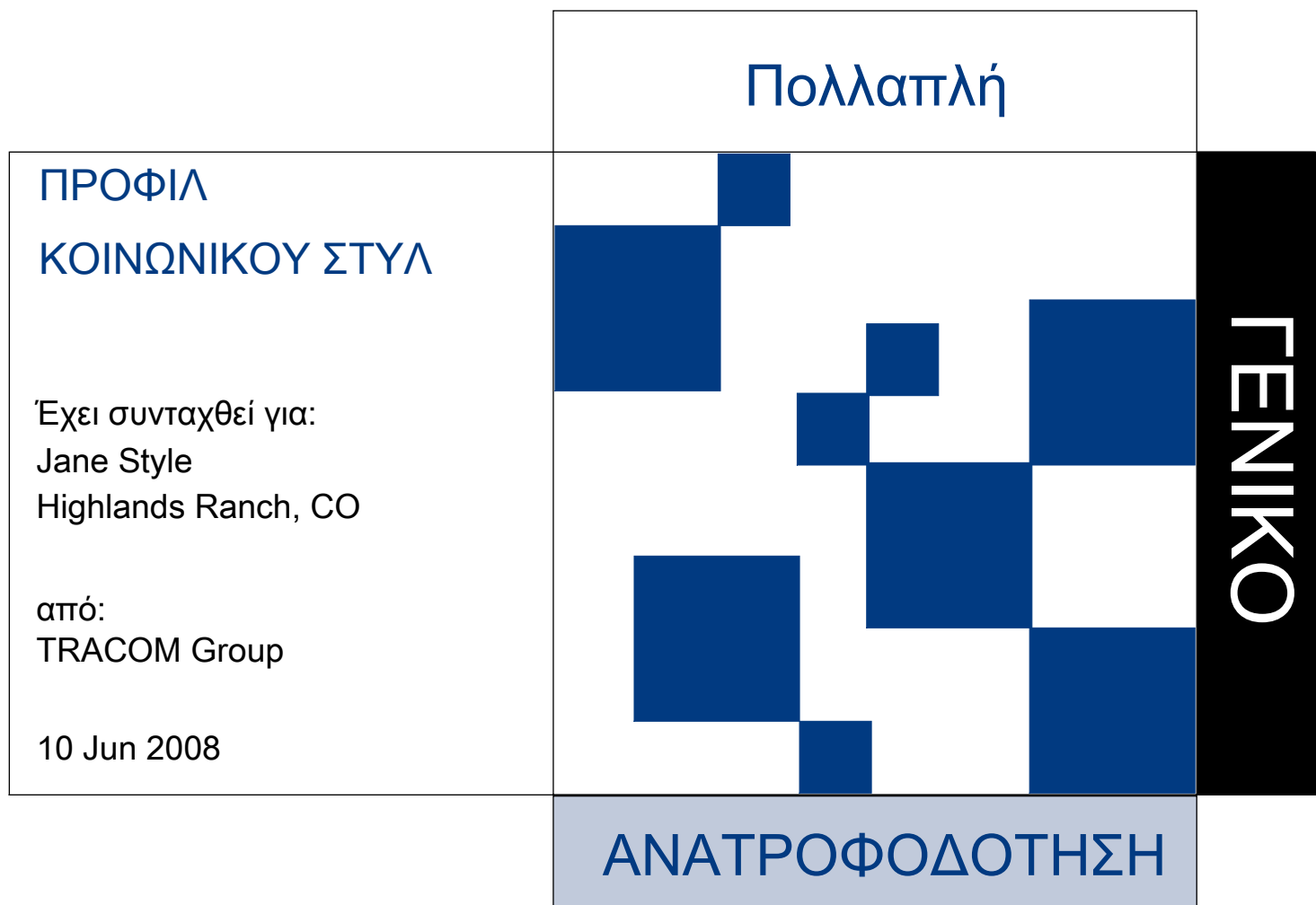


SOCIALSTYLESM & Versatility





Η αναφορά σας είναι χωρισμένη σε δύο μέρη:

■ Μέρος 1: Το ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΑΣ ΣΤΥΛ

Στην ενότητα αυτή, περιλαμβάνονται τα αποτελέσματα σχετικά με το Κοινωνικό σας Στυλ με βάση τις απαντήσεις των ανθρώπων που επιλέξατε. Θα διαβάσετε επίσης τη δική σας αξιολόγηση. Στο διάγραμμα του προφίλ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ, θα δείτε τη δική σας θέση σε αυτό, ποιο είναι δηλαδή το δικό σας ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ, καθώς και την ερμηνεία των αποτελεσμάτων σας. Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει επίσης πληροφορίες για τα υπόλοιπα Κοινωνικά Στυλ.

■ Μέρος 2: Η Προσαρμοστικότητά σας

Η ενότητα αυτή περιλαμβάνει τα αποτελέσματα σχετικά με την Προσαρμοστικότητά σας. Θα διαβάσετε πληροφορίες για τον τρόπο που επικοινωνείτε με τους συνεργάτες σας, ανεξάρτητα από το Κοινωνικό σας Στυλ. Θα μάθετε πώς να ανταποκρίνεστε στις ανάγκες των συνεργατών σας κι όχι μόνο στις δικές σας.



■ Μέρος 1: Το ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΑΣ ΣΤΥΛ

Τι είναι το Προφίλ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ;

Το Προφίλ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ είναι μία περιγραφή του πώς βλέπουν οι άλλοι τη συμπεριφορά σας. Βασίζεται σε έρευνες δεκαετιών και έχει αποδειχτεί πολύ σημαντικό για όλες τις ηλικίες και όλες τις κουλτούρες. Το προφίλ περιγράφει πώς βλέπουν οι άλλοι τη συμπεριφορά μας και όχι την προσωπικότητά μας.

Πώς πρέπει να αντιμετωπίζετε το Προφίλ σας;

Το Προφίλ σας δείχνει πώς βλέπουν οι άνθρωποι που επιλέξατε τον τρόπο που συμπεριφέρεστε τις περισσότερες φορές. Απάντησαν σε ερωτήσεις που περιγράφουν την καθημερινή σας συμπεριφορά. Περιέγραψαν αυτό που βλέπουν. Η αναφορά που ακολουθεί είναι μία περιγραφή του Κοινωνικού σας Στυλ, χωρίς να αποτελεί μία εξατομικευμένη περιγραφή. Όσο διαθέτουν το ίδιο ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ με εσάς, θα λάβουν την ίδια αναφορά.

Τι να προσέξετε

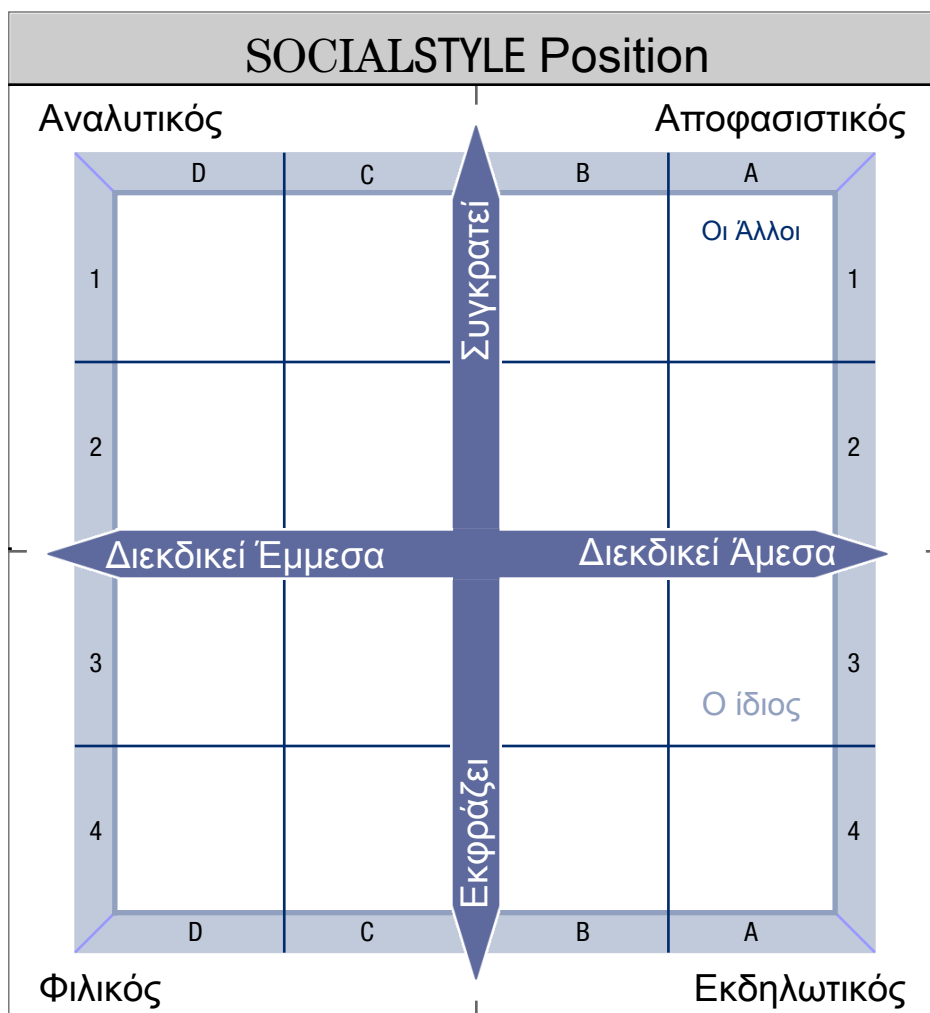
Η αναφορά αυτή περιγράφει τη συνήθη σας συμπεριφορά σύμφωνα με τη γνώμη των άλλων. Σε ένα μεγάλο βαθμό, αυτό περιμένουν οι άλλοι από εσάς. Τα πλαίσια που σχηματίζονται από τους συνδυασμούς Α,Β,С, D και 1,2,3,4 βοηθούν στον προσδιορισμό του Προφίλ σας και δεν πρέπει να θεωρούνται περιοριστικά. Τα πλαίσια αυτά δεν υποδηλώνουν ότι όλοι οι άνθρωποι είναι ίδιοι, αλλά ότι υπάρχουν σημεία κοινής συμπεριφοράς. Θα δείτε επίσης ότι έχετε πολλά κοινά με ανθρώπους που βρίσκονται στα κοντινά πλαίσια του Κοινωνικού σας Στυλ. Όσο πιο μακριά βρίσκεται κάποια κατηγορία από το δικό σας στυλ, τόσο διαφορετική είναι και η συμπεριφορά σας.

Κάποιες Συμβουλές

Διαβάζοντας την αναφορά του Προφίλ σας, θα δείτε ότι συμφωνείτε με κάποια πράγματα περισσότερο από ό,τι με κάποια άλλα. Ίσως θεωρήσετε ότι κάποια ισχύουν για την κατηγορία στην οποία ανήκετε, αλλά όχι για εσάς τον ίδιο. Μη βιαστείτε να απορρίψετε όσα διαβάσατε. Αναρωτηθείτε γιατί μπορεί οι συνεργάτες σας να σας βλέπουν έτσι. Πολλά από όσα πιστεύετε και αισθάνεστε για τον εαυτό σας, μπορεί να μη γίνονται αντιληπτά από τους άλλους. Αυτά που πιστεύετε για τον εαυτό σας μπορεί να επισκιάζονται από τις ορατές, συνήθειες σας ενέργειες. Το σημαντικότερο στοιχείο του Μοντέλου του Κοινωνικού Στυλ είναι ότι εστιάζει σε αυτό που πιστεύουν οι άλλοι για εσάς και όχι εσείς για τον εαυτό σας. Αυτό που νιώθετε είναι πολύ σημαντικό, αλλά εξίσου σημαντική είναι και η αντίληψη των άλλων.

Τελική Σημείωση

Με την αναφορά αυτή, μαθαίνετε τον αντίκτυπο της συμπεριφοράς σας στους άλλους. Προκειμένου να καλλιεργήσετε αποδοτικές σχέσεις, πρέπει να δείχνετε αρκετό ενδιαφέρον για τους άλλους και να συμπεριφέρεστε με τον κατάλληλο τρόπο. Γνωρίζοντας ποιες διαφορές έχει η συμπεριφορά των άλλων από τη δική σας, με βάση τις γνώσεις που έχετε για το δικό σας Στυλ, θα μπορείτε να κάνετε με επιτυχία τις κατάλληλες προσαρμογές στον τρόπο που επικοινωνείτε.



■ Θέση ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ: Αποφασιστικός A1

Διαβάστε την περιγραφή του δικού σας Κοινωνικού Στυλ. Μπορείτε επίσης να δείτε τις άλλες κατηγορίες Κοινωνικού Στυλ.

ΑΠΟΦΑΣΙΣΤΙΚΟΣ = Διεκδικεί άμεσα + Συγκρατεί

Ο Αποφασιστικός δείχνει να ξέρει τι θέλει και εκφράζει με ευκολία τα συμπεράσματά του για οτιδήποτε τον αφορά. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η συμπεριφορά του αποφασιστικού συνοψίζεται στη φράση "Να γίνει και να γίνει τώρα". Οι Αποφασιστικοί εστιάζουν στο παρόν και δεν ενδιαφέρονται ιδιαίτερα για το παρελθόν ή το μέλλον. Συνήθως είναι γρήγοροι, αποτελεσματικοί και άμεσοι. Ξέρουν τι θέλουν και δεν ανέχονται τις καθυστερήσεις. Δείχνουν μικρό ενδιαφέρον για τα συναισθήματα των άλλων ή για τις προσωπικές σχέσεις. Ορισμένοι θεωρούν τις ενέργειές τους σκληρές, αυστηρές ή επικριτικές, καθώς δίνουν ελάχιστη προσοχή στις προσωπικές σχέσεις. Άλλοι μπορεί να θεωρούν τη συμπεριφορά αυτή ως αποδοτική και αποφασιστική. Οι Αποφασιστικοί επιζητούν τον έλεγχο μέσω της άσκησης εξουσίας για να πετύχουν τον επιθυμητό στόχο.



■ Θέση ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΣΤΥΛ: Αποφασιστικός Α1

Διαβάστε τις παρακάτω πληροφορίες για να μάθετε περισσότερα για τα θετικά και τα αρνητικά του ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ σας ΣΤΥΛ

Οι άλλοι περιγράφουν τη συμπεριφορά σας ως:

«Με ισχυρή θέληση, σταθερός και αποφασισμένος». Οι συνεργάτες σας σας βλέπουν ως ένα στέλεχος που θέλει πάνω απ' όλα να γίνουν τα πράγματα και που αναλαμβάνει πρωτοβουλίες. Δε διστάζετε να πείτε στους άλλους αυτό που σκέφτεστε.

Οι άλλοι θεωρούν πως αυτό που μετράει για εσάς είναι το αποτέλεσμα και ότι κατευθύνετε τις δικές σας προσπάθειες και τις προσπάθειες των άλλων προς την επίτευξη αυτών των αποτελεσμάτων. Επίσης λένε ότι μπορείτε να είστε δυναμικός και άμεσος και να παίρνετε τα ηνία όταν το επιβάλλουν οι περιστάσεις.

Τα θετικά της συμπεριφοράς σας:

Η ευθύτητα και η ειλικρίνειά σας είναι αδιαμφισβήτητα θετικά στοιχεία κάθε φορά που απαιτούνται αποτελέσματα. Δίνετε την εντύπωση ότι απολαμβάνετε τον ανταγωνισμό και τις εργασίες, στα οποία η διεκδικητική σας συμπεριφορά αποδίδει. Οι συνεργάτες σας, σας βλέπουν ως τον άνθρωπο που λαμβάνει τις αποφάσεις και που προτιμά να εργάζεται μόνος του ή να ασχολείται με περιπτώσεις στις οποίες μετράει το αποτέλεσμα και είναι απαραίτητη η έντονη και επικοινωνιακή δράση. Δείχνετε να προσεγγίζετε άμεσα αυτές τις περιπτώσεις και να διατυπώνετε τα επιχειρήματά σας βασισμένοι σε γεγονότα.

Τα αρνητικά της συμπεριφοράς σας:

Εσείς και τα στελέχη με παρόμοιο στυλ συμπεριφοράς, δείχνετε πρόθυμοι να βασιστείτε σε γεγονότα, ιδέες και πρακτικά αποτελέσματα, αλλά δίνετε την εντύπωση ότι παραμελείτε τους συνεργάτες σας, εστιάζοντας την προσοχή στους στόχους σας. Η συναναστροφή με τους συνεργάτες σας σε προσωπικό επίπεδο ίσως δεν είναι προτεραιότητα για εσάς. Έχετε ιδιαίτερα υψηλές απαιτήσεις τόσο από τον εαυτό σας όσο και από τους άλλους. Αυτό μπορεί να τους δίνει την εντύπωση ότι είστε πρόθυμοι να τους «ποδοπατήσετε» προκειμένου να πετύχετε το αποτέλεσμα που θέλετε. Σε κάποιους μάλιστα ίσως δίνετε την εντύπωση ότι είστε αυταρχικοί και υπερβολικά επικριτικοί.



ΦΙΛΙΚΟΣ = Διεκδικεί έμμεσα + Εκφράζει

Ο Φιλικός εστιάζεται στις σχέσεις. Οι άνθρωποι με Φιλικό Στυλ ενδιαφέρονται για τα συναισθήματα και τις σχέσεις ανάμεσα στους ανθρώπους. Προτιμούν να ολοκληρώνουν τις εργασίες τους μέσα από τη συνεργασία και όχι μόνοι τους. Ίσως δυσκολεύονται να κατανοήσουν ότι κάποιος ενεργούν με βάση μόνο τα στοιχεία που έχουν, τα δεδομένα της κατάστασης ή προκειμένου να κάνουν το μέλλον πιο ενδιαφέρον και συναρπαστικό. Οι Φιλικοί συχνά μεταδίδουν ευχάριστη διάθεση στους γύρω τους. Διακατέχονται από ομαδικό πνεύμα. Καταφέρνουν να κάνουν τους άλλους να επικοινωνούν άμεσα μαζί τους και να μοιράζονται πράγματα. Συνήθως ακολουθούν τη μέθοδο που τους είναι γνωστή. Αποφεύγουν αποφάσεις που μπορεί να εμπεριέχουν προσωπικό ρίσκο. Ως εκ τούτου, μπορεί να δίνουν την εντύπωση ότι είναι απρόθυμοι στην αλλαγή, όταν το απαιτούν οι συνθήκες.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΟΣ = Διεκδικεί έμμεσα + Συγκρατεί

Ο Αναλυτικός βασίζεται στα στοιχεία, τις αρχές, τη λογική και τη συνέπεια. Οι άνθρωποι με Αναλυτικό Στυλ τείνουν να συμπεριφέρονται με τρόπο που συνάδει με τη θεώρηση και την αντίληψη που έχουν για τον κόσμο. Ορισμένοι μπορεί να θεωρούν ότι δεν έχουν πολύ ενθουσιασμό ή ότι δείχνουν ψυχροί και απόμακροι. Είναι καλοί στο σχεδιασμό, την οργάνωση και την επίλυση προβλημάτων και ολοκληρώνουν με συστηματικότητα τις εργασίες τους. Ο Αναλυτικός, λόγω της ανάγκης του να "μην κάνει λάθη", συχνά διστάζει να εκφράσει τη γνώμη του. Έχει την ανάγκη να αναλύει κάθε σημαντική πιθανότητα, ώστε να μη λάβει μία παράλογη ή ασυνεπή απόφαση. Η πίστη στις αρχές φαίνεται ότι έχει μεγαλύτερη σημασία για τον Αναλυτικό από ότι η προσωπική ικανοποίηση.

ΕΚΔΗΛΩΤΙΚΟΣ = Διεκδικεί άμεσα + Εκφράζει

Οι Εκδηλωτικοί εστιάζουν την προσοχή τους στο μέλλον λαμβάνοντας αποφάσεις με βάση το ένστικτό τους και τον αυθορμητισμό τους. Κατά την επικοινωνία τους με τους άλλους, θεωρούνται ευρηματικοί και δημιουργικοί. Οι Εκδηλωτικοί προκαλούν ενθουσιασμό στους γύρω τους. Η συμπεριφορά τους μπορεί να παρακινεί τους συνεργάτες τους. Λαμβάνουν γρήγορα αποφάσεις. Ορισμένοι θεωρούν ότι οι Εκδηλωτικοί είναι επιπόλαιοι και υπερβολικά συναισθηματικοί. Λόγω της επιθυμίας τους να λειτουργούν με βάση τις γνώμες, το προαίσθημα και το ένστικτό τους αντί για τα αδιάσειστα στοιχεία, μπορεί να οδηγούνται συχνά σε λάθη και αρκετές αλλαγές στην πορεία τους.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΚΑΙ Η ΑΝΤΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ

Η αναφορά αυτή δείχνει πώς βλέπουν οι άλλοι τη συμπεριφορά σας, που μπορεί να διαφέρει από το πώς βλέπετε εσείς τον εαυτό σας. Έρευνες της TRACOM έχουν δείξει ότι η προσωπική αντίληψη διαφέρει από τις αντιλήψεις των άλλων περισσότερο από 50%. Σκεφτείτε προσεκτικά πώς βλέπουν οι άλλοι τη συμπεριφορά σας. Όσο πιο κοντά είναι η αντίληψη που έχετε εσείς με την αντίληψη που έχουν οι άλλοι, τόσο πιο πιθανό είναι να κερδίσετε την υποστήριξη και το σεβασμό στον εργασιακό σας χώρο.



■ Υπενθυμίσεις

Δεν υπάρχει καλό ή κακό Κοινωνικό Στυλ

Ο στόχος του να μάθετε για το Κοινωνικό σας Στυλ είναι για να μάθετε περισσότερα για εσάς.

Το Κοινωνικό σας Στυλ δεν είναι η προσωπικότητά σας.

Ορισμένοι θέλουν να ταυτίζουν το ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ με την προσωπικότητα. Η προσωπικότητα περιλαμβάνει πολύ περισσότερα από το ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΤΥΛ. Περιλαμβάνει τις ελπίδες, τα όνειρα, την ευφροσύνη, τις αξίες και όλα όσα σας κάνουν μοναδικούς. Το Κοινωνικό Στυλ αποτελεί μόνο μέρος της προσωπικότητάς σας.

Το Κοινωνικό σας Στυλ αποτελεί τις συνήθειές σας συμπεριφορές

Όλοι μας, ανά καιρούς, έχουμε δείξει συμπεριφορές που θα μπορούσαν να ανήκουν σε οποιοδήποτε Κοινωνικό Στυλ. Το δικό μας Κοινωνικό Στυλ όμως είναι ο τρόπος με τον οποίο προτιμούμε ή έχουμε συνηθίσει να συμπεριφερόμαστε.

Το Κοινωνικό σας Στυλ έχει τομείς προς βελτίωση

Όλοι μας έχουμε κάποιες αδυναμίες στη συμπεριφορά μας. Ο Αποφασιστικός βιάζεται να αναλάβει δράση και υπαγορεύει ενέργειες χωρίς να ακούει τους άλλους. Ο Φιλικός τείνει να υποχωρεί, παρότι μπορεί να μη συμφωνεί με τους άλλους. Ο Εκδηλωτικός μπορεί να είναι ιδιαίτερα αυθόρμητος, χωρίς να σκέφτεται όλες τις συνέπειες των πράξεών του. Ο Αναλυτικός επιμένει στις λεπτομέρειες και τις επιλογές, χωρίς να παίρνει ξεκάθαρη θέση. Όλες αυτές οι τάσεις των κοινωνικών στυλ μπορεί να προκαλέσουν ένταση στους άλλους.

Η Πρόκλησή σας: Αναλάβετε την πρωτοβουλία να καλλιεργήσετε επικοινωνιακές σχέσεις με τους άλλους

Μην περιμένετε από τον άλλο να αλλάξει κάτι για να σας εξυπηρετήσει. Πρέπει να αποφασίσετε τι θα κάνετε εσείς για να ανταποκριθείτε στις ανάγκες των άλλων και να κάνετε τη σχέση αμοιβαία παραγωγική.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Πολλαπλή

Προσαρμοστικότητα
ΠΡΟΦΙΛ

Έχει συνταχθεί για:
Jane Style
Highlands Ranch, CO

από:
TRACOM Group

10 Jun 2008

ΓΕΝΙΚΟ

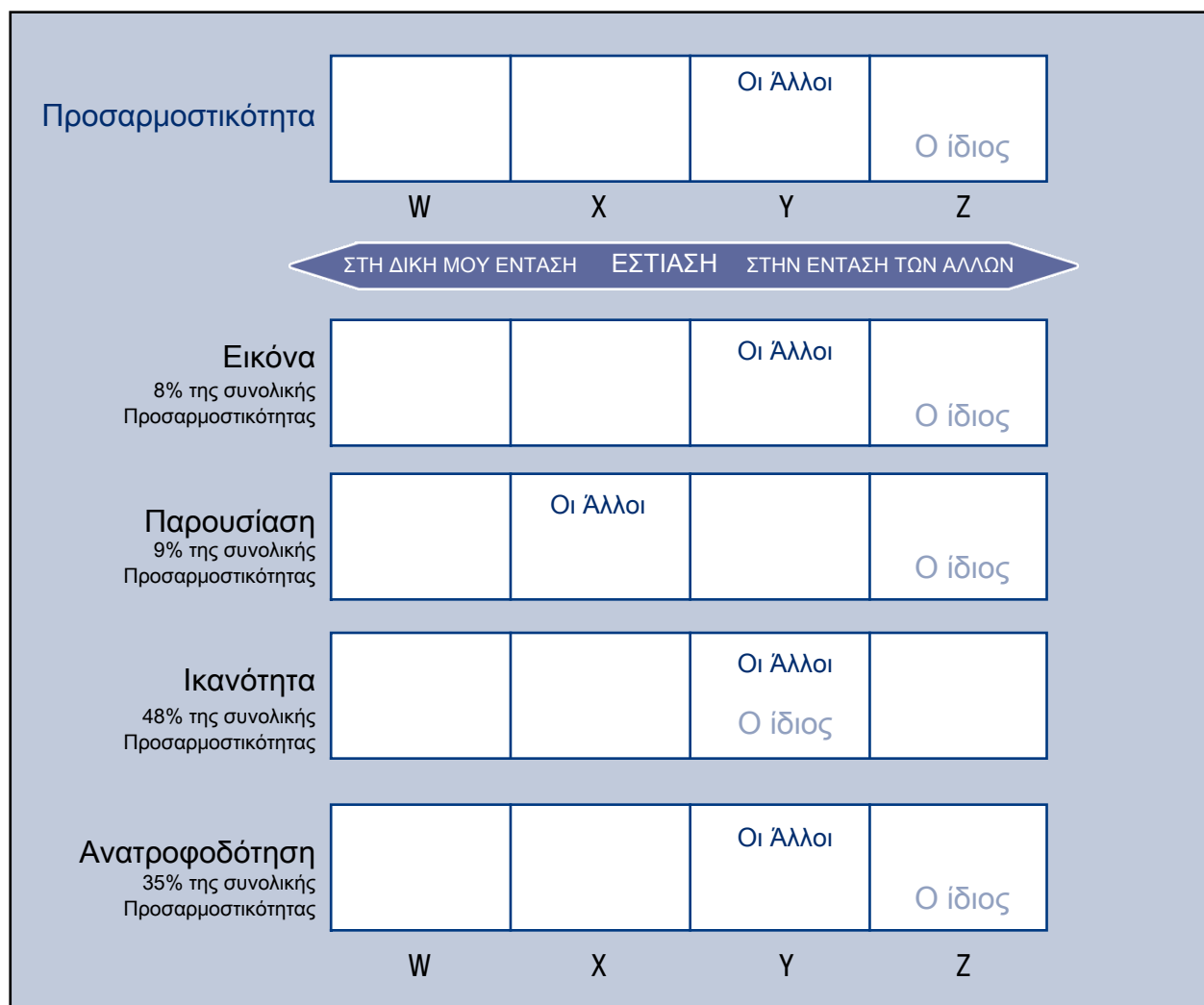
ΑΝΑΤΡΟΦΟΔΟΤΗΣΗ



■ Μέρος 2: Η Προσαρμοστικότητά σας

Τι είναι η Προσαρμοστικότητα;

Τα Προφίλ Προσαρμοστικότητας βασίζονται στις απαντήσεις που έδωσαν οι συνεργάτες σας σε διάφορες ερωτήσεις σχετικά με το πώς αντιλαμβάνονται τη συμπεριφορά σας στον εργασιακό χώρο. Από τις απαντήσεις αυτές προέκυψε η συνήθης σας συμπεριφορά, καθώς και το επίπεδο προσαρμοστικότητας και υποστήριξης που λαμβάνετε από τους άλλους. Ακολουθεί ένα σύντομο Προφίλ Προσαρμοστικότητας, καθώς και συγκεκριμένες πληροφορίες για την Εικόνα, την Παρουσίαση, την Ικανότητα και την Ανατροφοδότηση.





Συνολική Προσαρμοστικότητα: Υ

Οι άνθρωποι που εργάζονται μαζί σας δηλώνουν ότι, γενικώς, δείχνετε να αντιλαμβάνεστε την επίδραση που έχει η συμπεριφορά σας στους άλλους. Αυτό δίνει την εντύπωση ότι γνωρίζετε τις ανάγκες του στυλ των συνεργατών σας. Οι άνθρωποι που συνεργάζονται μαζί σας δηλώνουν επίσης ότι δέχεστε τις ανάγκες του στυλ των συνεργατών σας φροντίζοντας παράλληλα να διασφαλίσετε ότι καλύπτονται και οι ανάγκες του δικού σας στυλ. Δείχνετε να είστε ευέλικτοι και να κατανοείτε πότε κάποιος από τα μέλη της ομάδας σας έχει διαφορετικό στυλ από το δικό σας.

Καθώς το συνολικό Προφίλ Προσαρμοστικότητας προκύπτει από ένα ευρύ σύνολο συμπεριφορών, αποτελεί μόνο έναν γενικό δείκτη της Προσαρμοστικότητάς σας και της υποστήριξης που λαμβάνετε από τους συνεργάτες σας. Για πιο ολοκληρωμένη πληροφόρηση σχετικά με το πώς σας βλέπουν οι συνεργάτες σας δείτε κάθε ένα από τα παρακάτω Προφίλ Προσαρμοστικότητας. Το συγκεκριμένο Προφίλ παρουσιάζει τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες σας και μπορεί να σας βοηθήσει να εντοπίσετε ευκαιρίες για την ανάπτυξη συμπεριφορών που αυξάνουν (ή διατηρούν) την Προσαρμοστικότητά σας.



Εικόνα: Υ

Οι άνθρωποι με τους οποίους συνεργάζεστε σας βλέπουν σαν ένα στέλεχος που σε γενικές γραμμές ντύνεται κατάλληλα για την κάθε περίπτωση. Το ντύσιμο και η περιποιημένη σας εμφάνιση ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των συνεργατών σας. Επιπλέον, προσαρμόζετε συνήθως το ντύσιμο και την εμφάνισή σας, ώστε να ταιριάζουν σε διαφορετικές περιπτώσεις, για παράδειγμα, ντύνεστε πιο επίσημα όταν το απαιτεί η περίπτωση.

Υπάρχουν όμως και άλλοι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν τις αντιλήψεις των άλλων για την Εικόνα σας. Για παράδειγμα, δημιουργείτε την πρώτη εντύπωση στους άλλους με τον τρόπο που κινείστε όταν μπαίνετε σε έναν χώρο, ή με τον τρόπο που κάθεστε και αντιδράτε κατά τη διάρκεια μιας συνάντησης. Οι προσδοκίες που έχουν από τον ρόλο ή τον τίτλο σας οι συνεργάτες σας μπορούν επίσης να επηρεάσουν την αρχική τους αντίληψη για την Εικόνα σας. Για παράδειγμα, ένα στέλεχος που είναι ντυμένο ατημέλητα για τη συνάντηση με κάποιον πελάτη θα δημιουργήσει μια τελείως διαφορετική εντύπωση από ένα στέλεχος με προσεγμένο ντύσιμο.

Παρόλο που συνήθως το ντύσιμο και η εμφάνισή σας ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των συνεργατών σας, δεν θα ήταν κακή ιδέα να κάνετε τακτικά τον αυτοέλεγχό σας, ώστε να εξασφαλίσετε ότι η εικόνα σας βοηθάει να βελτιώσετε την διαπροσωπική σας αποτελεσματικότητα.



Παρουσίαση: Χ

Οι συνεργάτες σας πιστεύουν ότι κατά τις παρουσιάσεις σας είστε σαφής και επικοινωνείτε αποτελεσματικά τις ιδέες σας. Μιλάτε με τον κατάλληλο τόνο φωνής και προσαρμόζετε το λόγο σας στο επίπεδο της ομάδας. Συγκεκριμένα οι συνεργάτες σας αναφέρουν ότι συνήθως καταφέρνετε να προσαρμόσετε τη γλώσσα και το επικοινωνιακό σας στυλ, ώστε να ταιριάζει στο ακροατήριο που απευθύνεστε. Για παράδειγμα, έχετε την ικανότητα να προσαρμόζετε τον λόγο σας αν η περίπτωση απαιτεί απλό λεξιλόγιο αντί για τεχνικούς όρους.

Ενώ σε γενικές γραμμές παρουσιάζετε σωστά τον εαυτό σας, θα πρέπει να προσέχετε ιδιαίτερα όταν μιλάτε για θέματα πέρα από το αντικείμενο της ειδικότητάς σας ή όταν απευθύνεστε σε άγνωστο κοινό. Προσέξτε τη γλώσσα του σώματός σας και κάντε συχνά ερωτήσεις για να διασφαλίσετε ότι επικοινωνείτε αποτελεσματικά.



Ικανότητα: Υ

Οι άνθρωποι που συνεργάζονται μαζί σας, σας περιγράφουν ως άτομο άξιο εμπιστοσύνης στις περισσότερες καταστάσεις. Στο πεδίο εξειδίκευσής σας, πιθανότατα θεωρείστε πολύ αξιόπιστος. Σας βλέπουν ως ένα στέλεχος που αναλαμβάνει την ευθύνη της δουλειάς του και που, γενικά, ανταποκρίνεται σε σημαντικές προθεσμίες. Στις περισσότερες καταστάσεις, οι συνεργάτες σας αισθάνονται άνετα να βασίζονται σε εσάς, διότι ανταποκρίνεστε τόσο στις δεσμεύσεις σας όσο και στην ολοκλήρωση των καθηκόντων που έχετε αναλάβει. Σε άλλες περιπτώσεις, όταν είστε λιγότερο σίγουρος για τις δυνατότητές σας, θα πρέπει να σκεφτείτε ποιες συγκεκριμένες δεξιότητες πρέπει να ενισχύσετε και με ποιες ενέργειες.

Οι συνεργάτες σας θεωρούν ότι συνήθως προσαρμόζεστε καλά σε καινούργιες καταστάσεις και ότι μπορείτε να αναλάβετε γρήγορα νέες απαιτήσεις ή προτεραιότητες. Κάποιοι αισθάνονται ότι έχετε την τάση να είστε διαλλακτικοί και να λαμβάνετε υπόψη τη γνώμη τους στις περισσότερες περιπτώσεις. Δηλώνουν ότι διατηρείτε σε πολύ μεγάλο βαθμό την ηρεμία σας όταν αντιμετωπίζετε απροσδόκητες προκλήσεις.

Στα μάτια των άλλων φαίνεστε στέλεχος που έχει την ικανότητα να προσφέρει δημιουργικές ή πρωτότυπες λύσεις και ιδέες. Συνήθως μπορείτε να προσδιορίζετε βασικά ζητήματα και να ενθαρρύνετε τη δημιουργική συμβολή των συνεργατών σας, οι οποίοι θεωρούν ότι δε βασίζεστε πάντα σε «δοκιμασμένες και ασφαλείς» προσεγγίσεις, αλλά εξετάζετε κατά πόσο κάποιες διαφορετικές ή πιο σύγχρονες μέθοδοι μπορεί να είναι καταλληλότερες.

Ορισμένοι συνεργάτες σας δηλώνουν ότι διατηρείτε την αισιοδοξία σας στις περισσότερες περιστάσεις. Λένε ότι προσεγγίζετε τις καταστάσεις με θετική ματιά και ότι διατηρείτε την αισιοδοξία σας στις αντιξοότητες. Επίσης, επισημαίνουν ότι μπορείτε να βλέπετε τις αποτυχίες ως συνέπεια του χειρισμού των περιστάσεων και δε ρίχνετε αυτόματα την ευθύνη στους άλλους για τα προβλήματα. Η διατήρηση της αισιοδοξίας σας βοηθάει να κερδίζετε την υποστήριξη διότι καθιστά το εργασιακό σας περιβάλλον πιο ευχάριστο και μεταδίδει μια θετική διάθεση στους συνεργάτες σας.



Ανατροφοδότηση: Υ

Οι άνθρωποι που συνεργάζονται μαζί σας, σας βλέπουν σαν ένα στέλεχος το οποίο, σε πολλές περιπτώσεις, δείχνει ενδιαφέρον για τους άλλους και κατανοεί τα συναισθήματά τους. Το στυλ της διαπροσωπικής σας επικοινωνίας πιθανότατα συμβάλει στο να καταλάβουν οι συνεργάτες σας ότι ενδιαφέρεστε γι' αυτούς. Θεωρούν ότι είστε ικανοί να προσαρμόζετε την επικοινωνιακή σας προσέγγιση, ανάλογα με τις περιστάσεις, και αισθάνονται ότι σε γενικές γραμμές τους ακούτε και καταλαβαίνετε τις ανάγκες και τις προτεραιότητές τους.

Είναι σημαντικό να κάνετε τη διάκριση μεταξύ κατανόησης και συμφωνίας. Το να κατανοείτε πώς αισθάνονται οι συνεργάτες σας, δε σημαίνει ότι συμφωνείτε μαζί τους. Η κατανόηση της οπτικής των συνεργατών σας μπορεί να σας εξασφαλίσει πιο αποτελεσματική διοίκηση και καλύτερες εργασιακές σχέσεις. Καταβάλλοντας προσπάθεια να κατανοήσετε τους ανθρώπους που συνεργάζονται μαζί σας, ενισχύετε την ικανότητα σας να παρέχετε χρήσιμη ανατροφοδότηση σε αυτούς. Αυτό μπορεί να αποδειχτεί ιδιαίτερα σημαντικό, κυρίως αν είστε προϊστάμενος άλλων. Επίσης, θα μπορείτε να καταλαβαίνετε πλήρως τις ανάγκες των συνεργατών σας και να προσφέρετε ιδέες ή υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις ανάγκες αυτές.

Οι άνθρωποι που συνεργάζονται μαζί σας δηλώνουν ότι είστε ένα κοινωνικό άτομο που, σε μεγάλο βαθμό, καλλιεργεί και διατηρεί καλές σχέσεις με τα μέλη της ομάδας. Κάνετε προσπάθειες για την οικοδόμηση σχέσεων με τους συνεργάτες σας και η προσπάθεια αυτή μπορεί να έχει διαρκή οφέλη για σας. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι διαπροσωπικές σας τεχνικές σας βοηθούν να αποσαφηνίσετε με ακρίβεια και να κατανοήσετε σημαντικές σχέσεις μέσα στον οργανισμό. Για να συνεχίσετε να λαμβάνετε χρήσιμη ανατροφοδότηση από τους συνεργάτες σας, εξακολουθήστε να δουλεύετε για την ανάπτυξη ισχυρών διαπροσωπικών εργασιακών σχέσεων μαζί τους.