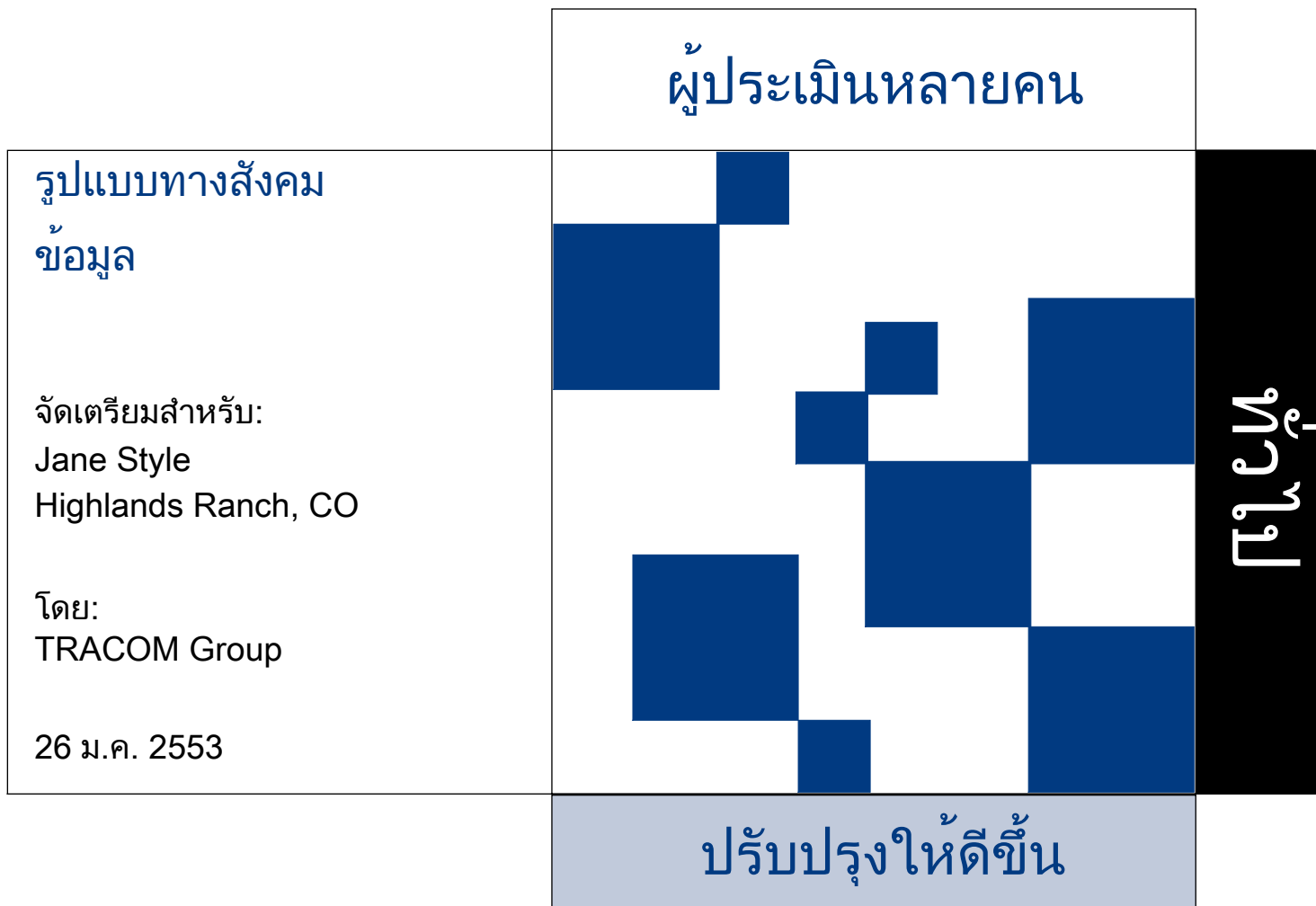


# SOCIALSTYLE<sup>SM</sup> & Versatility





## รายงานของคุณแบ่งออกเป็นสองส่วน

### ■ ส่วนที่ 1: รูปแบบทางสังคมของคุณ

ส่วนนี้จะให้ผลลัพธ์ของข้อมูลแบบมีผู้ประเมินหลายคนของรูปแบบทางสังคมของคุณ

โดยอาศัยข้อเสนอแนะจากกลุ่มอ้างอิงของคุณ. นอกจากนี้

ยังรวมการรับรู้ด้วยตนเองของคุณเกี่ยวกับรูปแบบเชิงพฤติกรรมของคุณเองด้วย

คุณจะได้เห็นกราฟของข้อมูลรูปแบบทางสังคมที่แสดงสถานะรูปแบบทางสังคมของคุณ ตามด้วยการตีความผลลัพธ์ของคุณ

นอกจากนี้ ส่วนนี้ยังมีข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการในการทำความเข้าใจผลลัพธ์ของคุณ คำอธิบายสถานะรูปแบบทางสังคมอื่นๆ

และ “ตัวชี้วัดที่สำคัญ” เกี่ยวกับรูปแบบทางสังคม

### ■ ส่วนที่ 2: ความสามารถในการปรับตัวของคุณ

ในหมวดนี้ประกอบไปด้วยผลลัพธ์ข้อมูลความสามารถในการปรับตัว แบบมีผู้ประเมินหลายคนของคุณ

คุณจะได้รับข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการที่คุณปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มอ้างอิง โดยไม่คำนึงถึงรูปแบบทางสังคมที่เจาะจงของคุณ

คุณจะได้เรียนรู้วิธีการที่จะให้ความสำคัญกับการตอบสนองความต้องการของเพื่อนร่วมงานและความต้องการของตัวเอง



## ■ ส่วนที่ 1: รูปแบบทางสังคมของคุณ

### อะไรคือข้อมูลรูปแบบทางสังคม

ข้อมูลรูปแบบทางสังคม คือการบรรยายถึงว่าคุณคนอื่นมองพฤติกรรมของคุณอย่างไร ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานการวิจัยหลายทศวรรษและได้รับการยอมรับความถูกต้องสำหรับผู้ใหญ่ทุกช่วงอายุและประวัติความเป็นมา ข้อมูลนี้จะบรรยายถึงพฤติกรรมของคุณ ไม่ใช่บุคลิกภาพ ที่ผู้อื่นมองเห็น

### คุณควรดูข้อมูลอย่างไร

ข้อมูลและรายงานนี้แสดงถึงข้อมูลทั่วไปที่เห็นตรงกันเกี่ยวกับพฤติกรรมของคุณจากแง่มุมของบุคคลอ้างอิงที่คุณเชิญมากรอกแบบสอบถาม พวกเขาตอบชุดคำถามที่บรรยายถึงพฤติกรรมประจำวัน พวกเขาบรรยายอะไรก็ตามที่มองเห็น รายงานที่แนบมาเป็นการบรรยายถึงประเภทของสิ่งที่คุณกระทำโดยทั่วไป ไม่ได้เป็นคำบรรยายเฉพาะเจาะจงเกี่ยวกับตัวคุณ รายงานของคุณจะเหมือนกับรายงานที่ได้รับจากบุคคลทั้งหมดที่มีสถานะรูปแบบทางสังคมเดียวกัน

### ข้อควรระวังสำหรับคุณ

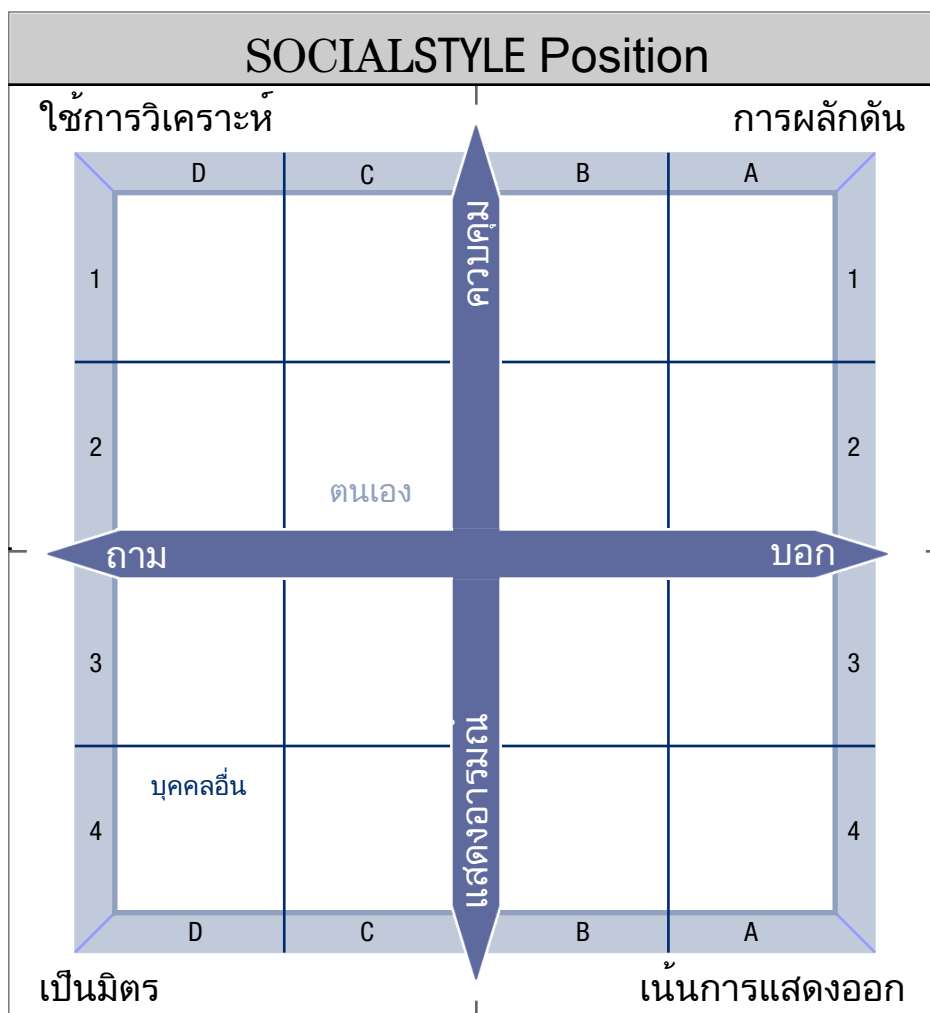
คุณควรพิจารณาสถานะของคุณในข้อมูลว่าเป็นจุดกึ่งกลางของช่วงพฤติกรรมที่คนอื่นมองเห็นโดยทั่วไป และส่วนใหญ่แล้ว นี่คือสิ่งที่คนที่คุณรู้จักคาดหวังจากคุณ เส้นในข้อมูลที่แบ่งเป็นหมวดหมู่ A,B,C,D และ 1,2,3,4 นั้นทำขึ้นเพื่อความสะดวกในการระบุ และไม่ใช่เป็นการจำกัดความคิดของคุณ และไม่ใช่ของตารางที่บ่งบอกว่าทุกคนเหมือนกันหมด แต่เป็นด้านของความคล้ายคลึงทางพฤติกรรมที่มองเห็นได้ คุณจะถูกมองว่าเหมือนกันกับบุคคลที่อยู่ในประเภทติดกันได้เช่นกัน แต่ถึงระยะห่างของประเภทโมเดลข้อมูลมีมากเท่าไร ความแตกต่างของพฤติกรรมที่สังเกตได้จะมีมากขึ้นเท่านั้น

### คำแนะนำสำหรับคุณ

คุณจะพบว่ามียังข้อความในรายงานที่ง่ายแก่การยอมรับและบางข้อก็ยากแก่การยอมรับ คุณอาจต้องการยอมรับว่าความเห็นบางอย่างถูกต้องในประเภท แต่สำหรับคุณคนเดียวมันไม่ใช่ ระวังการปฏิเสธรายงานเร็วเกินไป ถามตัวคุณเองว่าทำไมคนอื่นถึงมองคุณอย่างนี้ สิ่งที่คุณคิดและรู้สึกเกี่ยวกับตัวเองอาจจะไม่เป็นที่สังเกตของคนอื่น สิ่งที่คุณเชื่อเกี่ยวกับตัวเองอาจไม่เด่นชัดแก่ผู้อื่น เนื่องจากมีการกระทำอื่นที่เป็นปกตินิสัยและสังเกตเห็นได้มากกว่า สิ่งที่สำคัญที่สุดของข้อมูลรูปแบบทางสังคมคือการให้ความสนใจในสิ่งที่คนอื่นเห็นและตอบสนองมากกว่าความรู้สึกของคุณเอง ความรู้สึกภายในของคุณนั้นสำคัญ แต่ความเป็นจริงที่ผู้อื่นรับรู้ก็สำคัญด้วยเช่นกัน

### ข้อความท้ายสุด

ถ้าคุณได้ยอมรับการบรรยายพฤติกรรมที่สังเกตเห็นของคุณ หรือสถานะรูปแบบทางสังคมของคุณ คุณจะรู้ว่ามียังบางอย่างในตัวคุณที่ส่งผลกระทบต่อคนอื่น ในการสร้างความสัมพันธ์ที่มีประสิทธิภาพ คุณต้องแสดงให้เห็นว่าคุณได้ปฏิบัติตัวเหมาะสมกับบุคคลนั้นๆ การได้รู้อะไรอื่นๆ ต่างกับคุณอย่างไร จากการรับรู้ถึงรูปแบบของคุณ เป็นพื้นฐานที่สำคัญที่สุดที่จะปรับตัวเองให้เข้ากับผู้อื่นได้อย่างเหมาะสม



## ■ สถานะรูปแบบทางสังคม: เป็นมิตร D4

บททวนคำบรรยายรูปแบบสำหรับช่องที่เป็นคะแนนรูปแบบทางสังคมของคุณ นอกจากนี้คุณยังจะได้รับข้อมูลจากการทบทวนรูปแบบประเภทอื่นๆ ด้วย

### รูปแบบที่เป็นมิตร แนวโน้มเป็นฝ่ายกลาม + พฤติกรรมที่มีการแสดงอารมณ์มากกว่า

ผู้ที่มีรูปแบบที่เป็นมิตรจะเน้นการสร้างความสัมพันธ์ ผู้ที่มีรูปแบบที่เป็นมิตรมองโลกในแง่ส่วนบุคคล และมีส่วนร่วมในความรู้สึกและความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล พวกเขาชอบที่ทำอะไรต่างๆ ใหญ่หลวงด้วยและผ่านคนอื่น รูปแบบที่เป็นมิตรพิจารณาแรงจูงใจส่วนตัวในการกระทำของผู้อื่น พวกเขาอาจพบว่าเป็นเรื่องยากที่จะเข้าใจว่าใครบางคนแสดงออกจากข้อมูลในมือหรือความเป็นจริงของเหตุการณ์เพียงอย่างเดียว หรือจากความต้องการที่จะทำให้คนอื่นตกใจและน่าตื่นเต้นมากขึ้น ความอ่อนไหวของบุคคลที่เป็นมิตรจะมีทั้งความสนุก ความอบอุ่น ความสดชื่นต่อเหตุการณ์ทางสังคม พวกเขามักเป็นผู้เล่นที่ดีในทีม ผู้คนมักพร้อมที่จะพูดคุยและแบ่งปันกับผู้ที่มีการเป็นมิตร และมักจะยึดติดกับความสะดวกสบายและความคุ้นเคย พวกเขา มักที่จะหลีกเลี่ยงการตัดสินใจที่อาจจะเกิดความเสียหายและความขัดแย้งส่วนบุคคล ผลสุดท้าย พวกเขาจะปรับตัวช้าหรือลั้งเลที่จะเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์



## ■ สถานะรูปแบบทางสังคม: เป็นมิตร D4

ดูข้อมูลด้านล่างเพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อดีและข้อเสียของพฤติกรรมรูปแบบทางสังคมของคุณ

### ผู้อื่นมองพฤติกรรมของคุณเป็น

'ใจดี เป็นกันเอง และไว้กั้ววล' บุคคลอ้างอิงระบุว่าคนที่มีรูปแบบพฤติกรรมเช่นคุณ เป็นคนน่าคบและเป็นมิตร

ดูคุณยอมรับผู้อื่นอย่างที่พวกเขาเป็น โดยไม่เรียกร้องให้พวกเขาเปลี่ยน ดังนั้น จึงเป็นไปได้ว่าคุณเป็นที่เสาะแสวงหาของสังคม อย่างไรก็ตาม ผู้อื่นอาจรู้สึกว่าการแสดงความคิดเห็นของคุณเองออกมานั้นยากสำหรับคุณ และทาทางง่าย ๆ ไม่ค่อยสนใจ อาจทำให้คุณดูเป็น 'คนเซ่อ'

### พฤติกรรมในแง่บวกของคุณ

การที่คุณเต็มใจที่จะรับคำสั่ง และยึดมั่นอยู่กับวิธีปฏิบัติที่กำหนดไว้ที่สังเกตเห็นได้ของคุณ เป็นสิ่งที่มีค่าในสถานการณ์กลุ่ม ดูคุณสามารถที่จะรักษาความสัมพันธ์ใกล้ชิดเป็นส่วนตัวได้อย่างง่ายดาย ดังนั้น ผู้อื่นจึงเห็นว่าคุณมีประสิทธิภาพที่สุดเมื่อรวมความสามารถสองอย่างนี้เข้าด้วยกัน

ผู้คนรายงานว่าพวกเขาชอบที่จะสังคมกับคุณ และรู้สึกสบายใจที่จะบอกความหวังและปัญหาของพวกเขาให้คุณฟัง ความเป็นมิตรของคุณทำให้ผู้อื่นคลายความเป็นปรีภย ดังนั้น พวกเขาจึงเต็มใจที่จะแบ่งปันเรื่องราวของตัวเอง ซึ่งให้โอกาสคุณทำความเข้าใจในสถานการณ์หลายๆ อย่างได้กว้างขึ้น

### พฤติกรรมในแง่ลบของคุณ

คุณและคนแบบเดียวกันกับคุณ ดูจะมีจุดยืนส่วนตัวหรือไม่ขึ้นกับใครตามทำงานเรียกร้องได้ยาก ดังนั้น คนที่ก้าวร้าวกว่าอาจรู้สึกว่าคุณสามารถกดขี่คุณได้ง่าย เพราะดูคุณจะยอมรับความคิดเห็นของพวกเขาทันทีทันใด ผู้อื่นยังรู้สึกว่า คุณจะหลีกเลี่ยงหรือมองข้ามขอขัดแย้งเพื่อพยายามไม่ให้ความสัมพันธ์ถูกทำลาย และเป็นไปได้ที่การยอมรับตามที่เห็นเช่นนั้นอาจทำให้คนเพิกเฉยต่อคุณ

ดูคุณมีความยากลำบากในความคิดที่จะทำให้ผู้อื่นรู้คุณค่าในตัวคุณ และมักถูกมองว่าชอบที่จะทำงานเบื้องหลังมากกว่า คุณดูจะไม่เต็มใจทำงานที่ต้องปฏิบัติอย่างมั่นใจโดยไม่ขึ้นกับผู้อื่น



## รูปแบบใช้การวิเคราะห์ = แนวโน้มเป็นฝ่ายถ้าม + พฤติกรรมที่มีการควบคุมมากกว่า

บุคคลที่มีรูปแบบใช้การวิเคราะห์มักจะดำเนินชีวิตโดยขึ้นอยู่กับข้อเท็จจริง หลักการ เหตุผล

และความสม่ำเสมอที่สามารถพบได้ในความเป็นจริง

ผู้ที่มีรูปแบบใช้การวิเคราะห์มักจะประพฤติตัวไปในทางที่เหมาะสมกับทฤษฎีโดยรวมของตนและความคิดเกี่ยวกับโลก คนอื่นๆ

อาจมองพวกเขาว่าขาดความกระตือรือร้นหรือเย็นชาและแยกตัว พวกเขามีภาพลักษณ์ของนักวางแผน นักจัดการ

และนักแก้ปัญหาที่ดีด้วยความสามารถในการทำงานที่เป็นระบบ เพราะมีความกังวลอย่างเด่นชัดเรื่องข้อเท็จจริง เหตุผล

และการจัดระเบียบความคิดอย่างจริงจัง บวกกับความต้องการ “ความถูกต้อง”

รูปแบบใช้การวิเคราะห์จึงมักแสดงออกในลักษณะลึกลับที่จะประกาศความคิดเห็น

พวกเขามีความต้องการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้งหมดเพื่อพยายามที่จะหลีกเลี่ยงโอกาสการตัดสินใจโดยไม่มีเหตุผลและไม่สอดคล้องกัน

ความศรัทธาในหลักการดูจะมีความสำคัญมากกว่าความพึงพอใจส่วนบุคคลสำหรับรูปแบบใช้การวิเคราะห์

## รูปแบบการผลักดัน = แนวโน้มเป็นฝ่ายบอก + พฤติกรรมที่มีการควบคุมมากกว่า

ผู้ที่มีรูปแบบการผลักดันมักจะรู้ว่าตัวเองต้องการอะไร

และดูเหมือนจะไม่ค่อยมีความยากลำบากในการแสดงข้อสรุปเกี่ยวกับสิ่งที่เกี่ยวข้องกับตัวเอง สโลแกนของพวกเขาคือ “ต้องทำให้เสร็จ

และทำให้เสร็จเดี๋ยวนี้” พวกเขาจะให้ความสำคัญกับกรอบเวลาที่กระชั้นชิดเป็นหลัก และเป็นกังวลน้อยมากกับอดีตหรือปัจจุบัน

ผู้ที่มีรูปแบบการผลักดัน มักเป็นคนรวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และตรงประเด็น พวกเขาเชื่อว่าตัวเองต้องการอะไรและจะไม่อดทนเมื่อเกิดการล่าช้า

พวกเขามักไม่ค่อยกังวลกับความรู้สึกของผู้อื่นหรือความสัมพันธ์ส่วนตัว บางคนอาจมองว่าการกระทำของพวกเขาแตกต่าง รุนแรง หรือ

อันตราย เนื่องจากให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์อย่างจำกัด คนอื่นอาจมองพฤติกรรมเช่นนี้ว่ามีประสิทธิภาพและเด็ดเดี่ยว

รูปแบบนี้แสวงหาการควบคุมจากการใช้อำนาจในสถานการณ์ซึ่งอาจปฏิเสธอิสรภาพที่พวกเขาจะทำในสิ่งที่ต้องการเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่รับรู้

ของพวกเขา

## รูปแบบเน้นการแสดงออก = แนวโน้มเป็นฝ่ายบอก + พฤติกรรมที่มีการแสดงอารมณ์มากกว่า

ผู้ที่มีรูปแบบเน้นการแสดงออกจะเน้นความสนใจในเรื่องของอนาคตด้วยมุมมองจากสัญชาตญาณและธรรมชาติของการชอบเข้าสังคม

พวกเขาจะถูกมองว่าเป็นคนเพื่อนและมีความคิดสร้างสรรค์ขณะปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น

ผู้ที่มีรูปแบบเน้นการแสดงออกสามารถสร้างความกระตือรือร้นได้ พฤติกรรมของคนเหล่านี้จะดูกระตือรือร้น ตื่นเต้น

และสนุกสนานอย่างมากสำหรับผู้ที่อยู่ในความฝันของตัวเอง พวกเขาจะตัดสินใจอย่างรวดเร็ว ตามความรู้สึกที่มีต่อความสัมพันธ์

บางคนมองพฤติกรรมที่เน้นการแสดงออกว่าไม่แน่นอน ไม่เป็นจริง และ แสดงความรู้สึกมากเกินไป

เนื่องจากความต้องการที่จะกระทำการตามความคิด ลางสังหรณ์ และสัญชาตญาณ มากกว่าข้อเท็จจริง

พฤติกรรมที่เน้นการแสดงออกจึงสามารถนำไปสู่ความผิดพลาดและการเปลี่ยนแปลงทิศทางที่บ่อยครั้ง

### การรับรู้ตนเองและจากผู้อื่น

ผลลัพธ์ข้อมูลของคุณจะแสดงว่าคนอื่นๆ มองพฤติกรรมของคุณอย่างไร ซึ่งอาจจะเหมือนหรือไม่เหมือนกับที่คุณมองตัวเองก็ได้ การวิจัยของ TRACOM Group ได้แสดงให้เห็นอย่างต่อเนื่องถึงร้อยละ 50 ว่า การรับรู้ตนเองนั้นแตกต่างจากการรับรู้ของผู้อื่น ให้ระมัดระวังในการพิจารณาว่าผู้อื่นมองพฤติกรรมของคุณอย่างไร ยิ่งการรับรู้ตนเองของคุณคล้ายกับการรับรู้ของผู้อื่นมากเท่าไร โอกาสที่จะได้รับการสนับสนุนและความนับถือในที่ทำงานก็จะยิ่งมากขึ้นเท่านั้น



## ■ สิ่งเตือนความจำหลัก

### ไม่มีสถานะรูปแบบทางสังคมใดที่ดีที่สุด

จุดประสงค์ของการเรียนรู้เกี่ยวกับรูปแบบของคุณก็เพื่อที่จะรู้จักตัวเองมากขึ้น ด้วยการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ คุณจะเติบโตและพัฒนาไปสู่บุคคลที่มีประสิทธิภาพและมีความสามารถมากขึ้น

### รูปแบบทางสังคมของคุณไม่ใช่บุคลิกภาพทั้งหมดของคุณ

บางคนชอบที่จะเรียกรูปแบบทางสังคมว่า บุคลิกภาพ บุคลิกภาพของคุณรวมสิ่งต่างๆ มากกว่ารูปแบบทางสังคมของคุณ ซึ่งรวมถึงความหวัง ความฝัน ใหวพริบของคุณ คุณค่าและทุกอย่างที่ทำให้คุณเป็นคุณ! พูดอีกนัยหนึ่งก็คือ รูปแบบทางสังคมเป็นเพียงส่วนหนึ่งของบุคลิกภาพ แม้วาจะเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดก็ตาม

### ข้อมูลรูปแบบทางสังคมของคุณแสดงให้เห็นถึงแก่นสารของพฤติกรรมของคุณ

พวกเราทุกคนต่างเคยแสดงพฤติกรรมที่อยู่ในขอบเขตของการแสดงออกหรือการตอบสนอง อย่างน้อยหนึ่งครั้งหรือมากกว่า แต่รูปแบบทางสังคม คือวิธีการมองความประพฤติของคุณ หรือสิ่งที่คุณต้องการประพฤติโดยส่วนใหญ่ ซึ่งเป็นสิ่งที่คุณชอบที่จะปฏิบัติ

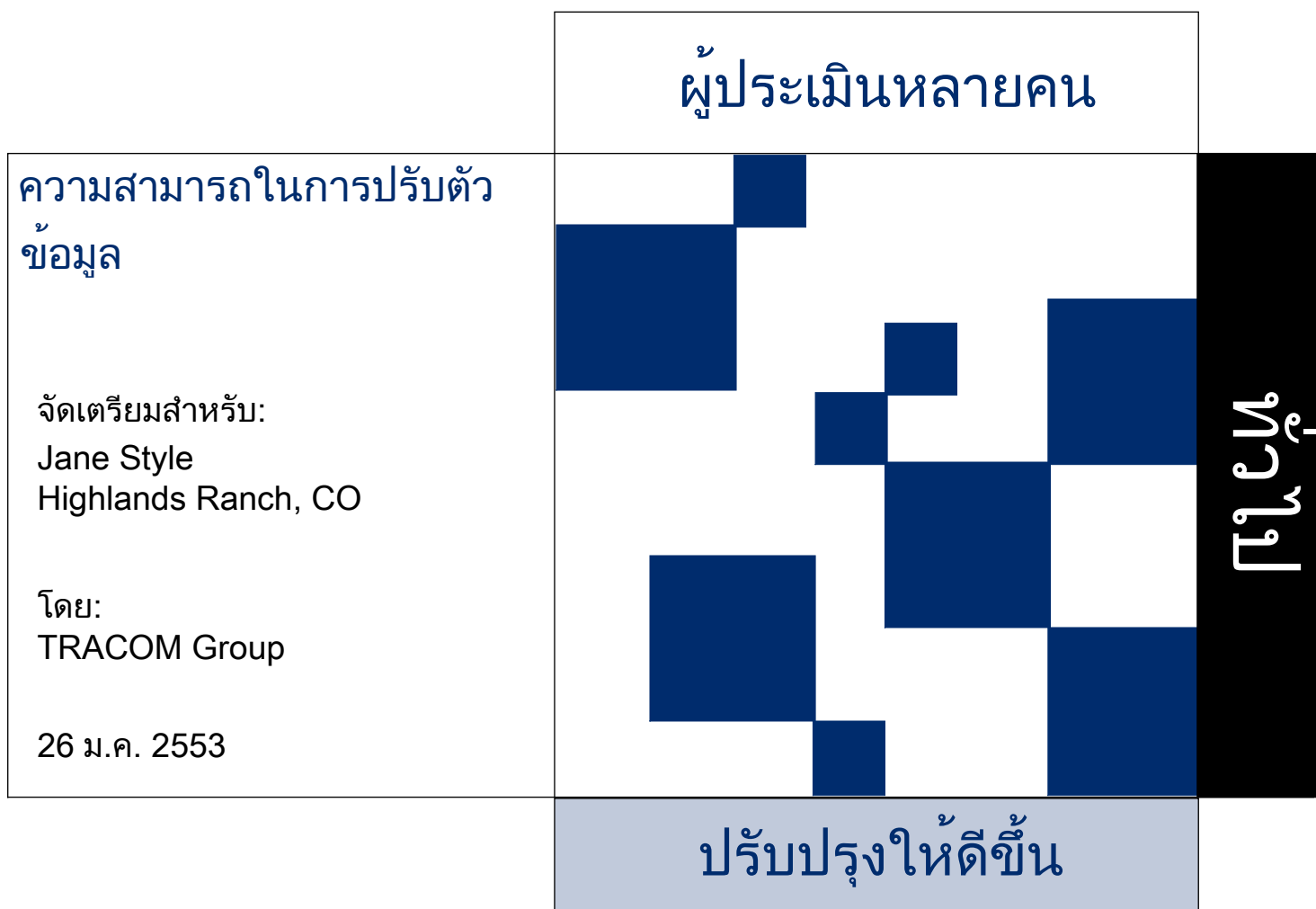
### รูปแบบทางสังคมของคุณมีวิธีการสร้างให้เกิดขึ้น

แต่ละคนจะมีพฤติกรรมที่เป็นจุดด้อย รูปแบบการผลักดันมักจะเร่งดำเนินการและชี้นำกิจกรรมโดยไม่สนใจฟังเสียงรอบข้าง รูปแบบที่เป็นมิตรมักจะคุ้นเคยและเข้ากับผู้อื่นได้เป็นอย่างดี แม้วาอาจจะไม่เห็นด้วยกับทิศทางของการกระทำนั้นๆ ก็ตาม ผู้ที่มีรูปแบบเน้นการแสดงออกมักจะหันหันพลิ้นแล่น โดยไม่คำนึงถึงผลจากการกระทำทั้งหมดของตัวเอง ผู้ที่มีรูปแบบใช้การวิเคราะห์มักจะติดกับเรื่องรายละเอียด ทางเลือก โดยไม่มีจุดยืนที่เด็ดขาดเกี่ยวกับปัญหา แนวโน้มที่เกี่ยวข้องกับรูปแบบเหล่านี้ทั้งหมดอาจทำให้เกิดความตึงเครียดสำหรับผู้อื่นได้

### ความท้าทายของคุณ: ใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นอย่างมีประสิทธิภาพ

อย่าคาดหวังว่าผู้อื่นจะออกนอกทางเดินของตัวเองเพื่อที่จะให้ความสะดวกสบายแก่คุณ คุณต้องตัดสินใจว่าจะทำอะไรเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้อื่นและทำให้ความสัมพันธ์มีประสิทธิภาพสำหรับทั้งสองฝ่าย

# SOCIALSTYLE<sup>SM</sup> & Versatility

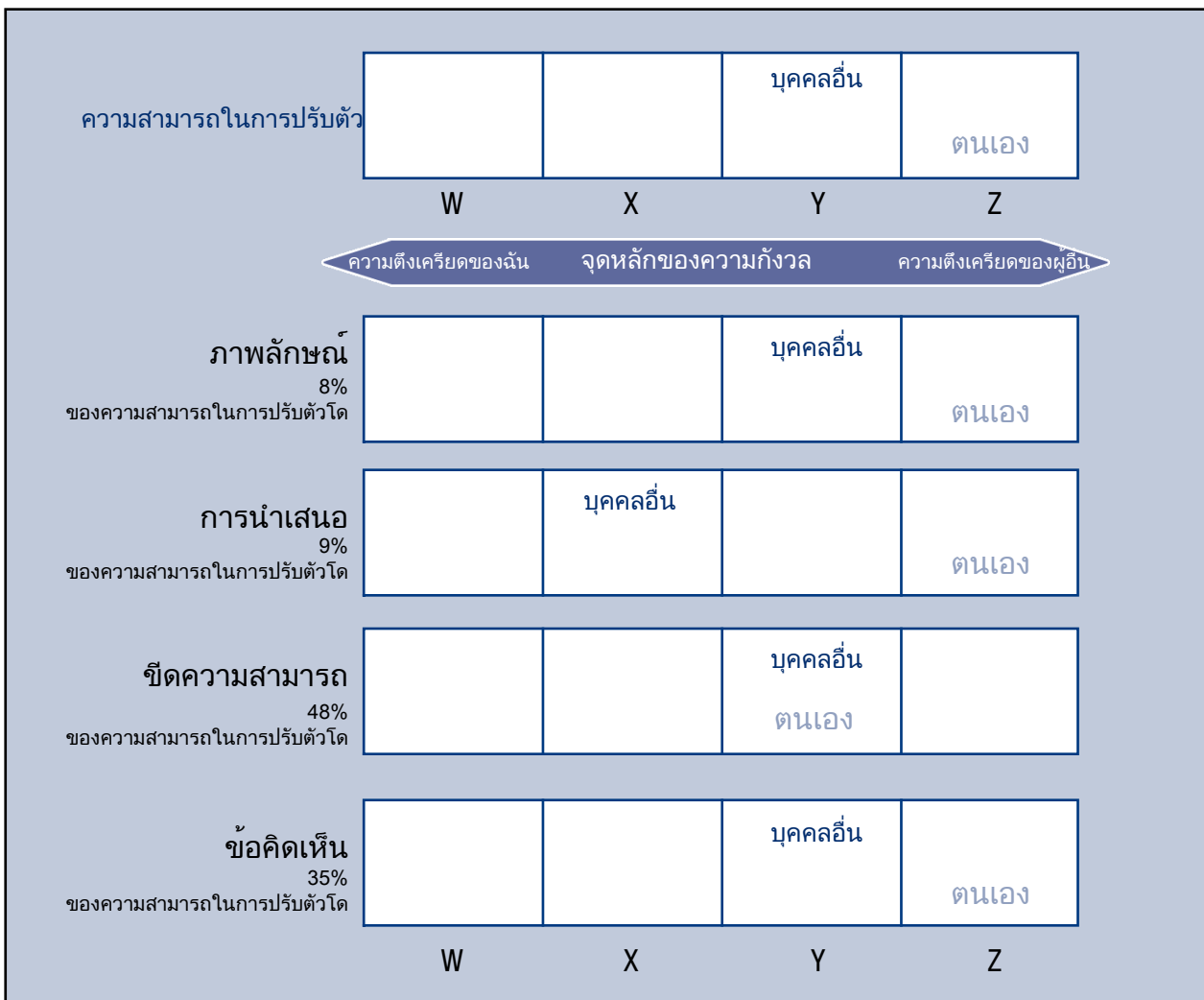




## ส่วนที่ 2: ความสามารถในการปรับตัวของคุณ

### ความสามารถในการปรับตัวคืออะไร

ข้อมูลความสามารถในการปรับตัวจะขึ้นกับคำตอบที่ได้รับจากบุคคลอ้างอิงของคุณ (เพื่อนร่วมงาน พนักงาน และผู้อื่นที่คุณให้ชื่อไว้) สำหรับชุดคำถามที่ว่าพวกเขารับรู้พฤติกรรมของคุณในที่ทำงานอย่างไร คำตอบเหล่านี้จะถูกรวมไว้เพื่อสร้างมิติเกี่ยวกับพฤติกรรมของคุณและจะให้ความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับระดับของความสามารถในการปรับตัวและการยอมรับทางสังคมที่คุณได้รับรู้ ภาพรวมข้อมูลความสามารถในการปรับตัวแบบย่อระบุไว้ด้านล่าง ตามด้วยข้อมูลเฉพาะสำหรับภาพลักษณ์ การนำเสนอ ขีดความสามารถ และข้อคิดเห็น





## ความสามารถในการปรับตัวโดยรวม-: Y

บุคคลอ้างอิงของคุณระบุว่า โดยทั่วไป คุณจะได้รับรู้ถึงผลกระทบจากพฤติกรรมของคุณที่มีต่อผู้อื่น ซึ่งสร้างความประทับใจว่า คุณตระหนักถึงความต้องการตามรูปแบบของผู้อื่น บุคคลอ้างอิงของคุณยังระบุว่า คุณมีแนวโน้มที่จะสนองความต้องการตามรูปแบบของผู้อื่น ขณะทำให้แน่ใจว่าคุณสมหวังตามความต้องการของตนเอง คุณดูยืดหยุ่นและเข้าอกเข้าใจเมื่อติดต่อกับคนที่มีลักษณะแตกต่างจากคุณ

เพราะข้อมูลความสามารถในการปรับตัวโดยรวมขึ้นอยู่กับขอบเขตของพฤติกรรมที่กว้าง มันจึงเป็นเพียงเครื่องมือทั่วไปที่วัดความสามารถในการปรับตัวของคุณและการยอมรับที่คุณได้รับจากผู้อื่น สำหรับข้อมูลที่เจาะจงยิ่งขึ้นว่าผู้อื่นมองคุณอย่างไร ให้อ่านข้อมูลความสามารถในการปรับตัวแต่ละขอदानล่าง ข้อมูลเหล่านี้เสนอแนะด้านที่ค่อนข้างแข็งแกร่งและอ่อนแอของคุณ และช่วยให้คุณเห็นโอกาสที่จะพัฒนาพฤติกรรมที่จะเพิ่ม (หรือรักษาไว้) ความสามารถในการปรับตัวและการยอมรับทางสังคมของคุณได้



## ภาพลักษณ์: Y

ผู้ร่วมงานของคุณมองว่าคุณเป็นคนที่ตามปกติแต่งตัวอย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ เครื่องแต่งกายและการแต่งตัวของคุณตรงกับความคาดหวังของกลุ่มบุคคลอ้างอิงของคุณ อีกทั้งคุณปรับเครื่องแต่งกายและรูปร่างหน้าตาของคุณให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสภาพแวดล้อมที่แตกต่างตามปกติ ตัวอย่างเช่น แต่งกายเป็นทางการยิ่งขึ้นเพื่อให้เข้ากับกับสถานการณ์

นอกเหนือจากการแต่งกาย บังคับอื่นๆ อาจมีผลต่อทัศนคติของผู้คนที่ติดต่อภาพลักษณ์ของคุณได้ ตัวอย่างเช่น ความประทับใจแรกเริ่มที่ผู้อื่นมีต่อคุณ อาจได้รับผลกระทบจากวิธีการที่คุณเดินเข้ามาในห้อง หรือวิธีที่คุณนั่งและตอบสนองระหว่างการประชุม ความคาดหวังที่ผู้อื่นมีต่อบทบาท และ/หรือ ตำแหน่งของคุณ ยังอาจกระทบต่อทัศนคติแรกเริ่มของพวกเขาที่มีต่อภาพลักษณ์ของคุณ ตัวอย่างเช่น ผู้จัดการอาวุโสคนหนึ่งใส่กางเกงสีเทาและเสื้อยืดคอโปโลเข้าประชุมกับลูกค้า ยอมรับภาพลักษณ์ที่แตกต่างอย่างมากจากผู้จัดการอาวุโสที่สวมเครื่องแต่งกายธุรกิจอย่างเป็นทางการ ในบางอุตสาหกรรม การแต่งกายลำลองเช่นนี้เป็นที่ยอมรับและไม่เป็นที่สังเกต ในอุตสาหกรรมอื่นๆ กลับเรียกความสนใจและส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของผู้สวมใส่

แม้คุณจะแต่งกายและนำเสนอตัวคุณเองในแบบที่สอดคล้องกับความคาดหวังของผู้อื่นตามปกติ การตรวจสอบตัวเองเป็นครั้งคราวเพื่อให้มั่นใจว่าภาพลักษณ์ของคุณสนับสนุนการปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่นที่ได้ผลอย่างเพียงพอเป็นความคิดที่ดี



## การนำเสนอ: X

เมื่อนำเสนอต่อกลุ่มผู้ฟัง บุคคลอ้างอิงของคุณระบุว่าคุณสื่อสารความคิดของคุณได้อย่างชัดเจนและมีประสิทธิภาพโดยส่วนใหญ่  
คุณพูดด้วยโทนเสียงและระดับเสียงที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ฟัง เมื่อนำเสนอต่อกลุ่มผู้ฟัง  
บุคคลอ้างอิงของคุณระบุว่าคุณสามารถปรับภาษาและรูปแบบการสื่อสารของคุณอย่างมีแบบแผนให้เหมาะสมกับผู้ฟังของคุณโดยเฉพาะ  
ตัวอย่างเช่น หากสถานการณ์เรียกร้องให้ใช้ภาษาธรรมดาแทนภาษาเฉพาะวงการ คุณก็สามารถปรับให้เข้ากับข้อกำหนดนี้ได้เสมอ

แม้คุณอาจนำเสนอตัวเองต่อกลุ่มผู้ฟังได้ดีเป็นปกติ คุณอาจต้องระมัดระวังเป็นพิเศษเมื่อพูดถึงหัวข้อที่คุณไม่ชำนาญ  
หรือพูดต่อผู้ฟังที่ไม่คุ้นเคย ด้วยการสังเกตภาษากายและการถามคำถามอื่น เพื่อให้แน่ใจว่าคุณกำลังสื่อสารอย่างได้ผล



## ขีดความสามารถ: Y

บุคคลอ้างอิงของคุณบอกว่าคุณเป็นคนที่วางใจได้ในสถานการณ์ส่วนใหญ่ ยิ่งในด้านความชำนาญและความสามารถเฉพาะตัวของคุณ คุณยังได้รับการวางใจอย่างมาก คุณเป็นที่รับรู้ว่ามีควมรับผิดชอบต่องานของคุณและเสร็จทันกำหนดเวลาสำคัญเป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะเวลาที่สถานการณ์อยู่ภายใต้การควบคุมของคุณ ในสถานการณ์ส่วนใหญ่ บุคคลอ้างอิงของคุณรู้สึกวางใจให้คุณทำงานสำคัญได้อย่างสบายใจ เพราะคุณมีความรับผิดชอบและทำงานที่ได้รับมอบหมายได้สำเร็จ ในสถานการณ์อื่นๆ ที่คุณไม่ใช่บุคคลแรกที่พวกเขาคิดถึง คุณอาจพิจารณาว่าคุณต้องเพิ่มขีดความสามารถในด้านใด และคุณต้องทำอะไรเพื่อทำให้ความสามารถเหล่านั้นดีขึ้น

บุคคลอ้างอิงของคุณระบุว่าคุณมักปรับตัวเข้ากับงานที่ไม่คุ้นเคยได้ดี และเปลี่ยนแปลงไปสู่ข้อกำหนดหรือลำดับความสำคัญของงานใหม่ได้อย่างรวดเร็ว คนอื่นรู้สึกว่าคุณค่อนข้างมีมุมมองที่ยืดหยุ่น และคุณพิจารณาทัศนคติของผู้อื่นในสถานการณ์ส่วนใหญ่ ผู้ร่วมงานของคุณระบุว่า你不สะทกสะท้านกับความคลุมเครือ และสงบนิ่งเป็นส่วนใหญ่เมื่อเผชิญกับปัญหาที่ไม่คาดคิด

คุณถูกมองว่าเป็นคนมีความสามารถในการเสนอความคิดริเริ่มหรือวิธีการและความคิดที่สร้างสรรค์ โดยปกติ คุณสามารถที่จะระบุปัจจัยสำคัญ กระตุ้นให้ผู้อื่นเสนอข้อมูลที่ริเริ่มสร้างสรรค์ และคุณจะไม่ฟังวิธีการที่ “พิสูจน์แล้วว่าถูกต้อง” โดยไม่คิดหาวิธีการใหม่ๆ อาจเหมาะสมกว่าโดยไม่จำเป็น

ผู้อื่นกล่าวว่าคุณเป็นคนมองโลกในแง่ดีในสถานการณ์ส่วนใหญ่ พวกเขาว่าคุณเข้าหาสถานการณ์ด้วยทัศนคติที่ดี และมักคงไว้ซึ่งการมองโลกในแง่ดีในช่วงเวลาที่มีปัญหา พวกเขาระบุด้วยว่า คุณสามารถมองว่าความล้มเหลวเป็นสถานการณ์ที่จัดการได้ตามปกติ และไม่มีที่ท่าว่าจะกล่าวโทษผู้อื่นสำหรับปัญหาเหล่านี้ การรักษาไว้ซึ่งการมองโลกในแง่ดีช่วยให้คุณได้รับการยอมรับทางสังคม เพราะไม่เพียงทำให้สภาพแวดล้อมในการทำงานน่าอยู่ขึ้น แต่ยังถ่ายทอดลักษณะที่เป็นบวกไปยังผู้อื่น ซึ่งเพิ่มความเป็นไปได้ในการทำงานที่ยากให้สำเร็จ



## ข้อคิดเห็น: Y

บุคคลอ้างอิงของคุณมองว่าคุณเป็นคนที่ในสถานการณ์ส่วนใหญ่แสดงความห่วงใยผู้อื่น และตระหนักถึงหรือรู้สึกถึงอารมณ์ของพวกเขา รูปแบบการสื่อสารระหว่างบุคคลของคุณมีส่วนทำให้ผู้อื่นตระหนักว่าคุณใส่ใจพวกเขา ผู้ร่วมงานของคุณเห็นว่าโดยปกติคุณสามารถปรับวิธีการสื่อสารของคุณกับแต่ละคนตามสถานการณ์ และผู้คนรู้สึกว่าคุณรับฟังและเข้าใจความต้องการหรือลำดับความสำคัญของพวกเขาเป็นส่วนใหญ่

การสร้างแตกต่างระหว่างการเข้าใจกับการเห็นด้วยเป็นสิ่งสำคัญ การเข้าใจความรู้สึกของผู้อื่นไม่จำเป็นว่าคุณจะต้องเห็นด้วยกับพวกเขา ความพยายามที่จะเข้าใจความคิดของผู้อื่นจะนำมาซึ่งการจัดการที่มีทักษะและความสัมพันธ์ในการทำงานที่ดีขึ้น ความพยายามที่จะเข้าใจผู้อื่น และการแสดงออกอย่างมีประสิทธิภาพว่าคุณเข้าใจ จะส่งผลโดยตรงต่อความสามารถในการเสนอข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์และการฝึกสอนที่ถูกเวลาของคุณ ซึ่งจะสำคัญ โดยเฉพาะเมื่อคุณเป็นหัวหน้าคนอื่น ยิ่งไปกว่านั้น ความสามารถในการเข้าใจความรู้สึกผู้อื่นของคุณ จะส่งผลให้คุณสามารถเข้าใจความต้องการของผู้อื่นอย่างถ่องแท้ และเต็มใจที่จะเสนอความคิดหรือความช่วยเหลือที่ตรงกับความต้องการเหล่านั้น

บุคคลอ้างอิงของคุณระบุว่าคุณเป็นคนชอบสังคมที่พัฒนาและคงไว้ซึ่งความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ร่วมงานโดยส่วนใหญ่ คุณพยายามอย่างเหมาะสมที่จะคบค้าสมาคมกับผู้อื่นและสร้างความสัมพันธ์ ซึ่งอาจเป็นผลประโยชน์สืบไปสำหรับคุณ ในสถานการณ์ส่วนใหญ่ ทักษะระหว่างบุคคลของคุณช่วยให้คุณอ่านและเข้าใจความสัมพันธ์สำคัญภายในองค์กรของคุณได้อย่างถูกต้อง เพื่อคงไว้ซึ่งการตอบรับที่เป็นประโยชน์จากผู้อื่น จึงพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลกับผู้ร่วมงานให้เข้มแข็งต่อไป