

SOCIALSTYLESM & Versatility

Çoklu Değerlendirme

SOSYAL STİL

Profili

Profil Sahibi:
Jane Style
Highlands Ranch, CO

Hazırlayan:
TRACOM Group

21 Kas 2008

EVRENSEL

ZENGİNLEŞTİRİLMİŞ



Raporunuz iki bölüm olarak düzenlenmiştir.

■ Bölüm 1: SOSYAL STİLİNİZ

Bu bölüm, referans grubunuzun yanıtlarına dayanan SOSYAL STİLLER Çoklu Değerlendirici Profili sonuçlarını vermektedir. Bu aynı zamanda, kendi davranış stilinizi sizin nasıl algıladığınızı da içermektedir. SOSYAL STİL pozisyonunuzu gösteren bir SOSYAL STİL profili grafiği göreceksiniz, ardından da sonuçlarınızın yorumlarına ulaşacaksınız. Bu bölüm ayrıca sonuçlarınızı nasıl anlamanız gerektiğini açıklayan bilgileri, diğer SOSYAL STİL pozisyonlarının açıklamalarını ve SOSYAL STİL ile ilgili "önemli hatırlatmalar"ı da içermektedir.

■ Bölüm 2: Çok Yönlülüğünüz

Bu bölüm, Çok Yönlülük Çoklu Değerlendirme Profili sonuçlarınızı içermektedir. SOSYAL STİLinize bakılmaksızın, referans grubunuzla nasıl etkileşim içinde olduğunuza ilişkin bilgilere ulaşacaksınız. Genellikle kendi ihtiyaçlarınızı karşılamaya mı, yoksa iş arkadaşlarınızın ihtiyaçlarını karşılamaya mı odaklandığınızı öğreneceksiniz.



■ Bölüm 1: SOSYAL STİLİNİZ

SOSYAL STİL Profili Nedir?

SOSYAL STİL Profili, sizin davranışlarınızı başkalarının nasıl gördüğünün bir tanımlamasıdır. Onlarca yıllık araştırmaya dayalıdır ve tüm yaş gruplarından ve farklı geçmişleri olan yetişkinler için geçerliliği kanıtlanmıştır. Profil, bireyin kişiliğinin değil, davranışının başkaları tarafından nasıl görüldüğünü belirtir.

Profilinizi Nasıl Görmelisiniz?

Profil ve rapor, hakkınızdaki anketi tamamlamak için davet ettiğiniz kişilerin bakış açısıyla sizin davranışlarınızla ilgili üzerinde uzlaştıkları bir genelleme sunar. Bu kişiler, her günkü davranışları tanımlayan bir dizi soruyu yanıtladılar. Yalnızca gördüklerini ifade ettiler. Ekteki rapor, sizin kişisel tanımınız değil, davranışlarınıza en uygun Profil kategorisinin bir tanımıdır. Raporunuz, sizin SOSYAL STİL pozisyonunuzun benzerine sahip tüm kişilere gönderilen raporla tıpa tıp aynıdır.

Uyarılar

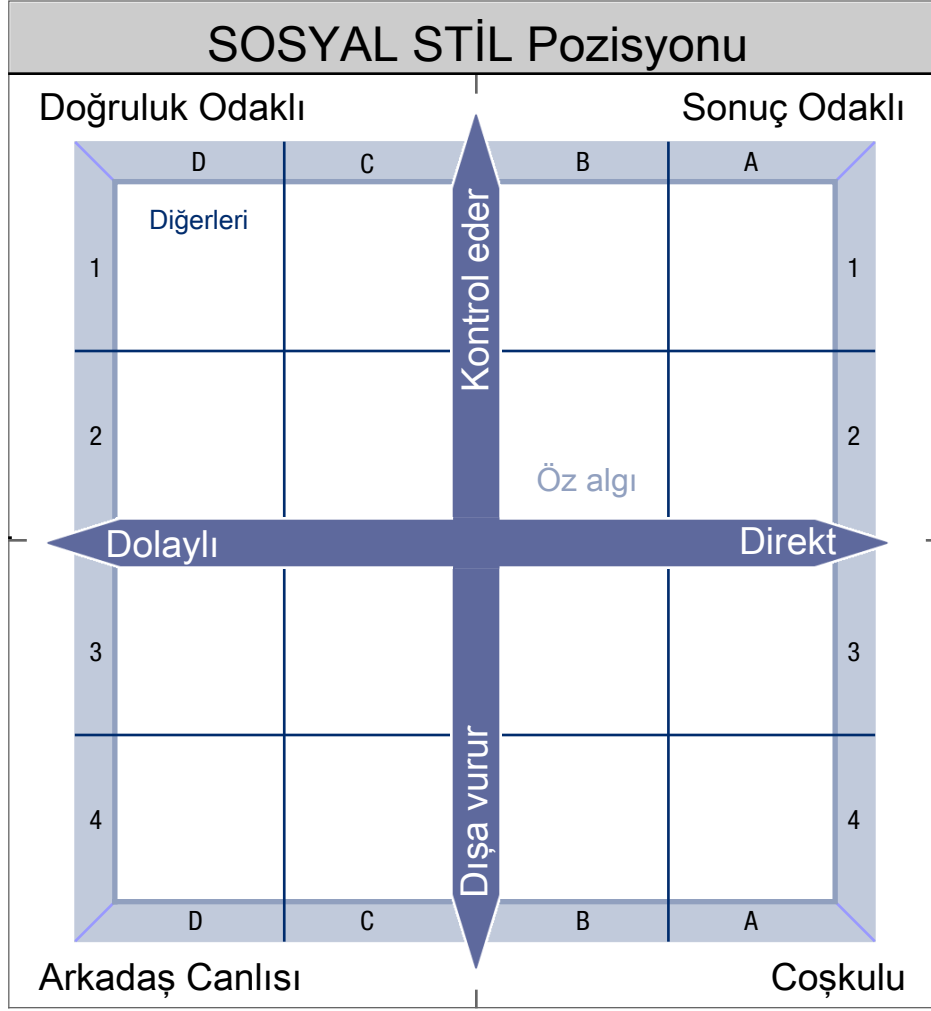
Profildeki pozisyonunuzu, diğerlerinin sizin tipik davranışlarınız olarak gördükleri bir davranışlar aralığının merkezi olarak görmelisiniz. Büyük oranda, tanıdıklarınızın sizden beklentisi bu yönde. Profildeki A, B, C, D ve 1, 2, 3, 4 kategorilerini ayıran çizgiler sizi daha iyi tanımlamak için kullanılmaktadır, sınırlayıcı olarak düşünülmemelidir. İçindeki insanların tümünün aynı olduğu kutular oluşturmayıp, davranışsal benzerliklerin görülebileceği alanları ifade ederler. Ayrıca, bitişik kategorideki insanlara benzer görülmektesiniz, ama profil modelindeki bir kategoriden ne kadar uzaktaysanız, o kategorinin gözlemlenen davranışları da sizinkinden o denli farklıdır.

Öneriler

Rapordaki ifadelerden bazılarını kolay kabul edilebilir bulacaksınız, bazılarını ise daha zor. Bazı yorumları kategori için doğru, ancak kendi şahsınız için yanlış olarak kabul etmek isteyebilirsiniz. Raporu hemen reddetmeyin. Kendinize, diğerlerinin sizi neden böyle görmüş olabileceğini sorun. Kendinizle ilgili düşünce ve duygularınızın çoğu diğer insanlarla gözlenebilir değildir. Gözlenebilir ve her zamanki davranışlarınız, kendinizle ilgili inandıklarınızın diğerlerince görülmesini engellemiş olabilir. SOSYAL STİL Profiline en önemli özelliği, dikkatinizi kendi duygularınızdan çok diğerlerinin ne gördüğüne ve nasıl tepki verdiğine çevirmesidir. İçinizdeki duygular önemlidir, ama diğer insanların algılarının gerçekliği de önemlidir.

Son Not

SOSYAL STİL pozisyonunuzu, yani gözlenebilir davranışlarınızın tanımlamasını kabul edebilirsiniz, diğerleri üzerindeki etkinize ilgili birşeyler de öğrenirsiniz. İnsanlarla verimli ilişkiler oluşturmak için, onlara uygun gelecek biçimde davranmaya yeterince özen göstermelisiniz. Kendi Stilinizin farkında olmak ve dolayısıyla başkalarının sizden nasıl farklılıklar gösterdiğini bilmek, insanlarla ilişkilerinizde uygun değişiklikler yapmak için en iyi dayanaktır.



SOSYAL STİL Pozisyonu: Doğruluk Odaklı D1

SOSYAL STİL puanınızın bulunduğu çeyrekteki Stil metnini gözden geçirin. Diğer Stil Kategorilerine bakmak da aydınlatıcı olacaktır.

DOĞRULUK ODAKLI STİL = Dolaylı + Daha Kontrollü Davranış

Doğruluk Odaklı Stildeki kişiler, hayatı gerçeklere, prensiplere, mantık ve tutarlılığa dayalı yaşarlar. Doğruluk Odaklı Stile sahip insanlar, dünya hakkındaki genel görüş ve kuramlarına uygun düşecek biçimde davranma eğilimindedir. Başkalarının coşkusuz, soğuk ve insanlarla bağları zayıf kişiler olarak görülebilirler. İyi bir planlamacı, düzenleyici ve görevleri sistematik biçimde ele alma becerisine sahip sorun çözücü kişi imajı verirler. Gerçeklere, mantığa ve düşüncenin ciddi organizasyonuna duyduğu, "doğru" olma arzusuyla iki kat güçlenmiş ilgisi nedeniyle, Doğruluk Odaklı Stil insanı çoğunlukla görüş belirtme konusunda isteksizlik sergiler. Mantıksız veya tutarsız kararlar verme ihtimalini ortadan kaldırmak için, dikkat edilmesi gereken tüm olasılıkları analiz etme ihtiyacı duyarlar. Doğruluk Odaklı Stildeki kişi için prensiplere duyulan inanç, kişisel tatminden daha önemli görünmektedir.



■ SOSYAL STİL Pozisyonu: Doğruluk Odaklı D1

SOSYAL STİLİNİZİN davranışsal artı ve eksileri hakkında daha çok şey öğrenmek için aşağıda verilen bilgileri inceleyin

Diğerleri davranışınızı şöyle değerlendiriyor:

"Sistematik, titiz, ciddi". Referanslar sizin stilinizde birinin sessiz ama yetenekli olduğunu düşünüyor.

İş merkezli çalışmayı sevdiğinizden, tek başınıza ya da küçük gruplarla çalışmak sizin avantajınıza olabilir. Diğerleri özel olarak yetkin olduğunuz bir hususta kendinizi gösterme fırsatınız olmadığı sürece ve özellikle aşına olmadığınız konular karşısında sizi oldukça çekimser buluyor. Öz denetimi yüksek birisiniz ve hayata duygusal olmayan, mantıklı bir yaklaşım içerisindeyiz.

Davranışsal artılarınız:

Sizin doğruluğa ve eksiksizliğe olan fark edilir adanmışlığınız, sonuç odaklı işler için kesinlikle bir beceridir. İnsanlar proje iyi tanımlandığında iyi iş çıkartacağınız konusunda size güvenebilirler.

Siz ve sizin gibi kişiler bir uzman olarak, karmaşık problemleri çözebilir ve etkili olarak çalışabilirler. Danışmanlık yaptığınız durumlarda en etkili şekilde çalışırsınız. Fakat, ancak gerekli olan tüm değişkenlere ve bilgiye sahip olduğunuzda bağımsız kararlar alabilirsiniz.

Davranışsal eksileriniz:

Siz ve sizin gibi kişiler; insanlara temkinli, dikkatli ve soyut gelebilir. Fikirlerinizi sunmak için başlamaya isteksiz görünebilirsiniz ve böylece diğerlerinin kararlarını muktadir olduğunuz kadar etkileyemeyebilirsiniz.

Her şeyin düzenlenmiş olduğu bir ortama şiddetle ihtiyaç duyduğunuzda, siz ve sizin gibi insanlar tüm zamanınızı muhtemel çatışma ve karışıklığın giderilmesi için harcayabilirsiniz ki, bu sizin için gerekliliktir. Fakat diğerleri sizde gördükleri bu belirsizlikten yılgınlığa düşebilirler. Diğerleri için artık kararın alınması gereken zaman aşıyor olduğunda siz karara ilişkin tüm alternatifleri değerlendirmek konusunda çok istekli olabilirsiniz.



ARKADAŞ CANLISI STİL = Dolaylı + Duygularını Dışa Vuran Davranış

Arkadaş Canlısı Stilindeki kişi, ilişki odaklıdır. Bu stilde olanlar, dünyayı bireysel bazda yorumlarlar ve insanlar arasındaki ilişki ve duygulara önem verirler. İşlerin diğer insanlarla birlikte ve onların aracılığıyla yapılmasını tercih ederler. Arkadaş Canlısı Stilindekiler, diğerlerinin davranışlarında kişisel motivasyon nedenleri ararlar. Bazılarının elindeki bilgilere dayanarak, veya durum gerektirdiği için, ya da geleceği daha heyecan verici ve ilginç kılma arzusuyla tepki vermelerini anlamakta güçlük çekerler. Arkadaş Canlısı kişinin diğerlerine duyarlılığı, sosyal ortamlara keyif, sıcaklık ve zindelik katar. Genellikle iyi takım oyuncusu olurlar. İnsanlar, Arkadaş Canlısı kişilerle kolaylıkla iletişim kurar ve kendileriyle ilgili pek çok şeyi onlarla paylaşırlar. Çoğunlukla rahat ve bilineni tercih ederler. Kişisel risk taşıyan ve çatışma ihtimali olan kararlardan kaçınma eğilimindedirler. Bunun sonucunda, durum aksini gerektirse bile ağır ve değişmeye isteksiz görülebilirler.

SONUÇ ODAKLI STİL = Direkt + Daha Kontrollü Davranış

Sonuç Odaklı Stildeki insanlar ne istediğini bilir gözüdürler ve kendilerini ilgilendiren herhangi bir şeyle ilgili kendi yargılarını belirtmekte güçlük çekmezler. Sloganları "Haydi bitirelim, hemen şimdi"dir. Gelecek veya geçmişe pek önem vermeyip, öncelikle mevcut zaman çerçevesine odaklanma eğilimindedirler. Sonuç Odaklılar hızlı, etkili ve meselenin esasına yönelik insanlar olarak görülürler. İstediklerinin ne olduğunu bilirler ve gecikmelere tahammülsüzdürler. Diğerlerinin duygularına veya kişisel ilişkilere çok önem vermezler. İlişkilere bu denli az önem verdikleri için, bazılarınca haşin, katı veya eleştirel bulunurlar. Başkaları, bu davranışı etkili ve kararlı bulabilir. Bu stildekiler, hedeflerine ulaşmak için gerekli gördükleri özgürlükleri kısıtlayan durumlarda güç kullanarak kontrolü ele almaya çalışırlar.

COŞKULU STİL = Direkt + Duygularını Dışa Vuran Davranış

Coşkulu Stile sahip insanlar, sezgisel görüşle ve spontan bir biçimde dikkatlerini geleceğe yoğunlaştırırlar. Diğerleriyle etkileşimlerinde hayal gücü kuvvetli ve yaratıcı kişiler olarak görülürler. Coşkulu Stildekiler coşku yaratabilirler. Davranışları, hayallerine dalıp gitmiş insanlar için ilham verici, heyecan verici ve eğlenceli olabilir. İlişkiler hakkındaki hislerine bağlı olarak çabuk karar verme eğilimindedirler. Bazıları Coşkulu Stil davranışlarını delişmen, ayakları yere basmayan ve aşırı duygusal görebilir. Katı gerçekler yerine görüş, sezgi ve hislerine dayalı hareket etme arzuları dolayısıyla, Coşkulu Stil davranışları hatalara ve sık sık yön değişikliklerine yol açabilir.

ÖZ ALGI VE DİĞERLERİNİN ALGISI

Profil sonuçlarınız, kendinizi nasıl gördüğünüze uysun ya da uymasın, diğerlerinin davranışlarınızı nasıl gördüğünü gösterir. "The TRACOM Group"un araştırmaları tutarlı bir şekilde, ölçümlerin %50'sinden fazlasında öz algının diğerlerinin algısından farklı olduğunu göstermiştir. Öz algınız diğerlerinin algısına ne denli yakınsa, iş yerinde saygı görme ve desteklenme ihtimaliniz de o denli artmaktadır.



■ Önemli Hatırlatmalar

En İyi SOSYAL STİL Pozisyonu YOKTUR

Stilinizle ilgili bilgi edinmenizin amacı, kendiniz hakkında daha çok şey öğrenmektir. Yeni edindiğiniz bilgiyle, daha üretken ve etkili bir birey haline gelebilirsiniz.

SOSYAL STİLiniz Tüm Kişiliğiniz DEĞİLDİR

Bazıları SOSYAL STİLe kişilik gözüyle bakmayı tercih eder. Kişiliğiniz, SOSYAL STİLinizden çok daha fazlasını kapsar. Umutlarınız, hayalleriniz, zekanız, değerleriniz ve sizi siz yapan diğer tüm şeyleri de içerir. Bir başka ifadeyle, SOSYAL STİLiniz, çok önemli olmakla birlikte, yine de kişiliğinizin bir parçasıdır.

SOSYAL STİL Profiliniz, Davranışlarınızda Bir Temayı Temsil Eder

Öyle ya da böyle, hepimiz kararlılık ve anlatımcılık boyutlarında farklı noktalara isabet eden davranışlar sergilemişizdir. Ama SOSYAL STİL, kendinizi genellikle sergiler gördüğünüz, ya da sergilemeyi tercih ettiğiniz davranış biçimidir; sizin davranışsal rahatlık alanınızdır.

Hepimizin davranışsal zayıflıkları vardır. Sonuç Odaklı Stildekiler, hemen harekete geçme ve diğerlerine kulak vermeksizin isteklerini dikte etme eğilimindedir. Arkadaş Canlısı Stilindekiler, hareket tarzını kabul etmeseler bile, boyun eğip kalabalığa uyma eğilimindedir. Coşkulu Stildeki insanlar ani tepkiler verir, eylemlerinin olası yansımalarını düşünüp taşınmazlar. Doğruluk Odaklı Stile sahip kişiler, kararlı bir duruş sergilemeyip detaylara ve olası seçeneklere gömülür. Stile bağlı tüm bu eğilimler, başkaları için gerginlik yaratabilir.

Zorlu Göreviniz: Diğerleriyle Etkili İlişkiler Kurmak İçin İlk Adımı Atın

Diğerlerinin size uyum sağlamak için kendi davranış biçimlerinin dışına çıkmasını beklemeyin. Onların ihtiyaçlarını karşılamak ve ilişkiyi her iki taraf için de verimli hale getirmek için neler yapmanız gerektiğine karar vermelisiniz.

SOCIALSTYLESM & Versatility

Çoklu Değerlendirme

Çok Yönlülük Profili

Profil Sahibi:
Jane Style
Highlands Ranch, CO

Hazırlayan:
TRACOM Group

21 Kas 2008

EVRENSEL

ZENGİNLEŞTİRİLMİŞ



Bölüm 2: Çok Yönlülüğünüz

Çok Yönlülük Nedir?

Çok Yönlülük profilleri, referanslarınız (meslektaşlarınız, iş arkadaşlarınız ve ismini verdiğiniz diğer kişiler) tarafından sizin işyerindeki davranışlarınızı nasıl algıladıklarına ilişkin bir dizi soruya verilen yanıtlara dayanmaktadır. Bu yanıtlar davranışlarınızla ilgili bir uzlaşma yaratacak biçimde birleştirildiler. Bu şekilde ortaya çıkan profiliniz, sizin algılanan sosyal kabul ve çok yönlülük düzeyinize ilişkin bir içgörü sağlayacaktır. Aşağıda, önce kısa bir Genel Çok Yönlülük Profili, arkasından da İmaj, Sunum, Yeterlik ve Geribildirim profilleri spesifik olarak verilmiştir.

Çok Yönlülük	W	X	Diğerleri	Z
	KENDİ GERGİNLİĞİM İLGİ ODAĞI DİĞERLERİNİN GERGİNLİĞİ			
İmaj Toplam Çok Yönlülüğün % 8'i			Diğerleri	Öz algı
Sunum Toplam Çok Yönlülüğün % 9'u		Diğerleri		Öz algı
Yeterlik Toplam Çok Yönlülüğün % 48'i		Öz algı	Diğerleri	
Geribildirim Toplam Çok Yönlülüğün % 35'i			Diğerleri	Öz algı
	W	X	Y	Z



Toplam Çok Yönlülük: Y

Referanslarınız, genellikle davranışlarınızın diğerleri üzerindeki etkileri hakkında farkındalığınızın yüksek olduğuna işaret ediyorlar. Bu da, diğerlerinin stillerinden ileri gelen beklentilerinin farkında olduğunuz algısını yaratıyor. Referanslarınız ayrıca kendi ihtiyaçlarınızı karşılarken diğerlerinin ihtiyaçlarının da tam olarak karşılandığından emin olmaya çalışmak gibi bir eğiliminiz olduğuna işaret ediyorlar. Kendinizinkinden farklı stillerdeki insanlarla birlikteyken esnek ve anlayışlı görünüyorsunuz.

Bütün çok yönlülük profili geniş bir aralıktaki davranışlara dayalı olduğundan, sizin çok yönlülüğünüzün ve diğerlerinden aldığınız sosyal desteğin yalnızca genel bir göstergesidir. Bu sebeple diğerlerinin sizi nasıl algıladığına ilişkin daha belirgin bir bilgiye ulaşabilmek için diğer profilleri de okuyabilirsiniz. Bu profiller, sizin görece güçlü ve zayıf yanlarınızı görmenizi sağlamak ve aldığınız sosyal desteği ve çok yönlülüğünüzü arttırmak (sürdürmek) üzere davranışlarınızı geliştirmenizi sağlayacak fırsatları değerlendirmenizde faydalı olur.



İmaj: Y

İş arkadaşlarınız sizi genellikle duruma uygun giyinen birisi olarak görüyorlar. Giyim tarzınız referans grubunuzun beklentileri ile örtüşüyor. Bunun da ötesinde, siz giyim kuşamınızı farklı ortam ve durumlara göre ayarlıyorsunuz, ortam gerektirdiğinde daha resmi giyinebilmek gibi.

Kılık kıyafete ek olarak başka faktörler de diğerlerinin imajınızla ilgili algısını etkiler. Örneğin, bir odaya girerken insanların sizinle ilgili ilk izlenimleri içeriye nasıl girdiğinizden ya da nasıl oturup, sorulara nasıl cevaplar verdiğinizden etkilenir. Diğerlerinin, sizin rolünüz ya da mevkiiniz ile ilgili beklentileri de imajınızla ilgili ilk algılarını etkiler. Örneğin, bir müşteri ile yapılan toplantıda spor kıyafetler giyinmiş bir üst düzey yönetici, takım elbise giymiş bir diğerinden oldukça farklı algılanacaktır. Bazı sektörlerde bu kıyafetler kabul görebilir ve fark edilmez, ancak başka bazı sektörlerde dikkat çeker ve kişinin imajını dolaylı olarak etkiler.

Her ne kadar diğerlerinin beklentilerini karşılar tarzda giyiniyor ve imajınızı oluşturuyor olsanız da, arada bir öz kontrolde bulunup imajınızın diğerleri ile olan iletişiminizi etkili bir şekilde sürdürmenizi sağlayıp sağlamadığını görmekte fayda var.



Sunum: X

Referanslarınız, bir gruba bilgi aktarırken genellikle anlatmak istediklerinizi açık ve etkili bir şekilde aktarabildiğinizi düşünüyorlar. Uygun bir ses tonu ile ve grubun seviyesine uygun bir şekilde konuşuyorsunuz. Özellikle bir gruba sunum yaparken konuşma dilinizi ve iletişim tarzınızı bilgi aktardığınız gruba göre ayarlamakta oldukça başarılısınız. Örneğin, durum teknik terimleri kullanmayıp konuyu basitleştirerek anlatmayı gerekli kılıyorsa, bu gerekliliğe kolaylıkla uyum gösterebiliyorsunuz.

Genellikle sunum konusunda oldukça başarılısınız fakat yine de kendi uzmanlık alanınızın dışında bilgiler aktarmanız gerektiğinde ya da bilgiyi aktaracağınız gruba aşına olmadığınızda, dinleyiciden gelecek mesajlara açık olmak konusunda daha fazla hassas davranıp iletişiminizin etkililiğini kontrol etmeyi ihmal etmemelisiniz.



Yeterlik: Y

'Referanslarınız, sizi birçok durumda güvenilir buluyorlar. Uzmanlık ve yeterlik alanlarınızda son derece itimat edilir birisiniz. Özellikle işler kontrolünüz altında olduğunda işiniz için sorumluluk alabilen ve önemli terminlere uyan birisi olarak görülmektesiniz. Birçok durumda referanslarınız taahhütlerinizi yerine getirdiğiniz ve elinizdeki işi tamamladığınız için, önemli işleri bitirmek ile ilgili size güvenebileceklerini düşünüyorlar. Bazı durumlarda ilk başvurdukları kişi siz olmadığınızda hangi yönlerinizi güçlendirmeniz gerektiğini ve bunun için neler yapabileceğinizi düşünebilirsiniz.

Referanslarınız yeni durumlara kolay adapte olduğunuzu, yeni iş gerekliliklerine ve önceliklerine çabuk geçiş yapabildiğinizi belirtiyorlar. Sizin bakış açınızda esnek olabildiğinizi ve başkalarının perspektiflerini de birçok durumda değerlendirdiğinizi düşünüyorlar. İş arkadaşlarınız belirsizlik karşısında rahat olduğunuzu ve birçok durumda beklenmedik zorlayıcı durumlar karşısında sakinliğinizi muhafaza edebildiğinizi düşünüyorlar.

Yeni fikirler önerebilme ve yaratıcı olabilme becerisine sahip biri olarak görülüyorsunuz. Problemleri tanımlamak konusunda başarılısınız, diğerlerini yaratıcı olmak konusunda cesaretlendiriyorsunuz ve yeni metotların daha uygun olabileceğini değerlendirmeden "denenmiş ve doğru" olanı kullanma eğiliminde değilsiniz.

Diğerleri sizi birçok durumda iyimser biri olarak tanımlıyor. Problemlere pozitif bir duruşla yaklaştığınızı ve sıkıntılar karşısında iyimserliğinizi muhafaza ettiğinizi söylüyorlar. Ayrıca işler ters gittiğinde bunun için başkalarını suçlamak yerine, yönetimsel hatalardan kaynaklandığını algılamak eğilimde olduğunuzu söylüyorlar. İyimserliğinizi sürdürmek sadece daha memnuniyet verici bir iş ortamı yarattığı için değil, ayrıca diğerlerine zorlu işlerin başarıyla tamamlanacağı olasılığını aşıladığı için sizin sosyal onay kazanmanızı sağlıyor.



Geribildirim: Y

Referanslarınız sizi çoğu zaman başkalarına ilgi gösteren, onların duygularının farkında olan ve duygularına hassasiyet gösteren biri olarak algılıyor. İnsanlarla olan iletişim tarzınız, sizin onlara karşı duyarlılığınızın farkına varmalarına katkı sağlıyor. İş arkadaşlarınız, şartlara bağlı olarak, insanlarla iletişim kurarken yaklaşımınızı kişilere göre uyarlayabildiğinizi düşünüyorlar. Ayrıca insanlar sizin onları gerçekten dinlediğinizi ve onların ihtiyaçlarını ve önceliklerini anladığınızı düşünüyorlar.

Anlamak ile aynı fikirde olmayı birbirinden ayırabilmek önemlidir. Diğerlerinin ne hissettiğini anlamak, onlarla aynı fikirde olmanızı gerektirmez. Diğerlerinin perspektifini anlamak için harcayacağınız çaba daha iyi yönetsel beceriler ve daha iyi iş ilişkileri kazanmanızı sağlayacaktır. Diğerlerini anlamak için çaba sarf etmek ve bu anlayışı gösterebilmek, yerinde ve zamanında ihtiyaç duyulan desteği vermeniz konusunda başarınızı arttıracaktır. Bu özellikle birilerinin yöneticisi durumunda olduğunuzda daha önemlidir. Aynı şekilde, diğerlerinin hissettiklerini, ihtiyaçlarını anlamak konusundaki yetkinliğiniz, onlara bu ihtiyaçları karşılayabilecek fikirler ve hizmetler önerebilmenizi de sağlayacaktır.

Referanslarınız, sizin sosyal biri olduğunuzu ve çoğunlukla iş arkadaşlarınızla iyi ilişkiler kurup sürdürdüğünüzü düşünüyorlar. Diğerleri ile kaynaşmak ve ilişkiler geliştirmek için yeterli çabayı gösteriyorsunuz ve bu da size sürekli fayda sağlıyor. Birçok durumda diğerleri ile olan başarılı ilişkileriniz, kurum içindeki önemli ilişkileri doğru bir şekilde görmenizi ve anlamlandırmanızı sağlıyor. Faydalı geribildirimler sağlayabilmek için iş arkadaşlarınızla güçlü ilişkiler kurmaya devam edin.