

SOCIALSTYLESM & Versatility

Mehrfachbewe

SOCIAL STYLE

profil

Erstellt für:

Jane Style

Highlands Ranch, CO

von:

TRACOM Group

22 Apr 2009

UNIVERSSELL

VERBESSERT



Ihr Bericht besteht aus zwei Teilen:

■ Teil 1: Ihr SOCIAL STYLE

Dieser Abschnitt enthält Ihre SOCIAL STYLE-Profilerggebnisse der Mehrfachbewertung, die auf den Eingaben Ihrer Referenzgruppe basieren. Dazu gehört auch die Selbsteinschätzung Ihres eigenen Verhaltensstils. Sie sehen ein SOCIAL STYLE-Profilendiagramm, das Ihre SOCIAL STYLE-Position darstellt. Anschließend werden Ihre Ergebnisse erläutert. Dieser Abschnitt enthält außerdem Informationen zum Verständnis Ihrer Ergebnisse, Erläuterungen anderer SOCIAL STYLE-Positionen sowie "Wichtige Hinweise" zu SOCIAL STYLE.

■ Teil 2: Ihre Anpassungsfähigkeit

Dieser Abschnitt enthält Ihre Profilergebnisse der Mehrfachbewertung zum Thema Anpassungsfähigkeit. Sie erhalten Informationen dazu, wie Sie mit Ihrer Referenzgruppe interagieren, unabhängig von Ihrem jeweiligen SOCIAL STYLE. Sie erfahren, wie Sie sich grundsätzlich damit befassen, die Anforderungen Ihrer Kollegen zu erfüllen im Vergleich zur Erfüllung Ihrer eigenen Anforderungen.



■ Teil 1: Ihr SOCIAL STYLE

Was ist das SOCIAL STYLE-Profil?

Das SOCIAL STYLE-Profil ist eine Beschreibung Ihres Verhaltens aus der Sicht anderer Personen. Es beruht auf der Forschungsarbeit mehrerer Jahrzehnte und hat sich für Erwachsene jeden Alters und Hintergrunds bewährt. Das Profil beschreibt, wie das Verhalten einer Person, nicht die Persönlichkeit, von anderen wahrgenommen wird.

Wie sollten Sie das Profil sehen?

Das Profil und der Bericht stellt eine allgemeine Einschätzung Ihres Verhaltens aus der Sicht der Referenzpersonen dar, die Sie aufgefordert haben, den Fragebogen auszufüllen. Diese Personen haben eine Reihe von Aussagen bewertet, die alltägliches Verhalten beschreiben. Die Personen haben beschrieben, welches Verhalten sie wahrgenommen haben. Der angehängte Bericht ist eine Beschreibung der Profilkategorie, die für Ihre Verhaltensweisen am typischsten ist. Er ist keine individuelle Beschreibung Ihrer Person. Der Bericht ist mit dem Bericht identisch, den alle Personen mit einer ähnlichen SOCIAL STYLE-Position erhalten.

Ein Wort der Warnung

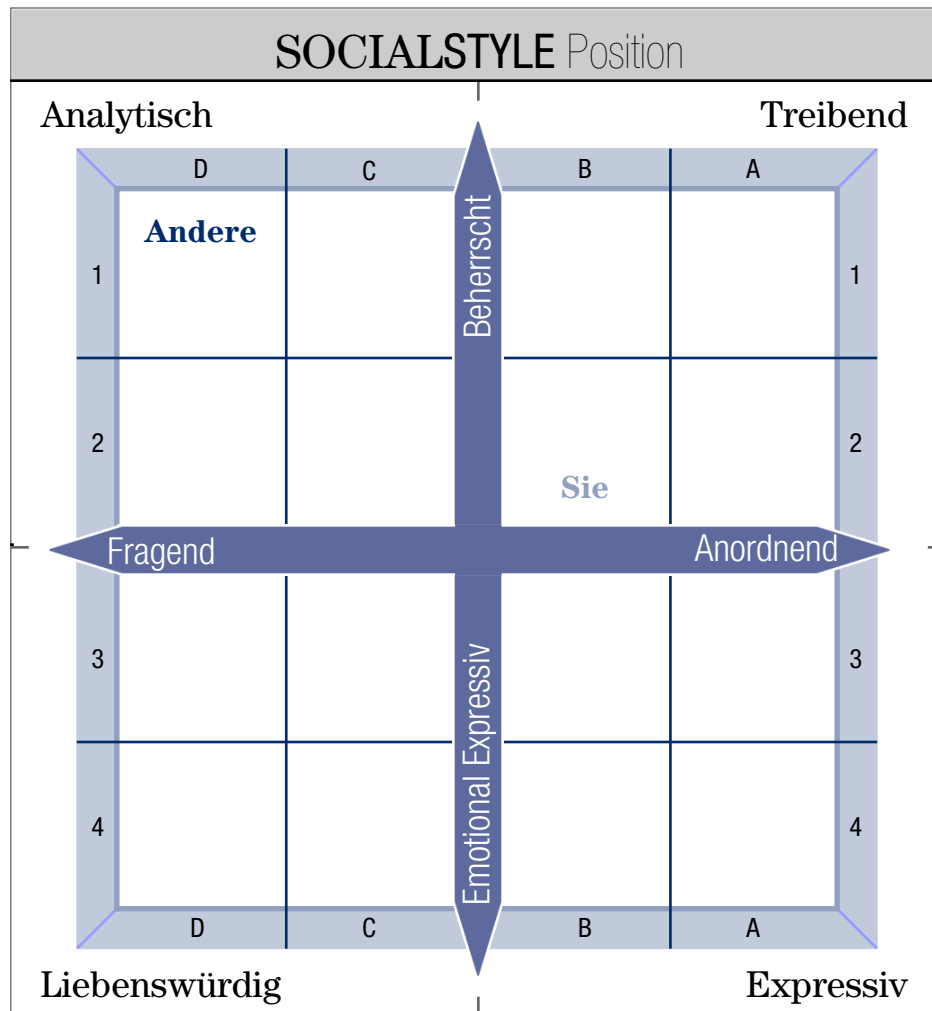
Sie sollten Ihre Position im Profil als Mittelpunkt der gesamten Bandbreite an Verhaltensweisen sehen, die andere als für Sie typisch betrachten. Dies ist weitgehend das Verhalten, das Ihre Bekannten von Ihnen erwarten. Die Linien im Profil, die die Kategorien A, B, C, D sowie 1, 2, 3, 4 voneinander trennen, dienen lediglich der Übersicht und sollten Sie nicht einschränken. Sie bilden keine Schubladen, in denen alle Personen gleich sind, sondern sind vielmehr Bereiche, in denen Verhaltensähnlichkeiten erkennbar sind. Ihr Verhalten ähnelt außerdem dem von Personen in angrenzenden Kategorien. Doch je weiter entfernt die Kategorie im Profilmodell ist, desto weniger ähnlich ist das beobachtete Verhalten von dem Ihren.

Empfehlungen

Einige Aussagen im Bericht sind für Sie sicherlich leicht zu akzeptieren, andere wiederum weniger. Womöglich möchten Sie einige der Kommentare als für die Kategorie, jedoch nicht als für Ihre Person zutreffend akzeptieren. Sie sollten den Bericht jedoch nicht voreilig ablehnen. Fragen Sie sich, woran es liegen kann, dass Sie von anderen so wahrgenommen werden. Ein Großteil dessen, wie Sie sich selbst einschätzen, ist für andere womöglich nicht erkennbar. Wie Sie sich selbst sehen, bleibt anderen womöglich durch Ihre offensichtlicheren, gewohnten Handlungsweisen verborgen. Das wichtigste Merkmal des SOCIAL STYLE-Profiles ist die Tatsache, dass es Ihre Aufmerksamkeit darauf lenkt, was andere wahrnehmen und worauf andere reagieren, und nicht auf Ihre Gefühle. Ihr emotionales Innenleben ist zweifellos wichtig, doch die reale Fremdwahrnehmung ist es auch.

Abschließende Bemerkung

Wenn Sie die Beschreibung Ihres beobachteten Verhaltens, Ihre SOCIAL STYLE-Position, für sich annehmen können, können Sie Ihre eigene Wirkung auf andere besser einschätzen. Damit Beziehungen produktiv sind, müssen Sie anderen ein gewisses Interesse entgegenbringen, um sich ihnen gegenüber angemessen zu verhalten. Zu wissen, inwiefern sich andere von Ihnen unterscheiden, indem Sie Ihren eigenen Verhaltensstil kennen lernen, ist die beste Grundlage, um sich entsprechend auf andere einzustellen.



SOCIAL STYLE-Position: Analytisch D1

Lesen Sie sich die Erläuterung zu dem Bereich durch, in dem Sie sich Ihrem SOCIAL STYLE-Ergebnis entsprechend befinden. Außerdem ist es sinnvoll, sich die Erläuterungen der anderen Stile durchzulesen.

ANALYTISCHER STIL = Selbstbehauptend durch Fragen + eher beherrschtes

Personen mit einem analytischen Verhaltensstil orientieren sich im Leben an den Fakten, Prinzipien, Prozessen, der Logik und Beständigkeit, die in der Realität zu finden sind. Sie verhalten sich ihrer allgemeinen Weltanschauung entsprechend. Auf andere wirken sie womöglich wenig begeisterungsfähig, kühl oder distanziert. Sie erwecken den Eindruck, gut planen, organisieren, Probleme lösen und Aufgaben systematisch bearbeiten zu können. Aufgrund ihrer offenkundigen Fokussierung auf Fakten, Logik und strukturiertes Denken in Kombination mit dem Wunsch, immer "richtig zu liegen", äußern Personen mit einem analytischen Verhaltensstil nur ungern ihre Meinung. Sie haben das Bedürfnis, alle wichtigen Möglichkeiten gründlich zu analysieren, um jegliches Risiko einer unlogischen oder inkonsequenten Entscheidung auszuschließen. Der feste Glaube an Grundsätze scheint für analytische Personen einen höheren Stellenwert zu haben als persönliche Erfüllung.



■ SOCIAL STYLE-Position: **Analytisch D1**

Nachstehend erfahren Sie mehr über die positiven und negativen Verhaltensweisen Ihres SOCIAL STYLE.

Andere beschreiben Ihr Verhalten folgendermaßen:

„systematisch, präzise und ernsthaft“. Feedback-Geber geben an, dass jemand mit Ihrem Verhaltensstil ruhig, aber leistungsfähig ist.

Da Sie aufgabenorientierte Arbeiten zu mögen scheinen, wäre unabhängiges Arbeiten oder Arbeiten in einer kleinen Gruppe für Sie von Vorteil. Andere sehen Sie als ziemlich reserviert, bis Sie eine Gelegenheit bekommen, Ihre besonderen Kompetenzen zu beweisen, speziell in ungewohnten Situationen. Sie scheinen selbstbeherrscht zu wirken und das Leben auf emotionslose und logische Art anzugehen.

Positive Verhaltensweisen:

Ihre offenkundige Hingabe zu Genauigkeit und Gründlichkeit ist in Situationen, in denen es auf das Ergebnis ankommt, mit Sicherheit ein Vorzug. Personen haben Vertrauen in Ihre Leistungsfähigkeit, wenn das Projekt klar definiert ist.

Wie auch Personen mit ähnlichen Verhaltensmustern, beweisen Sie, dass Sie mit komplexen Problemen umgehen können und gelten als effizienter Spezialist. Sie gelten am effizientesten, wenn Sie in einer beratenden Rolle fungieren, können jedoch unabhängige Entscheidungen treffen, wenn Sie glauben, über alle notwendigen Fakten und Informationen zu verfügen.

Negative Verhaltensweisen:

Wie auch Personen mit ähnlichen Verhaltensmustern, können Sie auf viele Menschen als überlegt, vorsichtig und/oder akademisch wirken. Sie scheinen zu zögern, die Initiative zu ergreifen, um Ihre Ideen voranzutreiben und deshalb die Entscheidungen anderer nicht so effizient zu beeinflussen, wie Sie dies eigentlich könnten.

Sie haben ein starkes Bedürfnis nach gut organisierten Situationen. Wie auch Personen mit ähnlichen Verhaltensmustern, nehmen Sie sich die Zeit, die nach Ihrer Ansicht notwendig ist, um Konflikte und/oder Konfusion zu minimieren. Andere kann dies frustrieren, denn Sie nehmen Ihr Verhalten als unentschlossen wahr. Sie wirken so bedacht darauf, alle Alternativen zu einer Entscheidung zu prüfen, dass Sie diese länger aufschieben als dies von anderen gewünscht wird.



LIEBENSWÜRDIGER STIL = Selbstbehauptend durch Fragen + emotional expressiveres Verhalten

Personen mit einem liebenswürdigen Verhaltensstil sind beziehungsorientiert. Sie heben alles auf eine persönliche Ebene und setzen sich mit den Gefühlen und Beziehungen zwischen Personen auseinander. Sie erledigen Aufgaben lieber mit anderen und durch andere. Sie suchen nach den persönlichen Beweggründen für das Verhalten anderer. Es ist für sie schwer zu verstehen, dass manche Menschen sich ausschließlich an den vorhandenen Informationen oder dem praktischen Nutzen einer Situation orientieren oder aus dem Wunsch heraus agieren, die Zukunft interessanter und spannender zu gestalten. In geselligem Rahmen sorgen liebenswürdige Personen oft für Freude, Wärme und frischen Wind. Oftmals sind sie besonders teamfähig. Die Kommunikation und der Austausch mit ihnen ist unkompliziert. Sie halten sich meist an das, was bequem und bekannt ist. Sie vermeiden Entscheidungen, die womöglich persönliche Risiken und Beziehungskonflikte mit sich bringen. Dementsprechend können sie den Eindruck erwecken, langsam zu sein und sich nur widerwillig zu verändern, wenn es die Situation verlangt.

TREIBENDER STIL = Selbstbehauptend durch Anweisungen + eher beherrschtes Verhalten

Personen mit einem treibenden Führungsstil scheinen genau zu wissen, was sie wollen, und kaum Schwierigkeiten zu haben, ihre Einschätzung in Bezug auf alles, was sie selbst betrifft, zu äußern. Ihr Motto lautet: "Das erledigen wir, und zwar sofort." Sie neigen dazu, sich auf das unmittelbar Bevorstehende und kaum auf die Vergangenheit oder die Zukunft zu konzentrieren. Sie sind schnell, effizient und bringen die Dinge auf den Punkt. Sie wissen, was sie wollen, und werden bei Verzögerungen ungeduldig. Sie nehmen wenig Rücksicht auf die Gefühle anderer oder auf persönliche Beziehungen. Da sie Beziehungen so wenig Aufmerksamkeit widmen, gilt ihr Verhalten mitunter als unnachsichtig, streng oder kritisch. Auf andere wirken sie womöglich effizient und resolut. Durch Machtausübung versuchen sie, die Kontrolle in Situationen zu übernehmen, in denen sie nicht ungehindert nach ihren eigenen Wünschen agieren können, um die wahrgenommenen Ziele zu verwirklichen.

EXPRESSIVER STIL = Selbstbehauptend durch Anweisungen + emotional expressiveres Verhalten

Personen mit einem expressiven Verhaltensstil richten ihre Aufmerksamkeit mit intuitiven Visionen, Offenheit und Spontaneität auf die Zukunft. Bei der Interaktion mit anderen gelten sie als fantasievoll und kreativ. Sie können andere begeistern. Ihr Verhalten kann extrem inspirierend, anregend und Spaß für diejenigen sein, die sich von ihren Träumen anstecken lassen. Sie treffen schnell Entscheidungen, die auf ihrer Einschätzung von Beziehungen beruhen. Manche halten Personen mit expressivem Verhaltensstil für gedankenlos, unpraktisch und übertrieben emotional. Weil sie dazu neigen, sich an Meinungen, Vermutungen und Intuition zu orientieren anstatt an harten Fakten, machen sie womöglich Fehler und ändern schnell die Richtung.

SELBST- UND FREMDWAHRNEHMUNG

Ihre Profilergebnisse spiegeln wider, wie andere Ihr Verhalten sehen. Das kann mit Ihrem Selbstbild übereinstimmen, muss es aber nicht. Die Studien der TRACOM Group haben durchweg gezeigt, dass das Selbstbild in über 50 % der Fälle von der Fremdwahrnehmung abweicht. Denken Sie sorgfältig darüber nach, wie andere Ihr Verhalten wahrnehmen. Je stärker Ihre Selbstwahrnehmung mit der Fremdwahrnehmung übereinstimmt, desto größer sind die Chancen, dass Ihnen am Arbeitsplatz Unterstützung und Respekt entgegengebracht wird.



■ Wichtige Hinweise

Es gibt KEINE optimale Position im SOCIAL STYLE-Raster.

Das Ziel dieses Fragebogens bestand darin, mehr über sich selbst zu erfahren. Mit diesem Wissen können Sie sich weiterentwickeln und zu einer produktiveren und effektiveren Person werden.

Ihr SOCIAL STYLE spiegelt NICHT Ihre gesamte Persönlichkeit wider.

Der SOCIAL STYLE wird manchmal auch mit der Persönlichkeit gleichgesetzt. Ihre Persönlichkeit umfasst jedoch mehr als Ihren SOCIAL STYLE. Ihre Hoffnungen, Träume, Ihre Intelligenz, Wertvorstellungen und all die anderen Merkmale, die Sie auszeichnen, sind ebenfalls Teil Ihrer Persönlichkeit. Anders ausgedrückt, Ihr SOCIAL STYLE ist nur ein Teil Ihrer Persönlichkeit, wenn auch ein sehr wichtiger Teil.

Ihr SOCIAL STYLE-Profil ist ein Leitmotiv Ihres Verhaltens.

Jeder von uns hat irgendwann schon einmal ein Verhalten an den Tag gelegt, das sich in die Dimensionen Selbstbehauptung und Ansprechbarkeit einordnen lässt. Doch der SOCIAL STYLE bezeichnet, wie wir unser Verhalten in den meisten Fällen selbst einschätzen oder welches Verhalten wir anstreben. Dies ist das Verhalten, mit dem Sie sich wohl fühlen.

Ihr SOCIAL STYLE bietet Verbesserungsmöglichkeiten.

Jeder von uns hat Verhaltensschwächen. Wer einen treibenden Stil hat, neigt zu voreiligem Handeln und erteilt Anweisungen, ohne auf andere zu hören. Die Liebenswürdigen geben eher nach und richten sich nach anderen, auch wenn sie anderer Meinung sind. Menschen mit expressivem Stil können äußerst impulsiv sein und machen sich nicht alle Konsequenzen ihres Handelns bewusst. Analytische Personen verlieren sich leicht in Details und Alternativen, ohne sich endgültig für eine Meinung zu entscheiden. Alle diese stilbezogenen Neigungen können für andere Spannungen erzeugen.

Ihre Aufgabe: Die Initiative ergreifen, um effektive Beziehungen zu anderen aufzubauen

Gehen Sie nicht davon aus, dass die andere Person sich besonders um Sie bemüht. Sie müssen entscheiden, was Sie unternehmen werden, um den Anforderungen anderer gerecht zu werden und die Beziehung für beide Seiten produktiv zu gestalten.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Mehrfachbewe

Anpassungsfähigkeit

profil

Erstellt für:

Jane Style
Highlands Ranch, CO

von:

TRACOM Group

22 Apr 2009



UNIVERSSELL

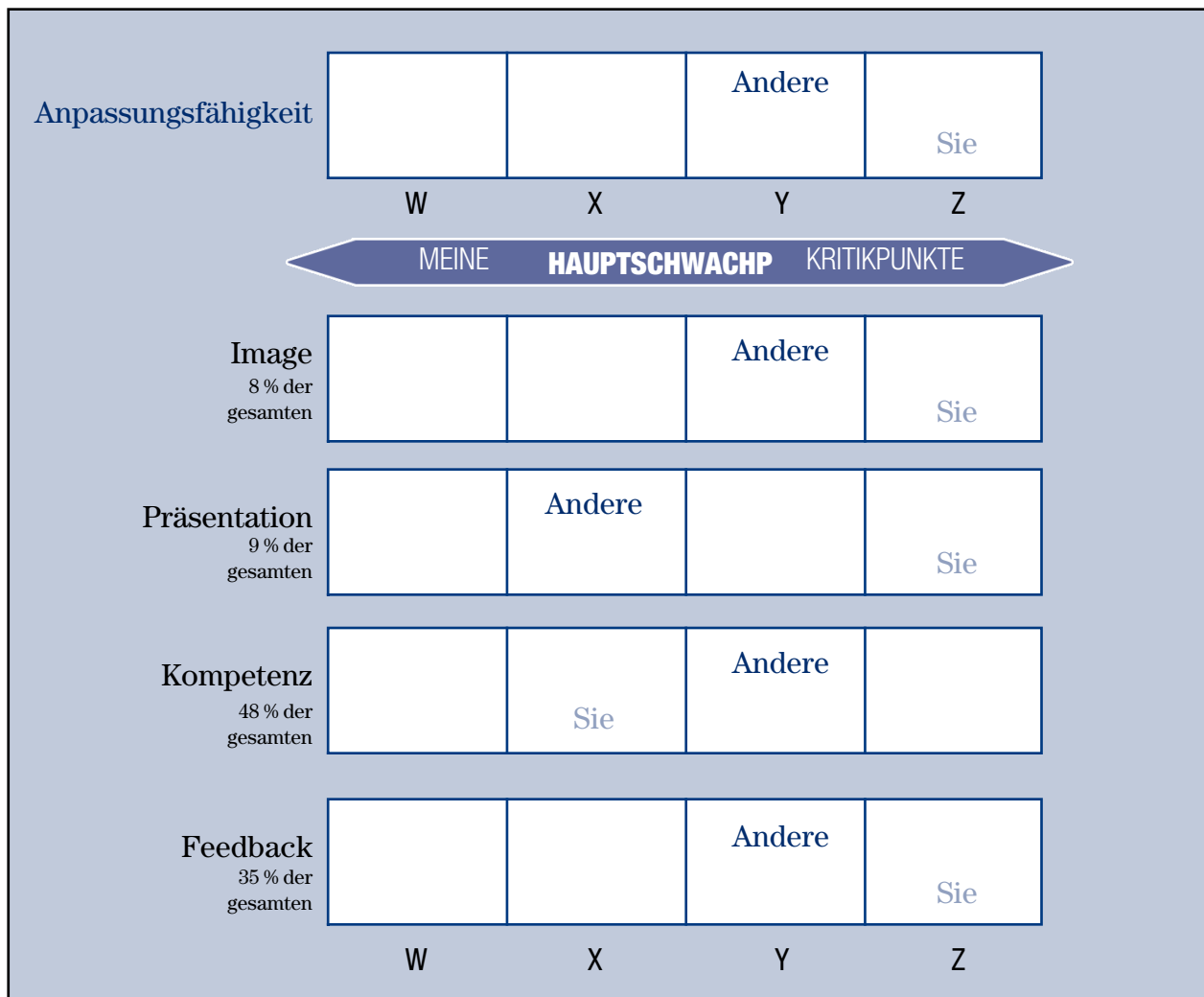
VERBESSERT



Teil 2: Ihre Anpassungsfähigkeit

Was ist Anpassungsfähigkeit?

Anpassungsfähigkeitsprofile ergeben sich aus den Antworten Ihrer Referenzpersonen (Kollegen, Mitarbeiter und andere Personen, die von Ihnen benannt wurden) auf eine Reihe von Fragen zu deren Wahrnehmung Ihres Verhaltens am Arbeitsplatz. Anhand dieser Antworten wurde eine allgemeine Einschätzung Ihres Verhaltens ermittelt. Sie sollte Aufschluss darüber geben, als wie hoch Ihre Anpassungsfähigkeit und soziale Akzeptanz wahrgenommen wird. Nachstehend finden Sie ein allgemeines Anpassungsfähigkeitsprofil sowie einzelne Profile in Bezug auf Image, Präsentation, Kompetenz und Feedback.





Anpassungsfähigkeit gesamt -: **Y**

Ihre Feedback-Geber führen an, dass Sie die Wirkung Ihres Verhaltens auf andere Menschen relativ gut wahrzunehmen scheinen. Dies vermittelt den Eindruck, dass Sie sich über die Stilbedürfnisse anderer bewusst sind. Ihre Feedback-Geber führen außerdem an, dass Sie dazu neigen, die Stilbedürfnisse anderer zu erfüllen und gleichzeitig sicherstellen, dass Ihre eigenen Bedürfnisse erfüllt sind. Sie scheinen flexibler und verständnisvoller im Umgang mit Menschen, deren Stile sich von Ihren Stilen unterscheiden.

Da das gesamte Vielseitigkeitsprofil auf einer großen Palette unterschiedlicher Verhaltensmuster basiert, kann es nur ein allgemeiner Gradmesser Ihrer Vielseitigkeit und der Bestätigung sein, die Sie von anderen erhalten. Für genauere Informationen darüber, wie Sie von anderen wahrgenommen werden, lesen Sie bitte jedes der nachfolgenden Vielseitigkeitsprofile durch. Diese Profile weisen auf Bereiche Ihrer relativen Stärken und Schwächen hin. Sie können Ihnen helfen, Möglichkeiten zu erkennen, Verhaltensmuster zu entwickeln, die Ihre Vielseitigkeit und soziale Bestätigung steigern oder auf dem gleichen Stand halten.



Image: **Y**

Ihre Kollegen/Mitarbeiter sehen Sie als jemanden, der sich allgemein der Situation nach angemessen kleidet. Ihre Kleidung und Ihr gesamtes Erscheinungsbild entspricht den Erwartungen Ihrer Referenzgruppe. Darüber hinaus passen Sie Ihre Kleidung und Ihr Erscheinungsbild an unterschiedliche Situationen und Szenarien an; so kleiden Sie sich beispielsweise förmlicher, wenn die Situation dies erfordert.

Zusätzlich zum Aussehen Ihrer Kleidung, können weitere Faktoren die Wahrnehmung Ihres Images durch andere beeinflussen. So kann beispielsweise der erste Eindruck, den Sie auf andere machen, durch Ihre Körperhaltung beim Betreten eines Raums oder die Art, wie Sie während eines Meetings sitzen und sprechen, beeinflusst werden. Die Vorstellungen anderer von Ihrer Rolle und/oder Position können sich ebenfalls auf den ersten Eindruck Ihres Images auswirken. Ein leitender Manager beispielsweise, der eine khakifarbene Freizeithose und ein Polohemd zu einem Treffen mit einem Kunden trägt, vermittelt ein völlig anderes Image als ein leitender Manager in Anzug und Krawatte. In einigen Branchen ist legere Kleidung akzeptiert oder bleibt praktisch unbemerkt – in anderen erregt sie Aufmerksamkeit und kann sich negativ auf das Image der Person auswirken.

Obwohl Sie sich gewöhnlich auf eine Weise kleiden und präsentieren, die den Erwartungen anderer entspricht, ist es sinnvoll, sich regelmäßig selbst zu überprüfen, um sicherzustellen, dass Ihr Image die Effizienz Ihrer Interaktion mit anderen vermittelt.



Präsentation: **X**

Wenn Sie vor Gruppen Präsentationen vortragen, führen Ihre Feedback-Geber an, dass sie Ihre Ideen meist klar und effizient kommunizieren. Sie sprechen in einer angemessenen Stimmlage und passen das Sprachniveau der jeweiligen Gruppe an. Wenn Sie vor Gruppen Präsentationen vortragen, führen Ihre Feedback-Geber an, dass sie normalerweise Ihre Sprache bzw. Ihren Kommunikationsstil an Ihre Zuhörer anpassen. Wenn die Situation beispielsweise den Gebrauch von einfacher Sprache anstatt technischem Jargon erfordert, sind Sie gewöhnlich in der Lage, sich diesem Bedürfnis anzupassen.

Auch wenn Sie vor Gruppen im Allgemeinen sehr gut präsentieren, sollten Sie vielleicht etwas mehr darauf achten, bei Themen, die außerhalb Ihrer Fachkenntnisse liegen oder bei Zuhörern, mit denen Sie nicht vertraut sind, die Körpersprache Ihrer Zuhörer zu beobachten und nachzufragen, um sicherzustellen, dass Sie effizient kommunizieren"



Kompetenz: **Y**

Ihre Feedback-Geber beschreiben Sie als eine Person, die in den meisten Situationen zuverlässig ist. In Ihren Fachgebieten gelten Sie als besonders zuverlässig. Sie werden als eine Person wahrgenommen, die Verantwortung für ihre Arbeit übernimmt und im Allgemeinen wichtige Termine einhält, vor allem wenn Sie die Begleitumstände unter Kontrolle haben. In den meisten Situationen verlassen sich Ihre Feedback-Geber gerne auf Sie, wenn wichtige Arbeiten anstehen, weil Sie Ihre Verpflichtungen erfüllen und die Ihnen zugewiesenen Arbeiten erledigen. In anderen Situationen sind Sie nicht die erste Person, an die sich Ihre Feedback-Geber wenden. Sie sollten sich deshalb überlegen, welche speziellen Kompetenzen sie verbessern und welche Maßnahmen Sie ergreifen können, um diese Fähigkeiten zu steigern.

Ihre Feedback-Geber geben an, dass Sie sich gut ungewohnten Situationen anpassen und dass Sie sich schnell mit neuen Arbeitsanforderungen oder Vorgaben zurecht finden. Andere haben den Eindruck, dass Ihre Standpunkte flexibel sind und Sie die Ansichten anderer in den meisten Situationen berücksichtigen. Ihre Kollegen/MitarbeiterKollegen geben an, dass Sie gut mit unvorhersehbaren Situationen umgehen können und in Anbetracht unerwarteter Herausforderungen weitgehend ruhig bleiben.

Sie werden als jemand gesehen, der die Fähigkeit besitzt, sich mit kreativen und neuen Lösungen und Ideen einzubringen. Sie sind gewöhnlich in der Lage, die Kernpunkte zu erkennen, andere zu kreativen Beiträgen zu motivieren und Sie verlassen sich nicht notwendigerweise auf „altbewährte“ Konzepte, ohne vorher zu überlegen, ob neue Verfahren nicht geeigneter wären.

Andere beschreiben Sie als eine, in den meisten Situationen, optimistische Person. Sie sagen, dass Sie Situationen mit einer positiven Einstellung angehen und Ihren Optimismus auch in schwierigen Zeiten bewahren. Sie geben außerdem an, dass Sie Rückschläge normalerweise auf lösbare Umstände zurückführen und nicht andere für diese Probleme verantwortlich machen. Die Fähigkeit, Ihren Optimismus zu bewahren steigert Ihre soziale Bestätigung, nicht nur, weil sie zu einem angenehmen Arbeitsumfeld beiträgt, sondern auch weil sie anderen eine positive Stimmung vermittelt, die die erfolgreiche Lösung schwieriger Aufgaben fördert.



Feedback: **Y**

Ihre Feedback-Geber nehmen Sie als jemanden wahr, der in den meisten Situationen Interesse an anderen Personen zeigt und sich über deren Gefühle bewusst ist bzw. auf sie eingeht. Ihr zwischenmenschlicher Kommunikationsstil trägt dazu bei, dass andere Ihr Einfühlungsvermögen für sie erkennen. Ihre Kollegen/Mitarbeiter halten Sie normalerweise für fähig, Ihre Gesprächsführung, abhängig von den jeweiligen Umständen, an unterschiedliche Personen anzupassen und sie haben das Gefühl, dass Sie ihnen im allgemeinen gut zuhören und ihre Bedürfnisse und Prioritäten verstehen.

Es ist wichtig, zwischen Verständnis und Zustimmung zu unterscheiden. Verständnis für die Gefühle anderer zu haben, bedeutet nicht notwendigerweise, dass Sie ihnen zustimmen. Das Bemühen, die Sichtweisen anderer zu verstehen, kann Ihre Führungsqualitäten verbessern und zu einem besseren Arbeitsklima beitragen. Sich zu bemühen, andere zu verstehen und dieses Verständnis wirksam zu demonstrieren, beeinflusst direkt Ihre Fähigkeit nützliches Feedback und Coaching zur rechten Zeit zu geben. Dies kann besonders dann von großer Wichtigkeit sein, wenn Sie für Kollegen/Mitarbeiter verantwortlich sind. Gleichmaßen wirkt sich Ihr Einfühlungsvermögen sowohl auf Ihre Fähigkeit die Bedürfnisse anderer voll und ganz zu verstehen als auch auf Ihre Bereitschaft aus, anderen Ideen oder Hilfestellung anzubieten, die diesen Bedürfnissen gerecht wird.

Ihre Feedback-Geber geben an, dass Sie eine freundliche Person sind, die gute Beziehungen zu Kollegen fördert und pflegt. Sie bemühen sich auf angemessene Weise, den Umgang mit anderen zu pflegen und Beziehungen aufzubauen, was für Sie von dauerhaftem Vorteil sein kann. In den meisten Fällen helfen Ihnen Ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten, wichtige Beziehungen innerhalb Ihres Unternehmens zu erfassen und zu verstehen. Um von anderen nützliches Feedback zu erhalten, entwickeln Sie weiterhin enge zwischenmenschliche Beziehungen zu Ihren Kollegen.