bazı davranışları diğerlerinden daha çok, bazılarını ise çok daha fazla kullandığınızı fark ederlerdi. Neden dersiniz?

Basitçe ifade edersek, bazı davranışları diğerlerinden daha çok kullanırsınız, çünkü bunlar başkalarıyla ilişkilerinizde kendinizi en rahat hissetmenizi sağlayan davranışlardır. Bu davranışlar sizin için yaşamınızın erken dönemlerinde rahat hale gelmiştir. Bunları daha sık kullandıkça, sizin davranışsal alışkanlıklarınız haline geldiler. Diğerlerine davranış biçiminizi dramatik bir biçimde değiştirmeniz pek olası değildir.

SOSYAL STİLLER'in Temel Unsurları

DAVRANIŞ VE KİŞİLİK

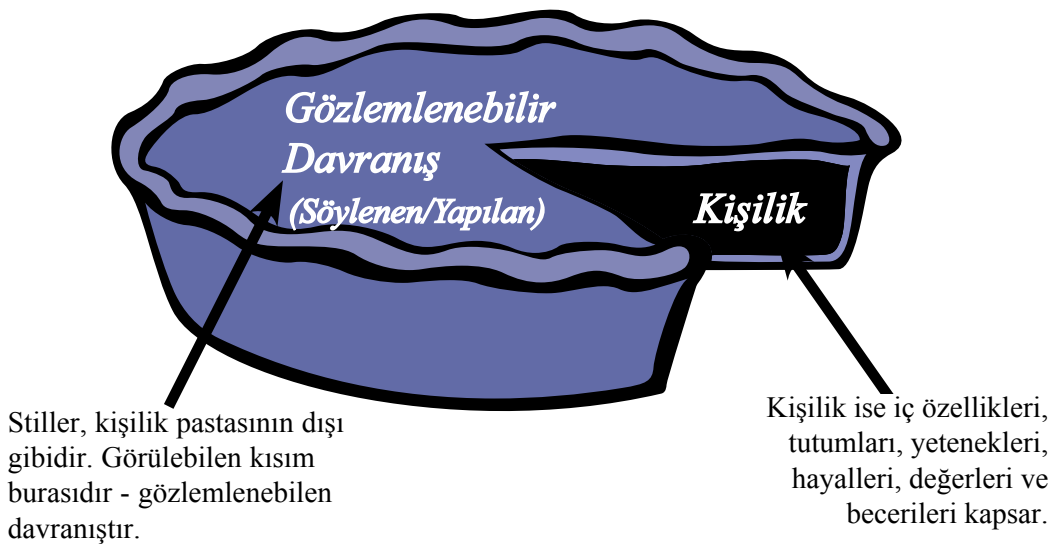
Bir birey olarak duygusal örüntülerden, zihinsel süreçlerden, düşünce kalıplarından, değer ve davranış motiflerinden oluşan ve tümü genetik özellikleriniz ve kişisel deneyimlerinizden etkilenmiş olan özgün bir kişiliğe sahipsinizdir. Kişiliğinizi doğru bir biçimde tanımlamak ve açıklamak zor değil, tümüyle imkansızdır.

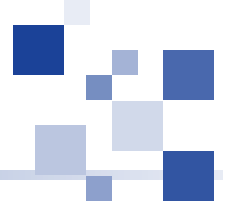
Albert Einstein gibi büyük beyinlerin, evrendeki madde ve enerjinin doğasını çözmek gibi küçük işlere takılmasını hayretle karşılamamak gerek. SOSYAL STİLLER Modeli de bu bilge örneği izlediğinden, kişiliğinizi çözümleme uğraşısı içine girmez.

SOSYAL STİLLER, yalnızca kişiliğinizin nesnel olarak gözlemlenebilen parçası olan davranışlarınızla ilgilenir. Kişilik sözcüğünün İngilizce'deki karşılığı olan "*personality*", Latince'de "maske" anlamına gelen "*persona*" sözcüğünden gelmektedir. Bu son derece uygundur, çünkü kişilik hem gözle görülebilen hem de görülemeyen/gizli özelliklerden oluşur. Basit bir benzetme ile kişilik, bir pastaya benzetilebilir. Aynı kişiliğiniz gibi, pastanın iç kısmında gözlerden uzak bir biçimde ona özgün lezzet ve kıvamını kazandıran bir malzemeler bütünü vardır. Davranış ise pastanın dış kısmı gibidir, herkes gözlemleyebilir ve aşağı yukarı aynı biçimde tanımlar.

Aynı **Kişilik Pastasının** dışı gibi, SOSYAL STİL davranışları da insanların gözlemleyebildikleri ve kişinin davranışını tanımlamakta üzerinde uzlaştıkları belirli eylem örüntüleridir.

KİŞİLİK PASTASI





SOSYAL STİLLER'in Temel Unsurları

DAVRANIŞIN BOYUTLARI

SOSYAL STİLLER Öz-Algı Profiliniz, insan davranışının çok güçlü iki boyutu üzerinde kendinizi diğer insanlarla nasıl etkileşimde bulunuyor gördüğünüzün bir özetidir. Bu iki boyut, İfade ve Duygu boyutu olarak adlandırılmaktadır.

İFADE* boyutu, diğerleriyle etkileşiminizde kendinizi ne derece dolaylı ya da direkt olarak ifade etme eğiliminde olduğunuzun ölçüsüdür. Kendinizi, diğerlerini nasıl etkiliyor olarak gördüğünüzün bir yansımasıdır. Kendinizi daha direkt ifade eden birisi olarak görüyorsanız, görüşlerinizi inanarak, kendine güvenerek ve etkili bir biçimde ifade etme eğilimindediniz demektir. Olumlu ifadeler ve beyanlarda bulunursunuz ve diğerlerinin hareketlerini yönlendirmeye çalışırsınız. Kendinizi daha dolaylı ifade eden birisi olarak görüyorsanız, görüşlerinizi paylaşma konusunda daha dikkatli ve çekingen olma eğilimindediniz demektir. Diğerlerinin düşünce ve hareketlerini daha sessiz, gösterişten uzak bir biçimde ve sorular sorarak etkilemeye çalışırsınız.

*NOT: İFADE boyutunun İngilizce karşılığı ASSERTIVENESS'tır. Buradaki sözcük tanımı, girişkenlik eğitimindeki tanımdan farklıdır. Biz burada kendinizi daha dolaylı ya da daha direkt ifade ediyor olarak görmenizin derecesini ölçüyoruz.

DUYGU boyutu, kendinizi ne derece kontrol ediyor olarak gördüğünüzün (yani, duygularınızı içinizde saklıyor olmanızın) bir ölçüsüdür. Veya, duygularınızı dışa vurma (yani, diğerlerine karşı duygularınızı açıkça sergiliyor olma) derecenizdir. Bu aynı zamanda bir dereceye kadar da duygusal etkilere, çağrı ve açılımlara ne derece tepki verdiğinizin bir ölçüsüdür. Kendinizi duygularınızı kontrol eden birisi olarak görüyorsanız, bu duygusal çağrılara çabucak tepki vermeme eğilimindediniz demektir ve büyük olasılıkla fikirler, nesnelere, veriler ve görevlere daha fazla odaklanıyorsunuzdur. Aynı zamanda duygularınızı açıkça paylaşma ihtimaliniz de oldukça düşüktür. Kendinizi duygularınızı daha dışa vuran birisi olarak görüyorsanız, duygularınızı paylaşma ve kızgınlık, neşe, mutluluk veya incinmişlik gibi duygularınızı hemen ifade etme eğilimindediniz demektir. Aynı zamanda, duygusal çağrı ve etkilere tepki verme ihtimaliniz de yüksektir.

Sizin SOSYAL STİLiniz — “Sonuç Odaklı Stil”

Sonuç Odaklı Stil: “Haydi yapalım, hemen şimdi.”

Sonuç Odaklı Stildeki insanlar diğerlerince aktif, etkili ve kararlı olarak görülür. Sonuç Odaklı stildeki insanlar direkttir. Sosyal etkileşimi başlatırlar ve hem kendi hem de diğerlerinin çabalarını, şu anda tamamlamayı arzuladıkları hedef ve amaçlara odaklanırlar. Sonuç Odaklı stildeki insanlar genellikle duygularını dışa vurmadıklarından ve hislerinin derinliğini ortaya koymadıklarından, diğer insanlarla soğuk, cana yakın olmayan, ihtiyatlı ve bazen de uzak duran kişiler olarak görülürler.

Sonuç Odaklı Stile sahip insanlar:

- Ne istediklerini bilen
- Kendilerini ilgilendiren durumlarla ilgili düşüncelerini iletmekte pek zorluk çekmeyen
- Geçmiş ya da gelecekte çok şimdiki zaman dilimine odaklanan
- Hızlı, etkili ve konunun özünden ayrılmayan
- Gecikmelere karşı sabırsız
- Diğerlerinin duygularına ve kişisel ilişkilere karşı az ilgi gösteren
- İlişkilere gösterdiği sınırlı dikkat nedeniyle sert, katı ve eleştirel
- Etkili ve kararlı
- Güç kullanarak kontrol elde etmeye çalışan
- Zamanı disiplinli kullanan

SONUÇ ODAKLI STİL - ÖNEMLİ NOKTALAR

- Tez canlıdır
- Hızı ayarlama çabasındadır
- İlişkilerin değerine ilgisi azdır
- Şimdiki zaman çerçevesinde çalışır
- Lider olsa da olmasa da, diğerlerinin eylemlerini yönlendirme eğilimindedir
- Hareketsizlikten kaçınma eğilimindedir

❖ Dolaylı - Direkt İfade Davranışı

Öz-algınız, kendinizi daha az dolaylı ve daha çok direkt ifade eden birisi olarak gördüğünüzü gösteriyor. Bu, diğerleriyle çabucak ilişkiye geçmenizi, fikirlerinizi masaya taşıma arzunuzu ve bunlarla ilgili harekete geçtiğinizde enerjik olmanızı içermektedir. Kendinizi diğerleriyle ilişkilerinizde etkili, rekabete girişmeye hazır ve aldığınız pozisyonda kararlı olarak görmektesiniz.

❖ Duyguları Kontrol Etme - Dışa Vurma Davranışı

Kendinizi daha az dışa vuran ve daha çok kontrol eden birisi olarak tanımlıyorsunuz. Aynı zamanda, kendinizi, diğerleriyle iş yaparken zamanı disiplinli kullanan ve ilişkilerini kasten iş ilişkileri düzeyinde tutan birisi olarak görüyorsunuz. Bağımsız, kontrollü, ağzı sıkısız ve mecbur kalırsanız, sizin kadar zaman-ve-görev-odaklı olmayan insanlarla uğraşmak yerine, yalnız başınıza çalışmayı tercih edersiniz. Kendinizi gerçekçi, müsamahasız ve açıksözlü görüyorsunuz. Özellikle işyerinde, başkalarıyla duygu içeren ilişkiler kurmaktan kaçınma eğilimindedir.

Sizin SOSYAL STİLiniz — “Sonuç Odaklı Stil”

❖ İşin Yapılması

Diğerleriyle birlikte bir işi tamamlamak için çalışırken kendinizi işlerin yönünü ve hızını belirlemek için başı çekmeye çalışan biri olarak görürsünüz. Göreve verdiğiniz dikkat, genellikle durumun kontrolünü sizin elinize verir. Karar verme isteğinizin, yaklaşımınızla aynı doğrultuda olan kişilerce kabul edildiğini görürsünüz. İş yapmak için başka birisinin sorumluluğu almasını beklemek yerine “Kendim yaparım daha iyi” yaklaşımını tercih etmeye yatkınsınız.

Diğerlerinin, tam vaktinde yapılması gereken bir şey olduğunu düşündüğünüz bir hedef ve buna bağlı bir hareket biçimini belirleme kararını verememesi, size gerginlik yaşatabilir. Bir hareket tarzının sürekli tartışılıp detaylıca analiz edilmesini yılmamlık verici bulursunuz. İnsanlar, koyduğunuz hedeflerin elde edilmesi için ciddi bir tavır içine girmezlerse rahatsız olursunuz.

Bazen insanlar sizi, başkalarının görüşlerini dinlemeden onlara ne yapmaları gerektiğini söylerken görebilirler. Bu da diğerlerinin işbirliğini ve desteğini almanızı güçleştirebilir. İnsanlar, sonuçlara derhal ulaşma dürtüsüyle onları çığneyip geçmeye hazır olduğunuz izlenimini edinebilirler. Ayrıca keyfi davranışlı ve eleştirel görülebilirsiniz.

❖ Olumlu Niteliklerinizi Geliştirmek

Direkt ifade davranışınızı uygun biçimde kullanarak diğerleriyle oldukça etkili hale gelebilirsiniz. Diğerleri sizin kendinizi ifade etmenizi bekleyebilir, böylece sizin açtığınız yoldan ilerleyebilirler. Düşüncelerinizin toplu olduğundan emin olun. Sonuç Odaklı Stiliniz diğerlerinin konudan sapmalarına da yardımcı olacaktır. Dolayısıyla, kendinizi ifade etmenin

en iyi tarzını seçin ve hızı ayarlayan siz olun. Tarzınız, diğerlerinin enerjilerini hedefe ulaşma yolunda kullanmaları yerine size direnç göstermelerine neden olacak biçimde kişiler arası gerilime yol açmamalı.

Kişiler arası etkililiğinizi artırmak için başkalarının görüşlerinin değerli olduğunu kabul edin. Kişisel hisler üzerine inşa edilmiş olsa bile diğerlerinin ifade ettiği fikirlere kulak verin. Ne söylediklerini gerçekten dinleyin... sözlerini ne zaman bitirdiklerini anlamak için değil. Diğerlerinin verilerini karşılıklı sorun çözüme sürecine dahil edin. Hızınızı daha yavaş olanlara uyumlu hale getirin. Onlara kendilerini rahat hissettirin ve gönüllü işbirliğine girmelerini sağlayın.

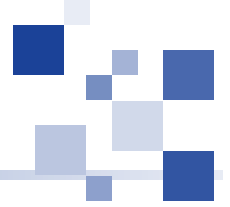
❖ SOSYAL STİL Davranışınızla ilgili

Hatırlamanız Gerekenler

Biraz önce raporunuzu okudunuz. Büyük olasılıkla katıldıklarınızın yanı sıra, az sayıda olsa da tam emin olmadıklarınız da var. Bir kaç dakika düşünün ve aşağıdaki soruları yanıtlayın:

1. Raporumu düşünerek, diğer insanlarla ilişkilerimde geliştirebileceğim ne gibi güçlü yönlerim var?

2. Çevremdekilerle daha etkili olabilmek için, insanlarla ilişkilerimde şunları değiştirmemin yararı olacaktır:



Çok Yönlülüğün Dört Kaynağı

Peki, “diğerleri için yaptığımız” şeylerin onların ihtiyaçlarını karşılarken bir yandan da sizin amaçlarınıza ulaşmanızı sağladığını nereden biliyorsunuz? İnsanlar etkileşimde bulduklarında birbirlerinin davranışlarını bilinçli ve bilinçaltından gözlemler ve değerlendirirler. TRACOM’un araştırması, diğerlerince sıklıkla değerlendirilen davranışların dört geniş kategoriye ayrıldığını göstermiştir: İmaj, Sunum, Yeterlilik, Geribildirim. Davranışımızın diğerleri üzerinde bu dört alanda bıraktığı etkiye “Çok Yönlülük” adı verilir.

BAŞKALARI İÇİN BİRŞEYLER YAPMAK

