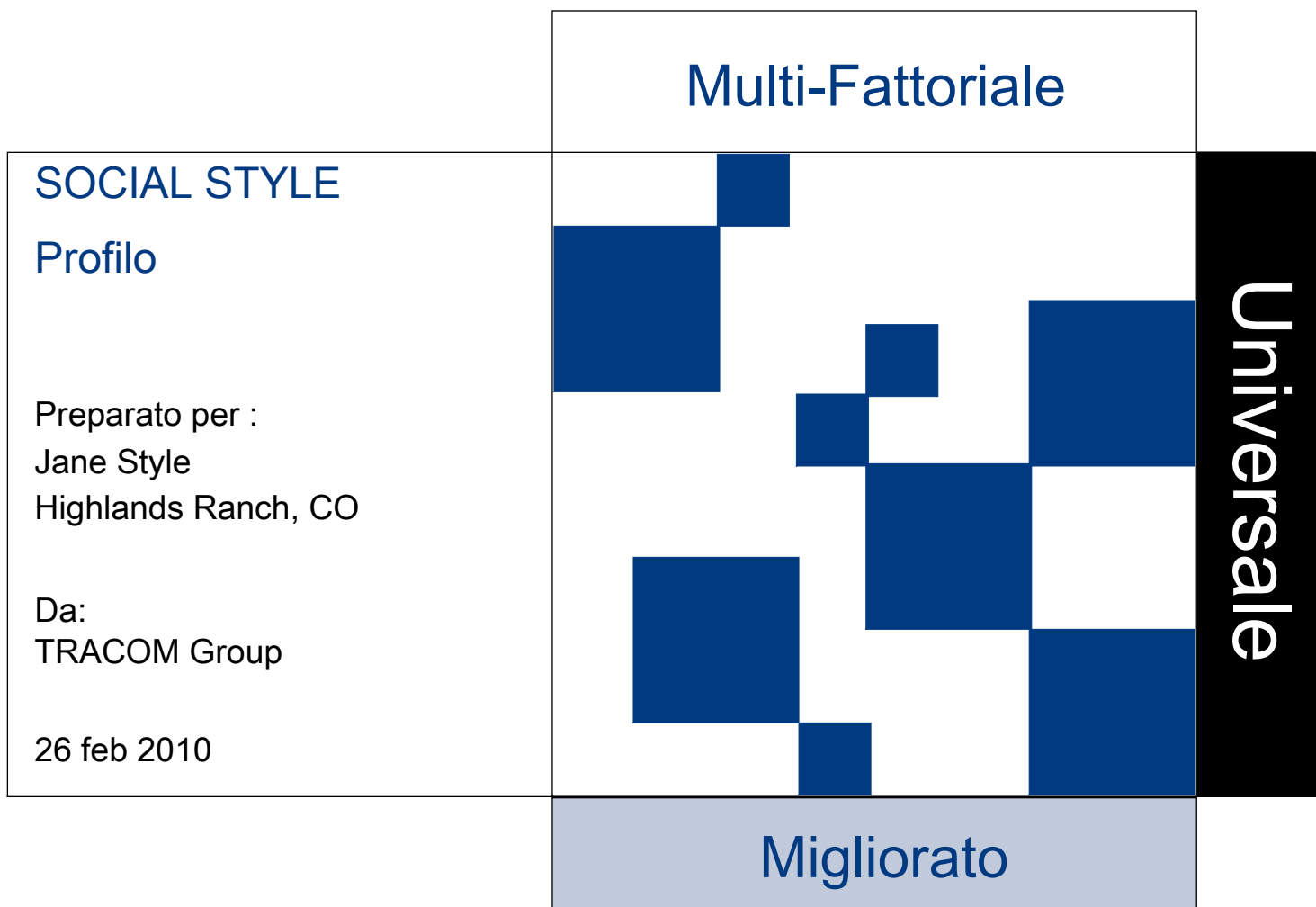


SOCIALSTYLESM & Versatility





La tua narrazione è organizzata in due parti :

■ Parte 1 : Il tuo SOCIAL STYLE

Questa sezione ti da i tuoi risultati di profilo SOCIAL STYLE multivalutativo, basato sui dati del tuo gruppo di riferimento. Include inoltre la tua autopercezione del tuo stile di comportamento. Vedrai un grafico di profilo SOCIAL STYLE che mostra la tua posizione SOCIAL STYLE, seguita da un'interpretazione dei tuoi risultati. Questa sezione include anche le informazioni su come comprendere i risultati, spiegazioni su altre posizioni SOCIAL STYLE e "punti chiave" a proposito di SOCIAL STYLE.

■ Parte 2 : La tua Versatilità

Questa sezione contiene i tuoi risultati di profilo Versatilità multivalutativo. Ti verranno dati delle informazioni su come interagire con il tuo gruppo di riferimento, indipendentemente dal tuo specifico SOCIAL STYLE. Imparerai come focalizzarti in maniera generale nel venire incontro ai bisogni dei tuoi colleghi piuttosto che focalizzarti sui tuoi bisogni personali



■ Parte 1 : Il tuo SOCIAL STYLE

Che cos'è il Profilo SOCIAL STYLE?

Il Profilo SOCIAL STYLE è una descrizione di come gli altri vedono il tuo comportamento. E' basato su decenni di ricerche ed è stato comprovato come valido da adulti di tutte le età e provenienze. Il profilo descrive come il comportamento di una persona, non la personalità, è visto dagli altri.

Come dovresti vedere il tuo Profilo?

Il profilo e la narrazione presentano un consenso generalizzato a proposito del tuo comportamento dalla punto di vista del gruppo di riferimento che inviti a completare il questionario. Hanno risposto a una serie di item che descrivono il tuo comportamento quotidiano. Hanno descritto quello che hanno visto. La narrazione in allegato è una descrizione della categoria del Profilo più tipica delle tue azioni e non è una descrizione personalizzata di te. La tua narrazione è identica alla narrazione ricevuta da tutte le persone che mostrano una posizione di SOCIAL STYLE simile

Avvertenze per te

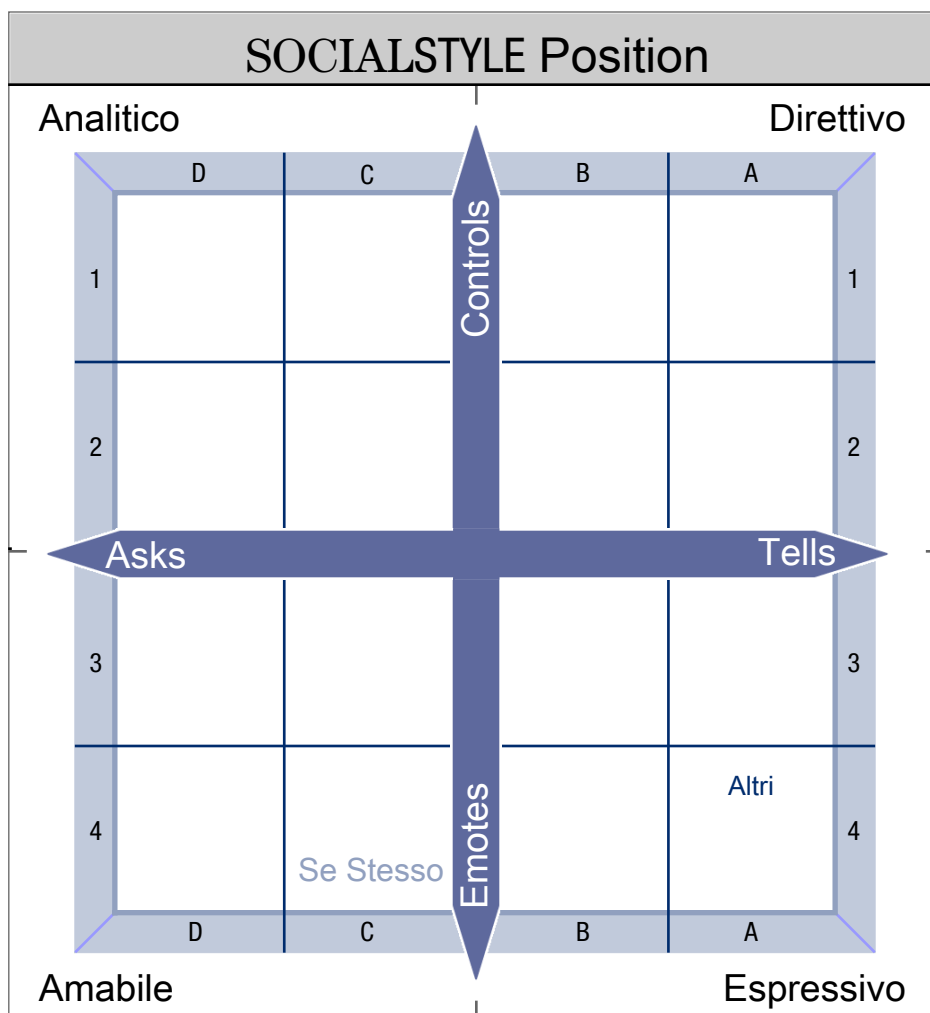
Dovresti vedere la tua posizione nel Profilo come il centro dell'ambito di comportamenti che gli altri vedono come tipico tuo. Da un punto di vista più ampio, questo è quello che i tuoi conoscenti si aspettano da te. Le linee nel Profilo che separano le categorie A, B, C, D, e 1, 2, 3, 4 sono usate per convenienza di identificazione e non sono pensate per limitarti. Non creano scatole in cui le persone sono in maniera probabile, ma aree dove somiglianze di comportamento possono essere viste. Puoi anche essere visto come simile a persone nelle categorie vicine, ma più distante è la categoria nel modello di profilo, più dissimile sarà il comportamento osservabile da parte tua.

Alcune raccomandazioni per te

Troverai che alcune delle affermazioni nella narrazione sono facili da accettare e altre meno. Potresti voler accettare alcuni dei commenti come veri per quanto riguarda la categoria, ma non per te come individuo. Sii attento nel rifiutare la narrazione troppo velocemente. Chiediti perchè gli altri ti vedono in questo modo. Molto di quello che tu pensi e senti a proposito di te stesso può non essere osservabile dagli altri. Quello che tu credi a proposito di te stesso può essere oscurato dagli altri da tue più osservabili, azioni abituali. Il grosso significato del Profilo SOCIAL STYLE è che esso focalizza la tua attenzione su quello che gli altri vedono e su come reagiscono piuttosto che sulle tue sensazioni. Le tue sensazioni sono importanti, ma allo stesso tempo è importante la realtà delle percezioni altrui.

Nota Finale

Se arrivi ad accettare la descrizione del tuo comportamento osservato, la tua posizione SOCIAL STYLE, saprai qualcosa del tuo impatto sugli altri. Per creare relazioni interpersonali produttive devi mostrare sufficiente preoccupazione per le altre persone per poter comportarti in maniera appropriata con loro. Sapendo come gli altri si differenziano da te, basato sul fatto di essere coscienti del proprio Style, è il fondamento migliore per fare gli adeguati aggiustamenti nel trattare con gli altri.



■ Posizione di SOCIAL STYLE: Espressivo A4

Rivedi lo Stile Narrativo per il quadrante in cui il tuo punteggio di Stile Sociale ti ha posto. Sarà inoltre informativo per rivedere le altre categorie di Stile

STILE ESPRESSIVO = Dire in maniera Assertiva + Comportamento più emozionante

Le persone con uno Stile Espressivo focalizzano la loro attenzione nel futuro con visioni intuitive e schietta spontaneità. Possono essere viste come immaginative e creative mentre interagiscono con gli altri. Le persone con uno Stile Espressivo possono generare entusiasmo. Il loro comportamento può essere intensamente stimolante, eccitante, e divertente per quelli che vengono catturati nei loro sogni. Tendono a prendere decisioni velocemente basate su come si sentono a proposito delle relazioni. Alcuni vedono lo Stile Espressivo come frivolo, non pratico e carico di emotività. A causa del loro desiderio di agire su opinioni e intuito piuttosto che fatti comprovati, il comportamento dello Stile Espressivo può condurre ad errori e frequenti cambi di direzione.



■ Posizione di SOCIAL STYLE: Espressivo A4

Rivedi le informazioni qua sotto per imparare di più a proposito dei vantaggi e svantaggi del tuo SOCIAL STYLE

Gli altri descrivono il tuo comportamento come :

Persuasivo, convincente ed estroverso. Le referenze indicano che una persone con le tue caratteristiche personali si entusiasma per progetti insoliti e ambiziosi. Altri casi indicano che tu a volte lasci che l'entusiasmo abbia la meglio sulla logica. Sembri essere disposto nell'avere un rapporto personale con gli altri e spesso vieni visto come una persona che attivamente cerca di influenzare le decisioni e azioni altrui. Altri ritengono che tu ti muova velocemente e che cerchi di trascinare anche gli altri con te.

I tuoi vantaggi comportamentali

I tuoi evidenti elevati livelli di energia e attività saranno un'importante risorsa nel tuo impegno nell'influenzare gli altri. Alcune persone sostengono tu riesca a esagerare i tuoi sentimenti al fine di far comprendere il tuo messaggio che serve per aumentare il tuo impatto verso gli altri. Risulti essere determinato nei tuoi sforzi nel raggiungere il successo. Viene osservato che usi a proposito queste qualità per completare un incarico che ti permetta di ottenere il riconoscimento che vuoi.

I tuoi svantaggi comportamentali

Tu e altri come te, date l'impressione di essere troppo interessati ad ottenere un riconoscimento personale. Questo può dare l'impressione che tu metta i tuoi interessi personali davanti a tutto e a tutti. Sembri essere così preso dalle tue idee da non considerare molto le opinioni degli altri a meno che questi non ricoprano posizioni importanti. Esprimi le tue opinioni prontamente ma questo può dare l'impressione che tu stia esprimendo le prime idee che ti vengono in mente. Per questo motivo, puoi sembrare disorganizzato e mal preparato a situazioni che necessitino di un approccio sistematico.



STILE AMABILE = Chiedere in maniera Assertiva + Comportamento più emozionante

La persona con lo Stile Amabile è orientata alle relazioni. Gli individui con uno Stile Amabile interpretano il mondo su base personale e si fanno coinvolgere nei sentimenti e nelle relazioni con le persone. Preferiscono avere le cose fatte con e attraverso gli altri. Lo Stile Amabile cerca motivazioni personali nelle azioni degli altri. Possono trovare difficile capire che alcune persone reagiscono puramente con le informazioni alla mano o con la praticità della situazione o per un desiderio di rendere il futuro più interessante ed eccitante. La sensibilità della persona Amabile per gli altri spesso presta gioia, calore e freschezza a una situazione sociale. Spesso sono ottimi giocatori di squadra. Le persone tendono a comunicare prontamente e condividere con le persone che hanno uno Stile Amabile. Si attengono frequentemente alla situazione più confortevole e conosciuta. Tendono ad evitare decisioni che possono coinvolgere rischio personale e conflitto. Come risultato possono apparire lenti o riluttanti a cambiare quando la situazione lo richiede.

STILE ANALITICO = Chiedere in maniera Assertiva + Comportamento più controllato

Lo persona di Stile Analitico sembra che viva la vita secondo i fatti, principi, logiche e consistenze che una persona può trovare nella realtà. Le persone con uno Stile Analitico tendono a comportarsi in modi che stanno bene con la loro teoria generale e le idee a riguardo del mondo. Altri possono vederli come mancanti di entusiasmo o che apparire freddi e distaccati. Proiettano un'immagine di buoni pianificatori, organizzatori, e risolutori di problemi con l'abilità di risolvere compiti sistematicamente. Vista la loro apparente preoccupazione per i fatti, logica e seria organizzazione del pensiero, accoppiata con un desiderio di "essere giusti", lo Stile Analitico mostra spesso una riluttanza a dichiarare il suo punto di vista. Hanno un bisogno di analizzare tutte le possibilità importanti in uno sforzo di evitare ogni possibilità di prendere decisioni illogiche o inconsistenti. Una fede in alcuni principi sembra assumere molta più importanza della gratificazione personale per lo Stile Analitico.

STILE DIRETTIVO = Dire in maniera Assertiva + Comportamento più controllato

Le persone con uno Stile Direttivo sembrano sapere quello che vogliono e sembrano avere poca difficoltà ad esprimere le loro conclusioni a proposito di qualsiasi cosa che li riguarda. Il loro slogan è : "Finiamolo subito e finiamolo adesso". Tendono a focalizzarsi primariamente sulla finestra di tempo immediata con poca preoccupazione per il passato o il futuro. Le persone con lo Stile Direttivo sembrano veloci, efficienti, e dirette al punto. Sanno quello che vogliono e si impazientiscono con i ritardi. Tendono a mostrare molta poca preoccupazione per i sentimenti degli altri o per le relazioni interpersonali. Alcuni considerano le loro azioni severe o critiche perchè dedicano una limitata attenzione alle relazioni. Altri possono vedere questo comportamento come efficiente e decisivo. Questo stile cerca il controllo attraverso l'uso della forza in situazioni che possono negare loro la libertà di agire come vorrebbero per ottenere i loro obiettivi.

SE STESSO E LA PERCEZIONE DEGLI ALTRI

I tuoi risultati di profilo mostrano come gli altri vedono il tuo comportamento, che può o non può essere lo stesso di come tu vedi te stesso. La ricerca del gruppo TRACOM ha mostrato consistentemente che l'autopercezione è differente dalla percezione degli altri più del 50% delle volte. Considera in maniera cauta come gli altri vedono il tuo comportamento. Più simile è la tua autopercezione alla percezione degli altri, più incrementi la tua possibilità di ottenere supporto e rispetto nel luogo di lavoro.



■ Punti chiave

Non c'è la migliore posizione SOCIAL STYLE

Lo scopo di imparare di più a proposito del tuo Stile è di capire di più a proposito di te stesso. Con una conoscenza nuova, puoi crescere e svilupparti in un più produttivo ed efficace individuo.

Il tuo SOCIAL STYLE non E' tutta la tua Personalità

Alcune persone preferiscono riferirsi a SOCIAL STYLE come alla personalità. La tua personalità comprende molto di più che solo il tuo SOCIAL STYLE. Include le tue speranze, i tuoi sogni, i tuoi valori e tutte quelle cose che ti fanno essere unicamente te. Detto in un altro modo, il tuo SOCIAL STYLE è parte della tua personalità, sebbene però una parte molto importante.

Il tuo Profilo SOCIAL STYLE rappresenta un tema nel tuo comportamento

Tutti noi abbiamo, qualche volta, mostrato comportamenti che sono in linea con le dimensioni di assertività e reattività. Ma SOCIAL STYLE è il modo in cui ti vedi comportarti, o preferisci comportarti, il più delle volte. E' la tua zona confortevole a livello comportamentale.

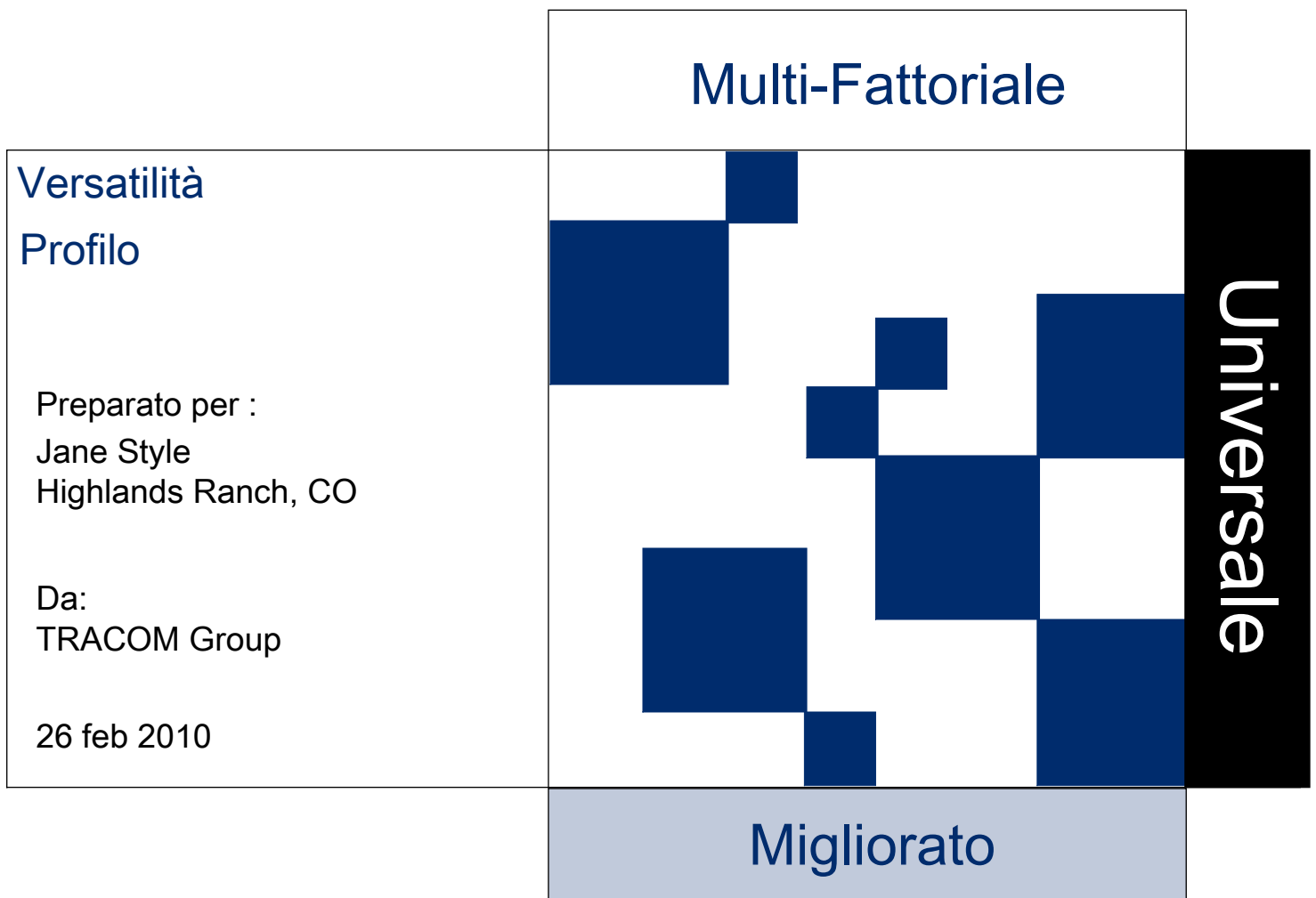
Il tuo SOCIAL STYLE ha delle azioni attraverso cui può crescere

Ognuno di noi ha delle debolezze comportamentali. Lo Stile Direttivo tende a precipitarsi nell'azione e dettare attività senza ascoltare gli altri. Lo Stile Amabile tende ad andare d'accordo con gli altri. Lo Stile Espressivo tende a essere molto impulsivo, senza pensare a tutte le implicazioni delle loro azioni. Gli individui con lo Stile Analitico rimangono incastrati con i dettagli e le opzioni, senza prendere una posizione definitiva sulle cose. Tutte queste tendenze correlate allo Stile possono causare tensione agli altri.

La tua sfida : Prendi l'iniziativa per costruire relazioni con gli altri efficaci

Non aspettarti l'altra persona esca dal suo modo di fare per adattarsi a te. Devi decidere cosa farai per venire incontro ai bisogni degli altri e creare delle relazioni reciprocamente produttive.

SOCIALSTYLESM & Versatility

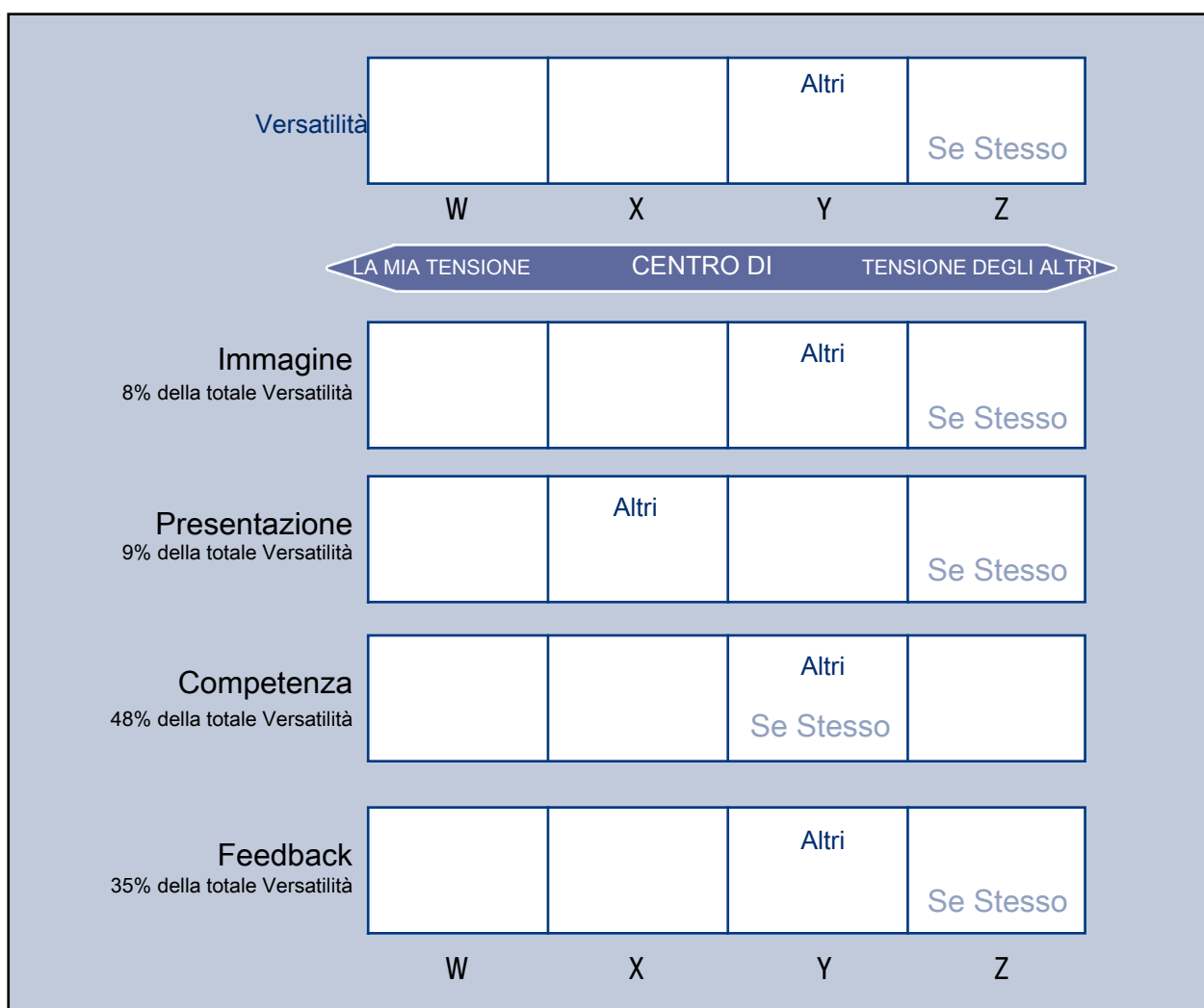




Parte 2 : La tua Versatilità

Che cos'è la Versatilità?

I profili di Versatilità sono basati sulle risposte date dal tuo gruppo di riferimento (colleghi, soci, e altri di cui tu dai il nome) a una serie di domande a proposito di come loro percepiscono il tuo comportamento nel luogo di lavoro. Queste risposte sono combinate per sviluppare un consenso a proposito del tuo comportamento e dovrebbero darti un insight nel tuo livello percepito di versatilità e approvazione sociale. Una breve descrizione generale del profilo di Versatilità è dato qui sotto, seguito da specifici profili per Immagine, Presentazione, Competenza e Feedback.





Versatilità in totale: Y

Le tue referenze indicano che in generale, tu sembri essere percettivo a proposito del tuo impatto che il tuo comportamento ha sugli altri. Questo crea l'impressione che tu sia cosciente dei bisogni di stile degli altri. Le tue referenze indicano anche che tu tendi a soddisfare i bisogni di stile degli altri mentre si assicura che i tuoi bisogni vengano soddisfatti. sembri essere flessibile e capire che, quando hai a che fare con gli altri i cui stili sono differenti dal tuo.

Siccome tutto il Profilo di Versatilità è basato su una larga banda di comportamenti, è solo un generico indicatore della tua Versatilità e dell'approvazione che tu ricevi dagli altri. Per informazioni più specifiche di come gli altri ti percepiscono, rivedi ciascuno dei profili di Versatilità qui sotto. Questi profili suggeriscono le tue aree di forza e di debolezza e possono aiutarti ad identificare opportunità per sviluppare comportamenti che aumenteranno o manterranno la tua Versatilità e l'approvazione sociale.



Immagine: Y

I tuoi soci ti vedono come qualcuno che in generale si veste in misura appropriata per la situazione data. Il modo di vestire e abbigliarti sono in linea con le aspettative del tuo gruppo di riferimento. Inoltre tu, di solito, adatti il tuo vestire e la tua apparenza per stare in contesti diversi e diverse situazioni, per esempio, vestirti in maniera più formale quando la situazione lo permette.

Oltre al vestire, altri fattori possono influenzare la percezione delle persone della tua immagine. Per esempio, la impressione iniziale che tu fai sugli altri, può essere influenzata dal modo in cui ti muovi entrando in una stanza o dal modo in cui ti siedi e rispondi durante un meeting. Le aspettative che gli altri hanno a proposito del tuo ruolo e titolo possono influenzare la loro percezione iniziale della tua immagine. Ad esempio, un manager di livello che indossa pantaloni marroni e maglietta per un meeting con un cliente comunica una immagine differente da un manager di livello che si veste in giacca e cravatta. In alcuni settori questo modo di vestire è accettabile e non viene notato, in altri richiama l'attenzione su di sé e in maniera contraria influenza l'immagine di sé della persona.

Sebbene tu ti vesta e ti pesenti in modi che sono conformi alle aspettative degli altri, è una buona idea fare dei controlli periodici per assicurarsi che la tua immagine promuova in maniera confortabile l'efficacia delle tue interazioni con gli altri.



Presentazione: X

Quando presenti a dei gruppi i tuoi referenti indicano che la maggior parte delle volte sei chiaro ed efficace nel comunicare le tue idee. Parli in un tono di voce appropriato e a un livello appropriato al gruppo. In particolare, quando presenti a un gruppo, i tuoi referenti indicano che tu sei tipicamente capace di adattare il tuo linguaggio e il tuo stile di comunicazione per adattarti alla tua audience. Per esempio, se la situazione richiede l'uso di semplice linguaggio invece che di linguaggio tecnico, tu sei di solito capace di adattarti a questa richiesta.

Quando ti presenti in maniera generale a dei gruppi, potresti voler essere ulteriormente attento quando parli di materie che sono fuori dalla tua area di competenza o quando parli a un'audience che non ti è familiare facendo cose come : osservare il linguaggio del corpo e fare domande per assicurarti che stai comunicando efficacemente.



Competenza: Y

Il tuo gruppo di riferimento ti descrive come una persona indipendente nella maggior parte delle situazioni. Nella tua area specifica di esperienza e competenza è più probabile che tu sia altamente affidabile. Vieni percepito come qualcuno che si prende la responsabilità del proprio lavoro e in genere incontra scadenze importanti, particolarmente quando le circostanze sono sotto controllo. Nella maggior parte delle situazioni, il tuo gruppo di riferimento si sente a suo agio ad affidarsi a te quando del lavoro importante ha bisogno di essere fatto, visto che tu tieni fede alle promesse e finisci i tuoi compiti. In altre situazioni, quando tu non sei la prima persona a cui si rivolgono, potresti considerare quali competenze specifiche abbisogni di rafforzare e quali azioni vorresti prendere per migliorare queste abilità.

Il tuo gruppo di riferimento indica che tu, di solito ti adatti bene a situazioni non a te familiari e che puoi muoverti velocemente verso nuove richieste di lavoro o priorità. Altri pensano che tu tendi a essere flessibile nei tuoi punti di vista, e che consideri le prospettive degli altri nella maggior parte delle situazioni. I tuoi soci indicano che tu mostri di sentirti a tuo agio con ambiguità e, per la maggior parte delle volte, rimani calmo quando affronti cambiamenti inaspettati.

Vieni visto come qualcuno che ha l'abilità di offrire idee e soluzioni creative ed originali. Sei tipicamente capace di identificare punti chiave, incoraggiare spunti creativi dagli altri e non fai necessariamente affidamento agli approcci "veri e provati" senza pensare se nuovi metodi possano essere più o meno appropriati.

Altri ti descrivono come una persona ottimista nella maggior parte delle circostanze. Dicono che tu affronti le situazioni con uno sguardo positivo e che di solito mantieni il tuo ottimismo nei tempi avversi. Inoltre ti indicano come normalmente capace di percepire i contrattempi come dovuti a circostanze gestibili e non incolpi gli altri per questi problemi. Mantenere il tuo ottimismo può aiutarti a guadagnare approvazione sociale, non solo perchè rende l'ambiente di lavoro più piacevole, ma perchè comunica un tono positivo agli altri che aumenta la probabilità che compiti difficili vengano realizzati con successo.



Feedback: Y

Il tuo gruppo di riferimento ti percepisce come qualcuno che, nella maggior parte delle situazioni, mostra preoccupazione per le altre persone e una coscienza di, o sensibilità alle loro emozioni. E' probabile che il tuo Stile di comunicazione interpersonale contribuisca alla coscienza delle altre persone della tua empatia per loro. I tuoi così ti vedono come normalmente capace di adattare il tuo approccio alla comunicazione con diversi individui, dipendentemente dalle circostanze, e le persone sentono che tu generalmente li ascolti e capisci le loro priorità e bisogni.

E' importante fare una distinzione tra comprendere ed essere d'accordo. Capire come gli altri si sentono non significa necessariamente che tu sia d'accordo con loro. Fare lo sforzo per capire le prospettive degli altri può contribuire a una gestione manageriale più competente e a migliori relazioni di lavoro. Sforzarsi di capire gli altri, e effettivamente dimostrare la tua comprensione, influenza direttamente la tua capacità di offrire feedback utili e coaching tempestivo. Questo può essere importante, particolarmente se tu fai la supervisione degli altri. Similmente, la tua capacità di empatizzare impatta la tua capacità di comprendere pienamente i bisogni degli altri e la tua volontà di offrire loro idee o servizi che incontra questi bisogni.

Il tuo gruppo di riferimento indica che tu sei una persona molto socievole che, per la maggior parte delle volte, coltiva e mantiene buone relazioni con i collaboratori. Tu metti uno sforzo appropriato nell'associare con gli altri e costruire relazioni interpersonali e questo può avere dei benefici continui per te. In molte occasioni, le tue capacità di relazione interpersonale, ti aiutano a leggere e capire accuratamente relazioni importanti nella tua organizzazione. Per mantenere un feedback utile dagli altri e continuare a sviluppare forti relazioni interpersonali con gli altri.