

SOCIALSTYLESM & Versatility

Vários

SOCIAL STYLE

Perfil

Preparado para:

Jane Style

Highlands Ranch, CO

por:

TRACOM Group

10 Jun 2008

UNIVERSAL

APERFEIÇOADA

O SOCIAL STYLE é uma marca de serviço e SOCIAL STYLE MODEL é uma marca comercial da TRACOM Corporation.

© The TRACOM Corporation. Todos os direitos reservados.

Highlands Ranch, Colorado 80129

303-265-6105 • 800-221-2321 (US Only) • www.tracomcorp.com

 TRACOM GROUP

The creator of SOCIALSTYLE



Seu relatório é organizado em duas partes:

■ Parte 1: Seu SOCIAL STYLE

Esta seção apresenta os resultados do seu perfil do SOCIAL STYLE realizado por vários avaliadores, com base nos dados do grupo de referência. Está incluída também a autopercepção de seu próprio estilo comportamental. Você verá um gráfico do perfil SOCIAL STYLE que exibe sua posição no SOCIAL STYLE, seguida pela interpretação dos resultados. Esta seção também inclui informações sobre como entender os resultados, dá explicações sobre as outras posições do SOCIAL STYLE e fornece "lembretes importantes" sobre o SOCIAL STYLE.

■ Parte 2: sua versatilidade

Esta seção contém os resultados do Perfil de Versatilidade por vários avaliadores. Você receberá informações sobre a forma como interage com o grupo de referência, independentemente do seu SOCIAL STYLE. Você aprenderá como se concentrar no cumprimento das necessidades de seus colegas de trabalho versus se concentrar no cumprimento de suas próprias necessidades.



■ Parte 1: Seu SOCIAL STYLE

Qual é seu Perfil do SOCIAL STYLE?

O Perfil do SOCIAL STYLE é uma descrição da forma como as outras pessoas vêem seu comportamento. Ele se baseia em décadas de pesquisa e se provou válido para adultos de todas as idades e passados. O perfil descreve como o comportamento de uma pessoa, e não a personalidade, é visto pelos outros.

Como você deve encarar o perfil?

O perfil e o relatório apresentam uma generalização consensual sobre seu comportamento pelo ponto de vista das referências que você convidou para preencher o questionário. Eles responderam a uma série de itens que descrevem o comportamento no dia-a-dia. Eles descreveram o que viram. O relatório anexo é uma descrição da categoria do Perfil mais típica de suas ações; não se trata de uma descrição personalizada sobre você. Seu relatório é idêntico ao relatório recebido por todas as pessoas que mostram uma posição semelhante no SOCIAL STYLE.

Cuidados

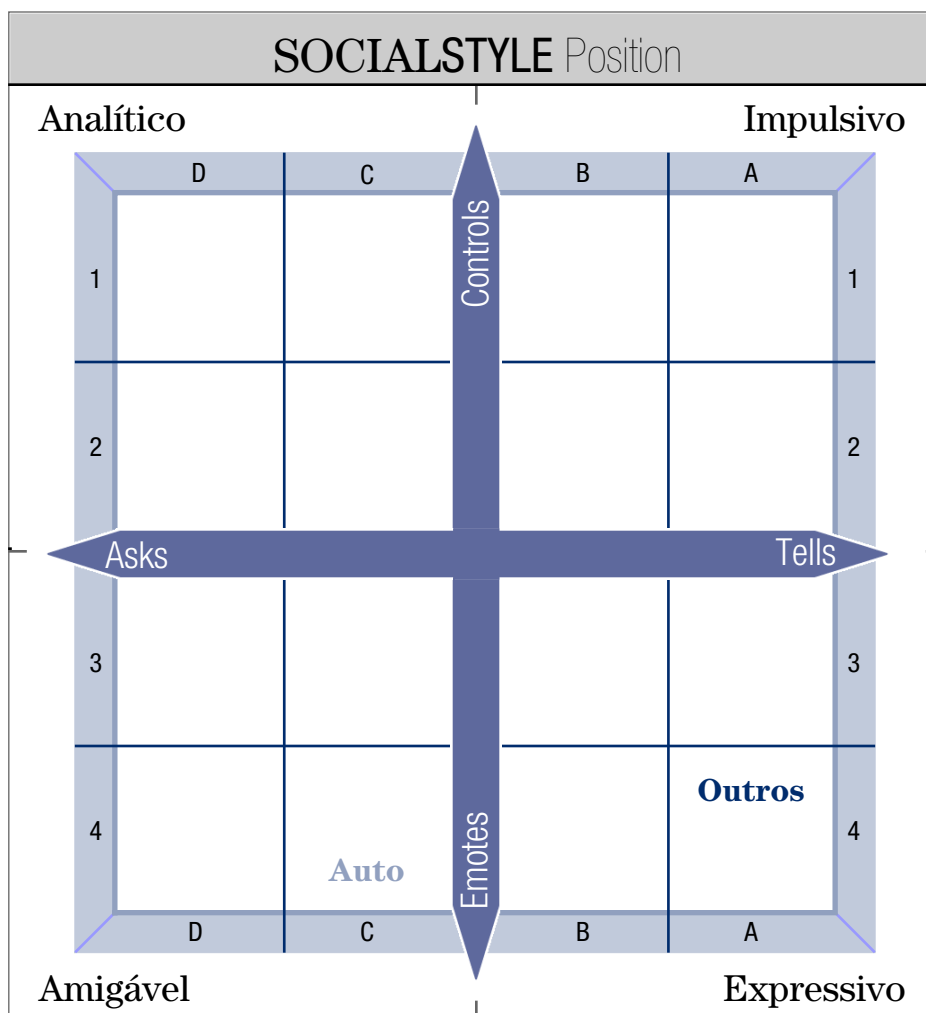
Você deve analisar sua posição no perfil como o centro de uma série de comportamentos que as outras pessoas vêem como típicos seus. Até certo ponto, é isso que seus conhecidos esperam de você. As linhas do Perfil que separam as categorias A, B, C, D e 1, 2, 3, 4 são para facilidade de identificação e não devem ser vistas como limitantes. Elas não formam caixas nas quais todas as pessoas são semelhantes, mas sim áreas onde as semelhanças comportamentais podem ser vistas. Você também observará semelhanças com pessoas em categorias adjacentes, mas quanto mais distante for a categoria no modelo do perfil, mais diferente será o comportamento observável em relação ao seu.

Recomendações para você

Você encontrará algumas declarações no relatório que são fáceis de aceitar, e outras menos fáceis. Você pode aceitar alguns dos comentários como verdadeiros para a categoria, mas não para você como indivíduo. Cuidado ao rejeitar o relatório rápido demais. Pergunte-se por que as outras pessoas podem vê-lo dessa forma. Muito daquilo que você acha e sente sobre si mesmo pode não ser observável por outras pessoas. O que você acredita sobre si mesmo pode ser ofuscado, para as outras pessoas, pelas ações mais observáveis e habituais. O maior significado do Perfil do SOCIAL STYLE é que ele concentrará sua atenção no que os outros vêem e como reagem a isso, e não nos seus sentimentos. Seus sentimentos são importantes, mas assim como a realidade das percepções alheias.

Observação final

Se você conseguir aceitar a descrição do comportamento observado, sua posição no SOCIAL STYLE, poderá conhecer um pouco do seu impacto sobre as outras pessoas. Para criar relacionamentos produtivos, você deve demonstrar interesse para que as outras pessoas se comportem de forma adequada para elas. Saber de que forma as outras pessoas diferem de você, tendo consciência de seu próprio estilo, é a melhor forma para adaptar adequadamente a forma como se tratam os outros.



■ Posição no SOCIAL STYLE: **Expressivo A4**

Analise, na narrativa de Estilos, o quadrante no qual sua pontuação do SOCIAL STYLE o colocou. Isso também servirá como informação para análise das outras Categorias de Estilo.

ESTILO EXPRESSIVO = Comportamento do tipo falador + mais emotivo

Pessoas do Estilo Expressivo concentram a atenção no futuro, com visões intuitiva e espontaneidade sincera. Elas podem ser vistas como imaginativas e criativas na interação com outras pessoas. Pessoas do Estilo Expressivo podem gerar entusiasmo. Esse comportamento pode ser altamente estimulante, animado e divertido para aqueles que ficam sonhando acordados. Há uma tendência de tomar decisões rapidamente com base em como elas se sentem com relacionamentos. Alguns vêem o Estilo Expressivo como distraído, pouco prático ou muito emotivo. Em função do desejo de agir frente a opiniões, pressentimentos ou intuições, e não frente a fatos e dados, o Estilo Expressivo pode cometer erros e fazer alterações frequentes na direção.



■ Posição no SOCIAL STYLE: **Expressivo A4**

Analise as informações abaixo para saber mais sobre os pontos fortes e fracos comportamentais do seu SOCIAL STYLE

Os outros descrevem seu comportamento como:

"Persuasivo, enfático e amigável". As referências indicam que alguém com o seu estilo de comportamento pode se entusiasmar com projetos incomuns e ambiciosos. Outros podem indicar que você, às vezes, deixa o entusiasmo dominar a lógica.

Você parece estar inclinado a se envolver pessoalmente com outros e as pessoas reportam que elas o vêem tomando a iniciativa com frequência para influenciar suas decisões e atitudes. Outros sentem que você faz as coisas rapidamente e que, em geral, você tem a tendência de levá-los com você.

Seus pontos fortes comportamentais:

Os seus visíveis altos níveis de energia e atividade são uma vantagem decisiva em seus esforços para influenciar os outros. Os outros dizem que você pode dramatizar os seus sentimentos para fazer valer o seu ponto de vista, o que serve para aumentar o seu impacto em muitas pessoas.

Você parece determinado e intenso em seus esforços para alcançar o sucesso. Os outros observam que você usa espontaneamente essas qualidades para realizar uma tarefa que o ajudará a conseguir o reconhecimento que deseja.

Seus pontos fracos comportamentais:

Você e as pessoas semelhantes a você podem dar a impressão de estarem excessivamente preocupados com o fato de ganhar o reconhecimento pessoal. Isto pode dar às pessoas a impressão de que você coloca as suas próprias metas à frente de todos e de tudo.

Você parece tão entusiasmado com suas próprias idéias que dedica pouca atenção aos pensamentos dos outros, a não ser que acredite que uma pessoa tenha uma posição importante. Você dá opinião prontamente, mas pode dar a impressão de que está expressando idéias e atitudes "correndo e sem refletir". Desta forma, você pode parecer desorganizado e mal-preparado em situações que precisam de uma abordagem sistemática.



ESTILO AMIGÁVEL = Comportamento do tipo perguntador + mais emotivo

A pessoa do Estilo Amigável é voltada para relacionamentos. Os indivíduos do Estilo Amigável interpretam o mundo de forma pessoal e se envolvem com os sentimentos e relacionamentos interpessoais. Eles preferem que as coisas sejam resolvidas por ou com outras pessoas. O Estilo Amigável procura motivos pessoais nas ações das outras pessoas. Pessoas desse estilo podem achar difícil entender que algumas pessoas reagem puramente às informações que têm em mãos ou à viabilidade da situação, ou então com o desejo de tornar o futuro mais interessante e divertido. A sensibilidade da pessoa Amigável pelas outras pessoas muitas vezes agrega alegria, calor e frescor à situação social. No geral são pessoas boas para formar equipes. As pessoas tendem a se comunicar e colaborar prontamente com pessoas do Estilo Amigável. Elas muitas vezes preferem o confortável e conhecido e tendem a evitar decisões que possam envolver riscos pessoais e conflitos. Como consequência, elas podem parecer lentas ou relutantes frente a mudanças exigidas pela situação.

ESTILO ANALÍTICO = Comportamento do tipo perguntador + mais controlado

A pessoa do Estilo Analítico parece viver em função de fatos, princípios, lógica e consistência que podem ser achados na realidade. Pessoas do Estilo Analítico tendem a se comportar de formas que se encaixam na teoria e nas idéias gerais sobre o mundo. Outras pessoas podem vê-las como pouco entusiasmadas ou frias e distantes. Essas pessoas projetam imagens de boas planejadoras, organizadoras e resolvedoras de problemas, que trabalham em tarefas de forma sistemática. Em função da aparente preocupação com fatos, lógicas e uma séria organização de pensamento, junto com o desejo de ser "certinho", o Estilo Analítico muitas vezes demonstra relutância em declarar um ponto de vista. Há necessidade de analisar todas as possibilidades significativas em uma tentativa de evitar qualquer chance de tomar decisões ilógicas ou inconsistentes. A confiança nos princípios parece assumir maior importância que a gratificação pessoal para o Estilo Analítico.

ESTILO IMPULSIVO = Comportamento do tipo falador + mais controlado

Pessoas do Estilo Impulsivo parecem saber o que querem e exibem pouca dificuldade em expressar suas conclusões sobre qualquer coisa que as afete. O slogan é "Vamos fazer isso agora mesmo". Elas tendem a se concentrar no momento imediato, com pouca preocupação pelo passado ou futuro. Pessoas do Estilo Impulsivo parecem ser rápidas, eficientes e diretas ao ponto. Elas sabem o que querem, são impacientes com atrasos e tendem a demonstrar pouca preocupação com o sentimento dos outros ou com os relacionamentos pessoais. Alguns consideram suas ações ríspidas, rígidas ou críticas em função da atenção limitada aos relacionamentos. Outros vêem esse comportamento como eficiente e decisivo. Este estilo procura controle pelo uso do poder em situações que podem negar liberdade de ação, pois o desejo é conquistar os objetivos à vista.

AUTOPERCEPÇÃO E PERCEPÇÃO ALHEIA

Os resultados do seu perfil mostram como os outros vêem seu comportamento, que pode ser ou não igual à forma como você se vê. A pesquisa do TRACOM Group tem demonstrado consistentemente que a autopercepção é diferente das percepções alheias em mais de 50% do tempo. Pense com cuidado na forma como os outros vêem seu comportamento. Quanto mais semelhante for sua percepção em relação à dos outros, maior será sua chance de conquistar apoio e respeito no local de trabalho.



■ Lembretes importantes

Não há a melhor posição no SOCIAL STYLE

O objetivo de aprender sobre o seu estilo é conhecer mais sobre si mesmo. Com esse novo conhecimento, você pode crescer e se desenvolver como um indivíduo mais produtivo e eficiente.

Seu SOCIAL STYLE NÃO é sua personalidade

Algumas pessoas gostam de se referir ao SOCIAL STYLE como personalidade. Sua personalidade abrange mais do que apenas seu SOCIAL STYLE. Ela inclui suas esperanças, seus sonhos, sua inteligência, seus valores e tudo aquilo que faz você alguém único! Dito de outro modo, o SOCIAL STYLE é apenas uma parte do todo que é a sua personalidade, apesar de ser uma parte muito importante.

Seu perfil do SOCIAL STYLE representa um tema em seu desempenho

Todos nós, de vez em quando, exibimos comportamentos que se encaixam em toda a dimensão da assertividade e da reatividade. Mas o SOCIAL STYLE é o modo como vemos nosso comportamento ou a conduta desejada, na maior parte do tempo; é a sua zona de conforto comportamental.

Seu SOCIAL STYLE possui ações de crescimento

Todos nós temos pontos fracos na conduta. O Estilo Impulsivo costuma se apressar para agir e ditar atividades sem ouvir os outros. O Estilo Amigável costuma concordar e seguir os outros, mesmo que não concorde com o processo. Pessoas do Estilo Expressivo podem ser bastante impulsivas, sem pensar direito em todas as implicações de suas ações. Os indivíduos do Estilo Analítico se prendem a detalhes e opções sem assumir uma postura definitiva diante das questões. Todas essas tendências relacionadas ao estilo podem causar tensão com os outros.

Seu desafio: tomar iniciativa para criar relacionamentos eficazes com os outros

Não espere que outra pessoa saia de seu caminho para acomodá-lo. Você deve decidir o que fará para atender às necessidades dos outros e tornar o relacionamento mutuamente produtivo.

SOCIALSTYLESM & Versatility



O SOCIAL STYLE é uma marca de serviço e SOCIAL STYLE MODEL é uma marca comercial da TRACOM Corporation.
© The TRACOM Corporation. Todos os direitos reservados.
Highlands Ranch, Colorado 80129
303-265-6105 • 800-221-2321 (US Only) • www.tracomcorp.com

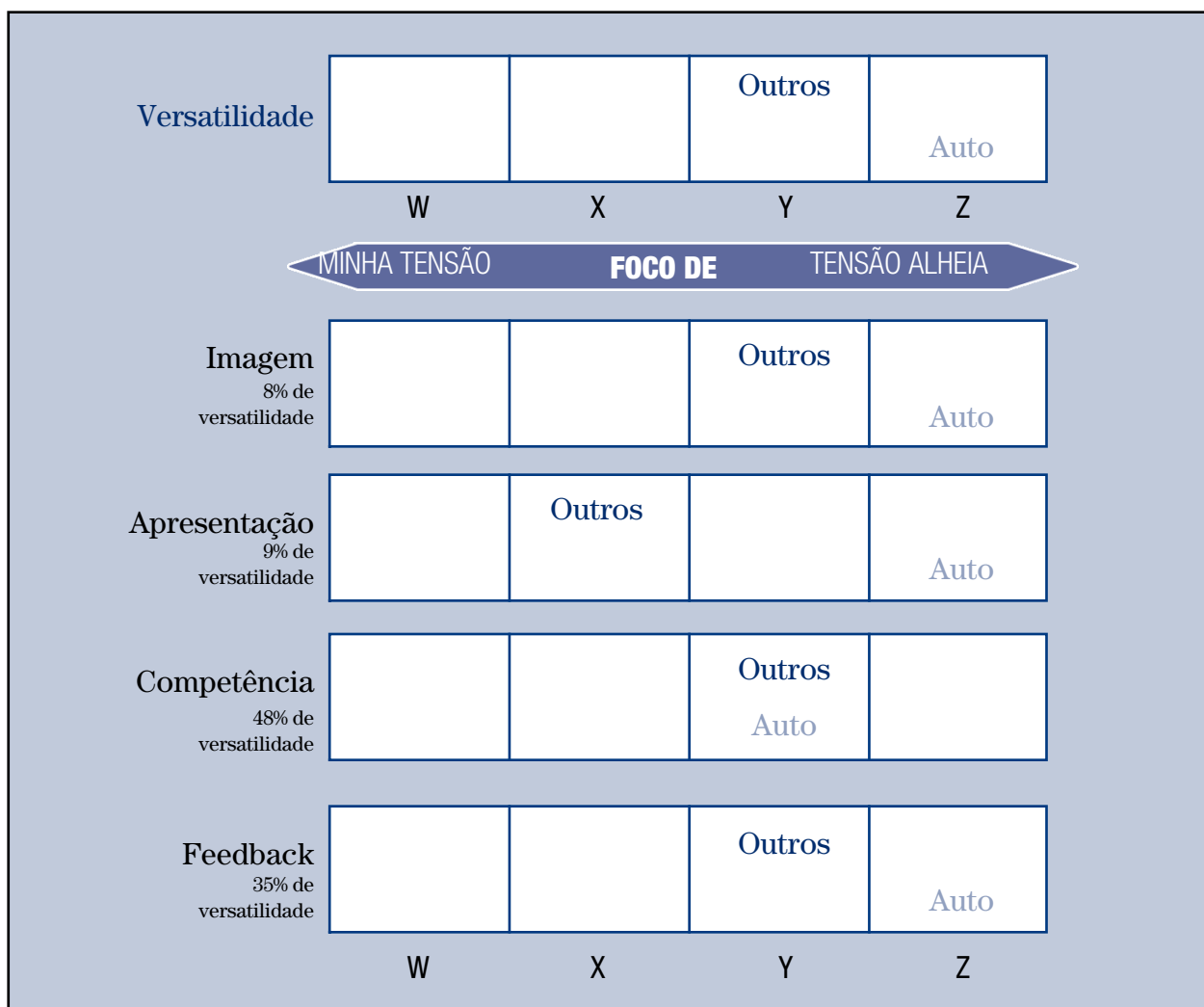
 **TRACOM GROUP**
The creator of SOCIALSTYLE



Parte 2: sua versatilidade

O que é versatilidade?

Os perfis de versatilidade se baseiam nas respostas fornecidas por suas referências (colegas, associados e outros cujos nomes você fornecer) para uma série de perguntas sobre como eles percebem o comportamento no local de trabalho. Essas respostas foram combinadas para desenvolver um consenso sobre o comportamento e devem fornecer uma visão sobre o nível de versatilidade e aprovação social. Confira a seguir um breve Perfil de Versatilidade geral, seguido por perfis específicos de Imagem, Apresentação, Competência e Feedback.





Versatilidade global-: **Y**

As suas referências indicam que, em geral, você parece ser perspicaz a respeito do impacto que o seu comportamento tem sobre as outras pessoas. Isto cria a impressão de que você está ciente das necessidades de estilo dos outros. As suas referências também indicam que você tem a tendência de atender às necessidades de estilo das outras pessoas, ao mesmo tempo em que assegura que as suas próprias necessidades sejam atendidas. Você parece ser flexível e compreensível, quando lida com pessoas cujos estilos são diferentes do seu.

Uma vez que o Perfil de Versatilidade total tem por base uma ampla variedade de comportamentos, é apenas um indicador geral de sua versatilidade e da aceitação que você recebe dos outros. Para obter mais informações específicas sobre como os outros o vêem, reveja cada um dos Perfis de Versatilidade abaixo. Estes perfis sugerem as suas áreas de pontos positivos e negativos relativos e podem ajudá-lo a identificar oportunidades para desenvolver comportamentos que aumentarão (ou manterão) a sua versatilidade e aceitação social.



Imagem: **Y**

Os seus colegas o vêem como alguém que se veste de forma apropriada para as situações. O seu modo de se vestir e arrumar pode até exceder as expectativas de seu grupo de referência. Além do mais, você é um perito em ajustar o seu modo de vestir e a sua aparência para se enquadrar a uma variedade de situações e ambientes, por exemplo, vestir-se de maneira mais formal ou informal quando a situação justifica.

Além da aparência, outros fatores podem afetar a percepção de sua imagem pelas outras pessoas. Por exemplo, a impressão inicial que você dá aos outros pode ser afetada pela forma como você entra em uma sala ou pelo modo que você se senta e reage durante uma reunião. As expectativas que os outros têm de sua função e/ou cargo também podem afetar as primeiras impressões deles a respeito de sua imagem. Por exemplo, um gerente sênior que usa calças cáqui e camisa pólo para uma reunião com o cliente transmite uma imagem muito diferente da de um gerente sênior que se veste com roupas formais de negócios. Em algumas indústrias, este tipo informal de se vestir é aceitável e passa despercebido; em outras, chama a atenção e afeta negativamente a imagem da pessoa.

Embora você normalmente se vista e se apresente da maneira que corresponde às expectativas dos outros, não deixa de ser uma boa idéia fazer uma auto-avaliação periódica para garantir que a sua imagem promova confortavelmente a eficácia de suas interações com as outras pessoas.



Apresentação: **X**

Quando faz apresentações, as suas referências indicam que na maioria das vezes você é claro e eficaz na comunicação de suas idéias. Você fala num tom de voz apropriado e em um nível adequado para o grupo. Em particular, quando faz apresentações, as suas referências indicam que normalmente você é capaz de adaptar o seu estilo de linguagem e comunicação para se adequar a seu público. Por exemplo, se a situação pede o uso de uma linguagem simples ao invés de jargões técnicos, em geral você consegue se adaptar a esta exigência.

Embora normalmente se apresente bem aos grupos, talvez você possa ter uma atenção extra quando fala sobre assuntos que estão fora de sua área de especialização ou para um público pouco familiar, observando a linguagem corporal e fazendo perguntas às pessoas para ter certeza de que está se comunicando de forma eficaz.



Competência: **Y**

As suas referências o descrevem como uma pessoa confiável na maioria das situações. Em sua área específica de especialidade e competência, é provável que você seja altamente confiável. Você é visto como uma pessoa que assume a responsabilidade por seu trabalho e geralmente cumpre prazos importantes, em particular quando as circunstâncias estão sob controle. Na maioria das situações, as suas referências se sentem confortáveis confiando em você quando um trabalho importante precisa ser feito, uma vez que você cumpre os seus compromissos e finaliza suas atribuições. Em outras situações em que você não é a primeira pessoa a quem eles recorrem, talvez você pudesse considerar quais competências específicas você precisa fortalecer e quais medidas você pode tomar para aperfeiçoar essas capacidades.

As suas referências indicam que você geralmente se adapta bem a situações pouco familiares e que consegue passar rapidamente para novas exigências ou prioridades de trabalho. Os outros sentem que você tem a tendência de ser flexível em seus pontos de vista e que considera as opiniões das outras pessoas na maioria das situações. Os seus colegas indicam que você demonstra-se confortável com a ambigüidade e para a maioria, permanece calmo quando enfrenta desafios inesperados.

Você é visto como alguém que tem a capacidade de oferecer soluções e idéias criativas e originais. Normalmente, você é capaz de identificar os principais problemas, encorajar dados e informações criativas de outros e você não necessariamente confia nas abordagens “testadas e aprovadas” sem considerar se métodos mais novos poderiam ser mais apropriados.

As outras pessoas o descrevem como uma pessoa otimista na maioria das circunstâncias. Elas dizem que você aborda as situações com um ponto de vista positivo e geralmente mantém o seu otimismo durante os momentos de adversidade. Elas também indicam que você é, no geral, capaz de encarar as dificuldades como circunstâncias administráveis e não tem a tendência de culpar os outros por estes problemas. Manter o seu otimismo pode ajudá-lo a obter aceitação social, não apenas porque torna o ambiente de trabalho mais agradável, mas porque transmite aos outros um tom positivo, o que aumenta a probabilidade de que as tarefas difíceis sejam realizadas com sucesso.



Feedback: **Y**

As suas referências o vêem como alguém que, na maioria das situações, demonstra preocupação pelas outras pessoas e conscientização ou sensibilidade a suas emoções. O seu estilo interpessoal de comunicação provavelmente contribui para a conscientização dos outros de sua empatia por eles. Os seus colegas o vêem como uma pessoa normalmente capaz de ajustar a sua abordagem de se comunicar com pessoas diferentes, dependendo das circunstâncias e elas sentem que, em geral, você os ouve e entende as suas necessidades ou prioridades.

É importante fazer uma distinção entre entender e concordar. Entender como os outros se sentem não significa necessariamente que você concorda com eles. Tentar entender os pontos de vista dos outros pode contribuir para um gerenciamento mais eficiente e para melhores relações de trabalho. Tentar entender os outros e demonstrar de forma efetiva esse entendimento afetam diretamente a sua capacidade de dar feedback útil e coaching apropriado. Isto pode ser importante, especialmente se você é supervisor. Da mesma maneira, a sua capacidade de enfatizar influencia a sua capacidade de entender plenamente as necessidades dos outros e a sua vontade de oferecer a eles idéias ou serviços que correspondam a essas necessidades.

As suas referências indicam que você é sociável e, na maioria das vezes, cultiva e mantém boas relações com os colegas de trabalho. Você tenta associar-se com outros e desenvolver relacionamentos de forma adequada e isto pode gerar benefícios contínuos para você. Na maioria das circunstâncias, as suas habilidades interpessoais o ajudam a ler e entender de forma precisa os relacionamentos importantes dentro de sua organização. Para manter o feedback construtivo de outros, continue desenvolvendo sólidos relacionamentos interpessoais com os colegas de trabalho.