

SOCIALSTYLESM & Versatility

Мулти-Референтен

СОЦИАЛЕН СТИЛ

Профил

Изготвен за:

Jane Style

Highlands Ranch, CO

от:

TRACOM Group

06 II 2009

УНИВЕРСАЛЕН

РАЗШИРЕН



Вашият профил се състои от две части:

■ Част 1: Вашият СОЦИАЛЕН СТИЛ

Този раздел представя резултатите от вашия Профил на Социален стил, основан на информацията, предоставена от вашата референтна група. Тук се включва и начинът, по който възприемате стила си на поведение. Представена е графика на Профила, която показва вашия СОЦИАЛЕН СТИЛ, последвана от обяснение на резултатите. Разделът включва също информация за това как да интерпретирате своите резултати, обяснения на другите типове СОЦИАЛЕН СТИЛ и "Основни концепции" за СОЦИАЛНИЯ СТИЛ.

■ Част 2: Вашата степен на Социално одобрение

Този раздел съдържа резултати от вашия Мулти-Референтен профил на Социално одобрение. Ще получите информация за това как общувате с референтите, без значение какъв е вашият индивидуален СОЦИАЛЕН СТИЛ. Ще разберете как се фокусирате върху потребностите на колегите си спрямо своите индивидуални потребности.



■ Част 1: Вашият СОЦИАЛЕН СТИЛ

Какво е Профил на СОЦИАЛНИЯ СТИЛ?

Профилът на СОЦИАЛНИЯ СТИЛ е описание на начина, по който другите възприемат вашето поведение. Основава се на десетилетия проучвания и е доказал своята валидност за хора от всички възрасти и произход. Профилът описва начина, по който другите възприемат поведението, а не личността на даден човек.

Как да възприемате Профила на СОЦИАЛНИЯ СТИЛ?

Профилът и анализът представят обобщение за вашето поведение от гледна точка на хората, към които сте отправили покана да попълнят въпросника. Те са отговорили на поредица от въпроси, описващи поведението ви в ежедневието и отразяващи наблюденията им за вас. Приложеният анализ е описание на Профила, който най-добре характеризира вашите действия и не е описание на вашата личност. Анализът ви е идентичен с този, получен от всички останали, които попадат в същия квадрант от координатната система на СОЦИАЛЕН СТИЛ.

Пояснения

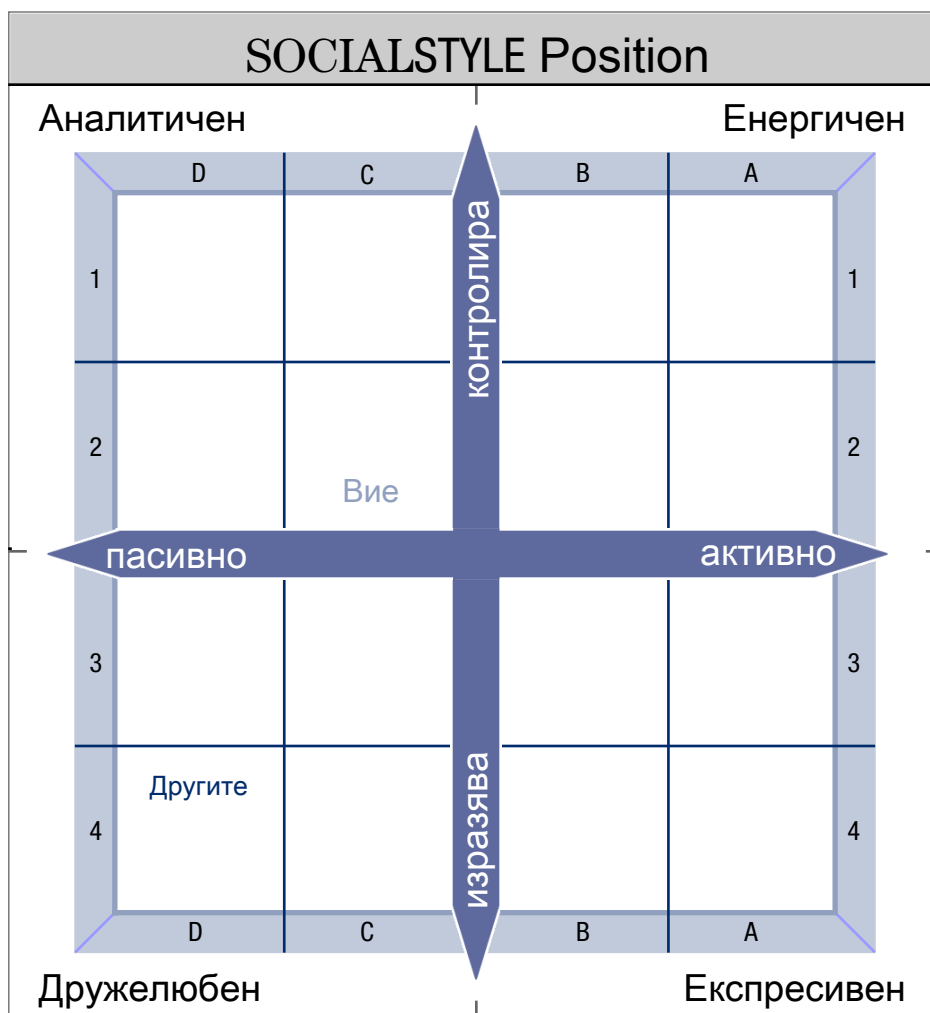
Приемете вашата позиция в Профила като събирателна точка в диапазона от поведения, които другите смятат за типични за вас. В голяма степен това е поведението, което вашите познати очакват от вас. Линиите в Профила, разделящи категориите А, В, С, D и 1, 2, 3, 4 са за улеснение при определяне на позицията и не трябва да се възприемат като ограничение. Те не формират квадранти, в които всички хора са еднакви, а области, където могат да се наблюдават сходства в поведението. Вие имате прилика и с хора, които попадат в съседни квадранти, но колкото по-отдалечени са квадрантите в профила, толкова по-различно е тяхното поведение от вашето.

Препоръки

Вероятно някои от твърденията в анализа ще приемете по-лесно отколкото други. Възможно е да приемете някои коментари за верни по принцип, но не за вас лично. Не бързайте да отхвърляте този анализ. Помислете защо другите ви виждат по такъв начин. Много от това, което мислите и чувствате за себе си, може да остава незабелязано за другите. Представата ви за самите вас може да остане скрита за другите зад вашите видими и обичайни действия. Най-важното значение на Профила на СОЦИАЛНИЯ СТИЛ е, че ще насочи вниманието ви към това, което другите виждат и на което реагират, а не към собствените ви чувства. Те са важни, но също така от значение са и възприятията на другите.

Заклучително пояснение

Ако се съгласите с описанието на вашето наблюдавано поведение - на вашия СОЦИАЛЕН СТИЛ, ще разберете какво е влиянието, което оказвате на другите. За да създавате продуктивни взаимоотношения, трябва да показвате достатъчна заинтересованост към хората, като се държите по подходящ за тях начин. Най-добрата основа за адаптиране на поведението при общуване е познаване на вашия собствен Стил и различията му от Стилите на другите.



■ СОЦИАЛЕН СТИЛ: Дружелюбен D4

Прегледайте описанието на квадранта, в който попадате въз основа на своите резултати. Разгледайте информативно и другите категории Стиллове.

ДРУЖЕЛЮБЕН СТИЛ = пасивно взаимодейства + изразява емоциите

Хората с Дружелюбен стил са ориентирани към взаимоотношенията. Те възприемат света на личностна основа и се интересуват от чувствата и взаимоотношенията между хората. Предпочитат да вършат нещата заедно с другите и чрез тях. Дружелюбният стил хора търсят личните мотиви зад действията на околните. За тях е трудно да разберат, че някои реагират въз основа на наличната информация, практическата страна на въпроса или на желанието да изпитат интересни и вълнуващи преживявания. Те са чувствителни към другите и често споделят веселието, топлотата и енергичността си. Работят добре в екип. Околните с готовност общуват и споделят с тях. Такива хора често се придържат към познатото и удобното. Избягват да взимат решения, които биха довели до лични рискове и конфликти. В резултат на това могат да изглеждат бавни и неподатливи на промени, когато ситуацията го изисква.



■ СОЦИАЛЕН СТИЛ: Дружелюбен D4

Прегледайте информацията по-долу, за да разберете повече за силните и слабите страни на вашия СОЦИАЛЕН СТИЛ

Вашето поведение е описано от другите като:

"Приятелски настроен, непринуден и сговорчив". Референтите посочват, че хората с вашия стил на поведение са приятни и дружелюбни.

Вие приемате хората такива, каквито са, без да изисквате да се променят, затова сте желани за компания при социални събития. Възможно е обаче другите да смятат, че трудно налагате идеите си и че непринуденият ви маниер ви прави да изглеждате "безхарактерни".

Силни страни на вашето поведение:

Очевидната ви готовност да приемате наставления и да се придържате към определен курс на действие е ваше предимство, когато работите в екип. Способни сте да поддържате близки лични взаимоотношения. Затова според референтите сте най-ефективни, когато съчетавате тези две умения.

Другите споделят, че обичат да общуват с вас и спокойно ви доверяват проблемите и надеждите си. Дружелюбният ви маниер обезоръжава другите хора и затова те са склонни да споделят безпокойствата си с вас. Това ви дава възможност да вникнете по-добре в много ситуации.

Слаби страни на вашето поведение:

Вие и хората с подобен стил, изглежда се затруднявате да заемете независима и самостоятелна позиция, когато работата го изисква. По-агресивните смятат, че могат да ви "прегазят", защото изглежда че с готовност възприемате идеите им. Според референтите вие също избягвате или пренебрегвате конфликти в усилието си да не навредите на взаимоотношенията и това мълчаливо съгласие дава възможност да ви пренебрегват.

Трудно поемате инициативата да си спечелите признание и често смятат, че предпочитате да работите без да привличате внимание. Виждат у вас нежелание да предприемете независими положителни действия в работата си.



АНАЛИТИЧЕН СТИЛ = пасивно взаимодейства + контролира емоциите

Хората с Аналитичен стил основават живота си на фактите, принципите, логиката и последователността, които могат да се открият в реалния живот. Те са склонни да се държат по начин, който съответства на цялостната им представа и идеи за света. Другите може да ги възприемат като студени, незаинтересовани и неентузиазирани. Изявяват се като хора, справящи се добре с планиране, организация и решаване на проблеми, като са способни да изпълняват задачите методично. Поради изявената си склонност към факти, логика и разсъждения, в комбинация с желанието да бъдат "прави", Аналитичният стил хора често показват нежелание да изразяват гледна точка. Те имат нужда да анализират всички значителни възможности в опит да избегнат вероятността да взимат нелогични или непоследователни решения. Вярата в принципите за тях е по-важна от приятелството или личната облага.

ЕНЕРГИЧЕН СТИЛ = активно взаимодейства + контролира емоциите

Хората с Енергичен стил на общуване знаят какво искат и не изпитват затруднения да изразят своите заключения за всичко, което ги засяга. Техният девиз е: "Нека свършим работата веднага". Те са склонни да се фокусират непосредствено върху настоящето и не са толкова загрижени за миналото или бъдещето. Хората с Енергичен стил изглеждат бързи, ефективни и адекватни. Те знаят какво искат и стават нетърпеливи при забавяне. За тях не са толкова важни чувствата на другите или личните взаимоотношения. Някои ги смятат за груби, безчувствени или критични, защото не отдават голямо значение на взаимоотношенията. Други считат поведението им за решително и експедитивно. Хората с този стил се опитват да упражняват контрол чрез използването на сила в ситуации, в които нямат свобода да действат както биха искали, за да постигнат целите си.

ЕКСПРЕСИВЕН СТИЛ = активно взаимодейства + изразява емоциите

Хората с Експресивен стил насочват вниманието си върху бъдещето интуитивно и с искрена спонтанност. Възприемат ги като личности с въображение и креативност. Имат способност да предизвикват ентузиазъм у другите. Тяхното поведение може да бъде много вдъхновяващо, вълнуващо и забавно за тези, които споделят мечтите им. Склонни са да взимат бързо решения въз основа на чувствата си към дадена ситуация. Някои смятат, че Експресивният стил на поведение е неуравновесен, непрактичен и прекалено емоционален. Заради желанието им да се действа въз основа на мнения, предчувствия и интуиция, а не толкова на факти, поведението на хората от този стил може да доведе до грешки и чести смени на посоката.

ЛИЧНО ВЪЗПРИЯТИЕ И ВЪЗПРИЯТИЕ НА ДРУГИТЕ

Резултатите от вашия профил показват как другите възприемат поведението ви, което може да е различно от това как го възприемате вие. Проучванията на TRACOM Group показват, че в повече от 50% от случаите, хората виждат своя СОЦИАЛЕН СТИЛ различно от другите. Обмислете внимателно как другите възприемат поведението ви. Колкото вашите представи за поведението ви са по-близки до тези на другите хора, толкова повече се увеличава възможността да спелечите подкрепа и уважение на работното място.



■ Основни концепции

НАЙ-ДОБРА позиция на СОЦИАЛЕН СТИЛ НЯМА

Целта на определянето на вашия СТИЛ е да опознаете по-добре себе си. По този начин ще можете да се усъвършенствате и да станете по-ефективни.

Вашият СОЦИАЛЕН СТИЛ НЕ представлява цялостната ви личност

Някои хора мислят, че СОЦИАЛЕН СТИЛ е идентичен с личност. Вашата личност обхваща много повече от СОЦИАЛНИЯ ВИ СТИЛ. Тя включва вашите мечти, надежди, разбираня, ценности и всички тези неща, които ви правят уникален! Казано с други думи, вашият СОЦИАЛЕН СТИЛ е само една, макар и много важна част от личността ви.

Профилът на вашия СОЦИАЛЕН СТИЛ представя основната линия на поведението ви

Всички ние, в един или друг случай, проявяваме поведения, които попадат във всичките степени на взаимодействие и реакция. Но СОЦИАЛНИЯТ СТИЛ е начинът, по който вие се държите или предпочитате да се държите през по-голяма част от времето; той е вашата комфортна зона на поведение.

Вашият СОЦИАЛЕН СТИЛ представя действия за Развитие

Всеки от нас има слаби страни в поведението си. Енергичните личности са склонни да се впускат в действия и да нареждат, без да се вслушват в мнението на другите. Дружелюбните се примиряват и не възразяват на другите, дори и да не са съгласни. Експресивните могат да бъдат много импулсивни и да не обмислят последиците от действията си. Аналитичният тип личности се задълбочават в детайлите и възможностите без да заемат определена позиция по въпроса. Всички тези тенденции на различните стилове могат да създадат напрежение у другите.

Вашето предизвикателство: Поемете инициатива да изградите ефективни взаимоотношения с другите

Не очаквайте от другия човек да се промени, за да се приспособи към вас. Вие трябва да решите какво ще направите, за да удовлетворите потребностите на останалите и да направите взаимоотношенията взаимно полезни.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Мулти-Референтен

Социално одобрение
Профил

Изготвен за:
Jane Style
Highlands Ranch, CO

от:
TRACOM Group

06 II 2009

УНИВЕРСАЛЕН

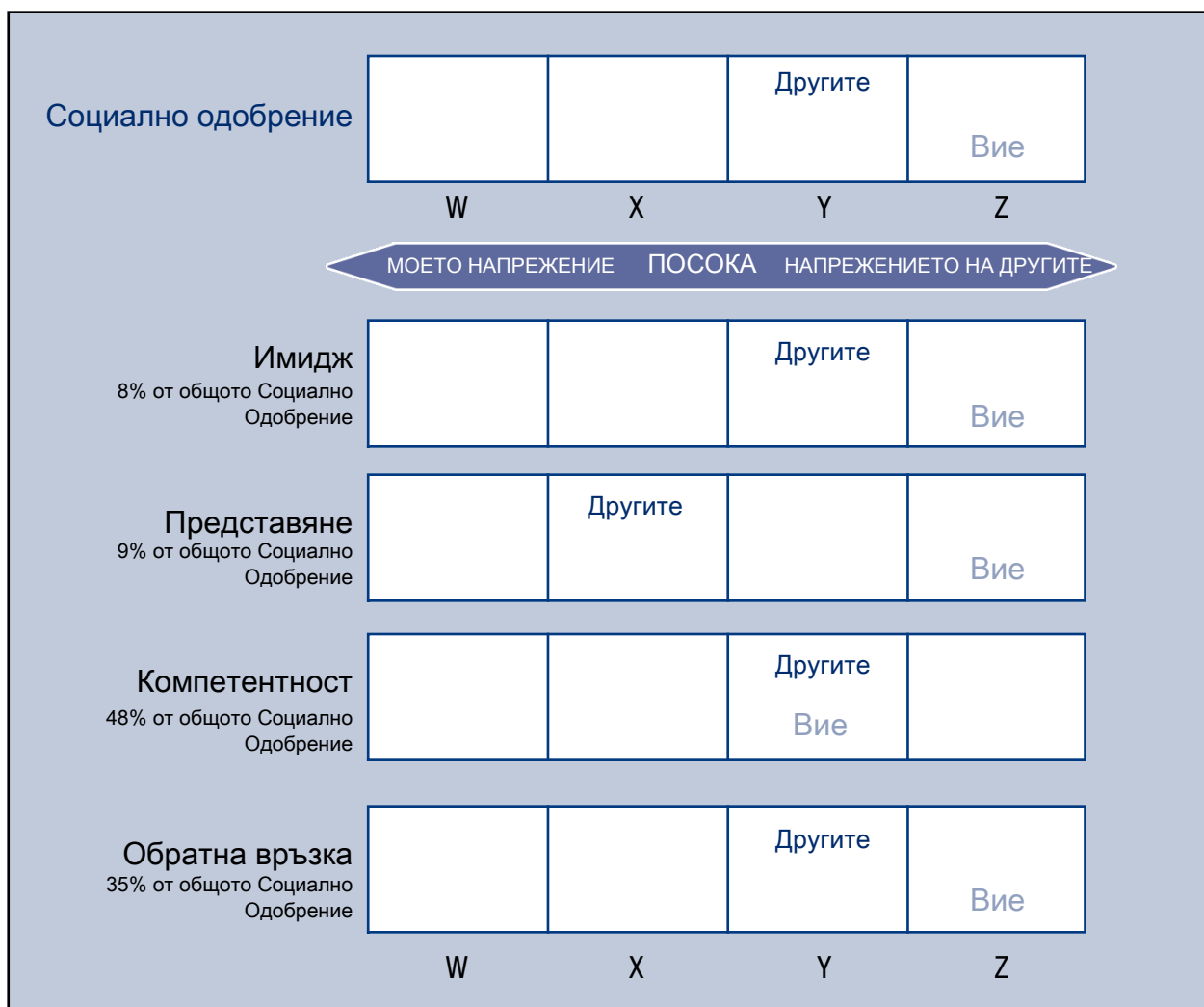
РАЗШИРЕН



Част 2: Вашата степен на Социално одобрение

Какво е Социално одобрение?

Профилите за Социално одобрение са основани на отговорите от вашите референти (колеги или други хора, които сте поканили да участват) на поредица от въпроси за това как възприемат поведението ви на работното място. Тези отговори са обединени за да създадат общо мнение за вашето поведение и представа за степента на Социално одобрение и приемане. По-долу е изложен кратък Профил на Социално одобрение, последван от специфични профили на Имидж, Представяне, Компетентност и Обратна връзка.





Общо Социално Одобрение: Y

Според вашите референти добре разбирате какво е въздействието на поведението ви върху другите. Това създава впечатлението, че взимате предвид потребностите им според техния стил. Референтите казват също, че сте склонни да удовлетворявате потребностите на другите, но след като вече са удовлетворени вашите. Изглеждате гъвкави и проявяващи разбиране, когато работите с хора, чийто стил е различен от вашия.

Тъй като цялостният профил за Социално приемане се основава на широк диапазон от поведения, той е само общ показател за степента на приемане и одобрение от страна на другите. За по-подробна информация относно начина, по който другите ви възприемат, прегледайте и останалите профили за Социално одобрение по-долу. Те посочват вашите относително силни и относително слаби страни, за да можете да идентифицирате възможности за развитие на типове поведения, така че да повишите (или запазите) степента на социално приемане и одобрение спрямо себе си.



Имидж: Y

Колегите ви възприемат като човек, който обикновено се облича подходящо за ситуацията. Облеклото и видът ви са в съответствие с очакванията на другите. Освен това за вас е характерно да съобразявате облеклото и външността си с различни ситуации и обстоятелства, например като се облечете по-официално, когато ситуацията го изисква.

Освен облеклото и други фактори могат да повлияят върху начина, по който ви възприемат другите. Например първоначалното впечатление, което правите, може да бъде повлияно от походката, с която влизате в стаята, от начина, по който седате или отговаряте по време на среща. Очакванията на другите за вашата роля и/или длъжност въздействат върху начина, по който първоначално ви възприемат. Например старши мениджър, който е облечен със спортен панталон и тениска и отива на среща с клиент, създава съвсем различно впечатление от мениджъра в строго бизнес облекло. В някои компании подобно неформално облекло е приемливо и остава незабелязано; в други привлича вниманието и влияе негативно на имиджа.

Дори и за вас да е характерно да се обличате и да се представяте в съответствие с очакванията на другите, добре е от време на време да преценявате дали имиджът ви съдейства за ефективно общуване с другите.



Представяне: X

Референтите ви посочват, че когато презентирате, най-често представяте идеите си ясно и ефективно. Говорите с подходящ тон и на съответстващо на групата ниво. Според тях умеете да приспособявате езика и стила си на комуникация, най-вече когато говорите пред група. Ако например ситуацията изисква по-обикновен език, а не технически жаргон, обикновено успявате да се адаптирате към това изискване.

Макар и обикновено да се представяте добре, желателно е да бъдете особено внимателни, когато говорите по тема извън своята компетентност или пред аудиторията е непозната. Наблюдавайте езика на тялото и задавайте въпроси, за да сте сигурни, че комуникацията е ефективна.



Компетентност: Y

Референтите ви описват като човек, на когото може да се разчита в повечето ситуации. В конкретните си знания и компетентност сте изключително надеждни. Според другите вие поемате отговорност за работата си и по принцип спазвате важните срокове, особено когато обстоятелствата са под ваш контрол. В повечето ситуации референтите ви разчитат на вас, когато трябва да се свърши важна работа, защото изпълнявате обещанията и задачите си. В други ситуации, в които те не се обръщат първо към вас, може да помислите каква специализирана компетентност трябва да развиете и какви действия можете да предприемете за целта.

Референтите ви посочват, че обикновено се приспособявате добре към непознати ситуации и бързо правите преход към нови изисквания и приоритети в работата. Други смятат, че сте гъвкави във възгледите си и в повечето ситуации взимате предвид мнението на другите. Колегите ви казват, че не се притеснявате от неяснотите и в повечето случаи запазвате спокойствие, когато срещате неочаквани предизвикателства.

Възприемат ви като личност със способността да предлага творчески и оригинални решения и идеи. Характерно за вас е, че идентифицирате основните проблеми, насърчавате творческия принос на другите и не разчитате непременно на "познатите и изпитани" методи, а се замисляте дали няма да е по-подходящ някакъв нов метод.

Другите ви описват като оптимист в повечето случаи. Казват, че подходите към ситуациите с положителна нагласа и обикновено запазвате оптимизма си в трудни моменти. Посочват също, че възприемате пречките като резултат от управляеми обстоятелства и не вините другите за проблемите. Поддържането на оптимизма ви помага да спечелите одобрението на другите, не само защото така работната среда става по-приятна, но и защото ги зарежда позитивно, което повишава вероятността за успешно изпълнение на трудните задачи.



Обратна връзка: Y

Референтите ви възприемат като човек, който в повечето ситуации проявява загриженост за другите и е чувствителен към емоциите им. Междучелностният ви стил на общуване вероятно допринася за усещането на другите, че изпитват съпричастност към тях. Колегите ви възприемат като способни в зависимост от обстоятелствата да приспособяват подхода си, когато общувате с различни хора, и имат усещането, че ги слушат и разбират потребностите и приоритетите им.

Важно е да правите разграничение между разбиране и съгласие. Да разбирате чувствата на другите не означава непременно да се съгласявате с тях. Като положите усилие да разберете гледната точка на другите, допринасяте за умелото управление и подобряването на работните взаимоотношения. Чрез усилие от ваша страна да разберете другите и да им го покажете ефективно, подобрявате пряко възможностите си да предложите полезна обратна връзка и навременни напътствия. Това може да се окаже важно, особено ако изпълнявате ръководни функции. Също така, умението ви да проявявате съпричастност влияе на умението да разбирате напълно потребностите на другите и готовността ви да им предложите подходящите идеи или услуги.

Референтите ви описват като общителен човек, който обикновено изгражда и поддържа добри отношения с колегите си. Влагате достатъчно усилие в общуването и изграждането на връзки и това ви носи постоянни ползи. В повечето случаи уменията ви за общуване ви помагат да "четете" и разбирате важни взаимоотношения във вашата компания. Продължавайте да развивате силни междучелностни взаимоотношения с колегите си, за да имате редовно полезна обратна връзка с тях.