

SOCIALSTYLE® & Versatility

Multi-Rater

SOCIAL STYLE

Auswertung

Erstellt für:

Nambury Kang

von:

Sample Organization

Veranstaltung:

Style at Work

UNIVERSAL

ENHANCED

22 Feb 2013





■ 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

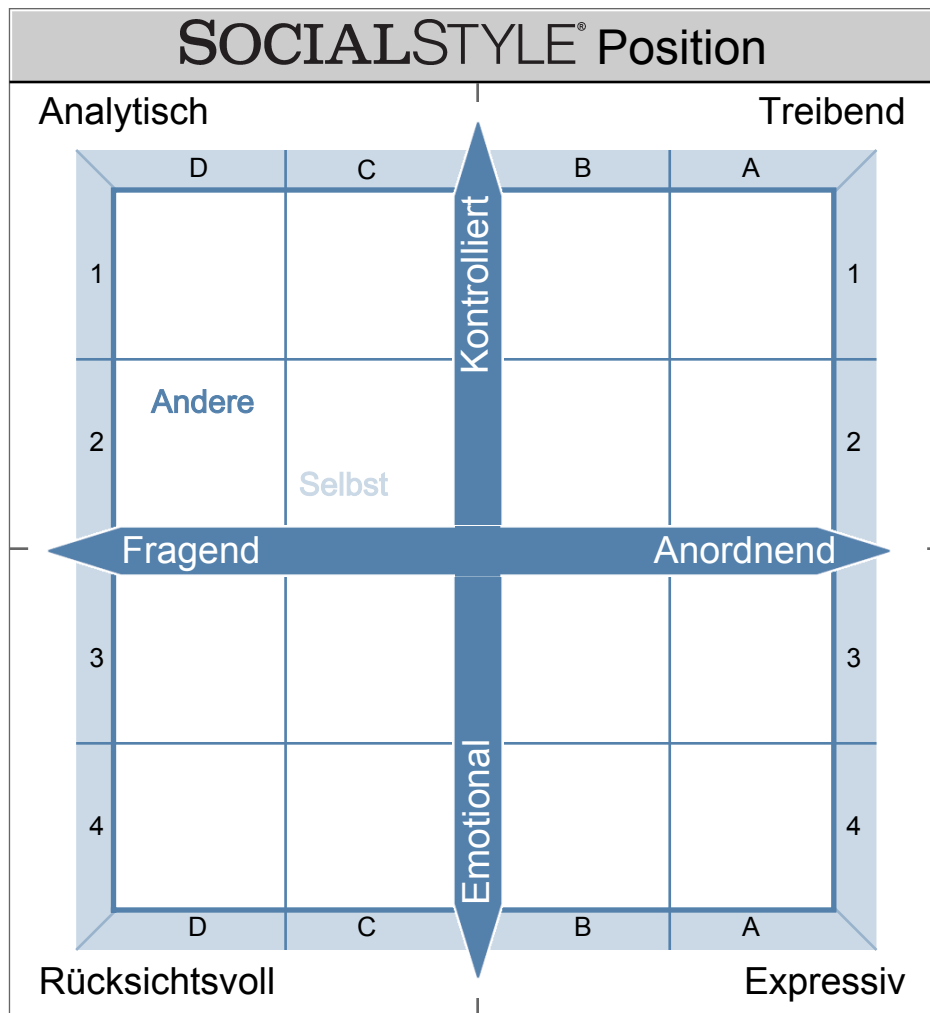
Sie sollten Ihre Position im Profil als Mittelpunkt der gesamten Bandbreite an Verhaltensweisen sehen, die andere als für Sie typisch betrachten. Dies ist weitgehend das Verhalten, das Ihre Bekannten von Ihnen erwarten. Die Linien im Profil, die die Kategorien A, B, C, D sowie 1, 2, 3, 4 voneinander 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 Profilmmodell 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 D2

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 = Einflussnahme durch Fragen + eher kontrollierter Gefühlsausdruck

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 D2

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

Andere beschreiben Ihr Verhalten folgendermaßen:

„bescheiden, fleißig und entgegenkommend“. Feedback-Geber geben an, dass jemand mit Ihrem Verhaltensstil reserviert und zurückgezogen wirkt und auf ruhige und anspruchslose Art arbeitet.

Kollegen/Mitarbeiter deuten an, dass Sie es vorziehen, Konflikte zu vermeiden und dass Sie zögern, sich in persönlichen und beruflichen Situationen klar gegenüber anderen zu behaupten. Feedback-Geber weisen auch darauf hin, dass Sie dann am besten zu arbeiten scheinen, wenn Sie in erster Linie für Ihre eigene Arbeit verantwortlich sind, anstatt sich durchsetzen zu müssen, um andere anzuleiten.

Positive Verhaltensweisen:

Ihre offenkundig konstante und zuverlässige Arbeitsleistung ist in einer stabilen und klar definierten Arbeitssituation ein echter Vorzug. Sie scheinen es zu bevorzugen, alleine zu arbeiten, und nur geringes Bedürfnis zu verspüren, auf andere Einfluss zu nehmen.

Aufgrund Ihrer beständig zuverlässigen Arbeitsweise reagieren Kollegen im Allgemeinen positiv auf Sie. Andere haben das Gefühl, dass Sie kaum einen aggressiven Standpunkt einnehmen würden, wenn Sie mit Meinungen oder Werten konfrontiert wären, die sich von Ihren eigenen unterscheiden. Stattdessen gelten Sie als tolerant gegenüber vielen Standpunkten.

Negative Verhaltensweisen:

Wie auch Personen mit ähnlichen Verhaltensmustern, können Sie auf viele Menschen übervorsichtig und fast zurückgezogen wirken. Deshalb wird Ihre Effizienz in einer Position, die erfordert, andere zu führen kaum erkannt, weil es Ihnen schwer fällt, anderen Anweisungen zu geben. Folglich erscheinen Sie effizienter, wenn Sie aufgrund Ihres technischen Fachwissens oder Ihrer durchsetzbaren Befugnis mit der Hilfe anderer Arbeiten erledigen.

Ihre scheinbare Reserviertheit veranlasst andere, Sie dazu zu bewegen, an Diskussionen teilzunehmen und dabei Ihre eigenen Ideen zu äußern. Da Sie nicht immer bereit sind dies zu tun, kann es passieren, dass Ihre Anwesenheit und Beiträge ignoriert werden.



RÜCKSICHTSVOLLER STIL = Einflussnahme durch Fragen + mehr emotionaler Gefühlsausdruck

Personen mit einem Rücksichtsvollem 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 Rücksichtsvolle 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 = Einflussnahme durch Anweisungen + eher kontrollierter Gefühlsausdruck

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 = Einflussnahme durch Anweisungen + mehr emotionaler Gefühlsausdruck

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 spaßig 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 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 Einflussnahme und Gefühlsausdruck 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 Rücksichtsvollen 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.

SOCIALSTYLE® & Versatility

Multi-Rater

Anpassungsfähigkeit

Auswertung

Erstellt für:

Nambury Kang

von:

Sample Organization

Veranstaltung:

Style at Work

UNIVERSAL

ENHANCED

22 Feb 2013

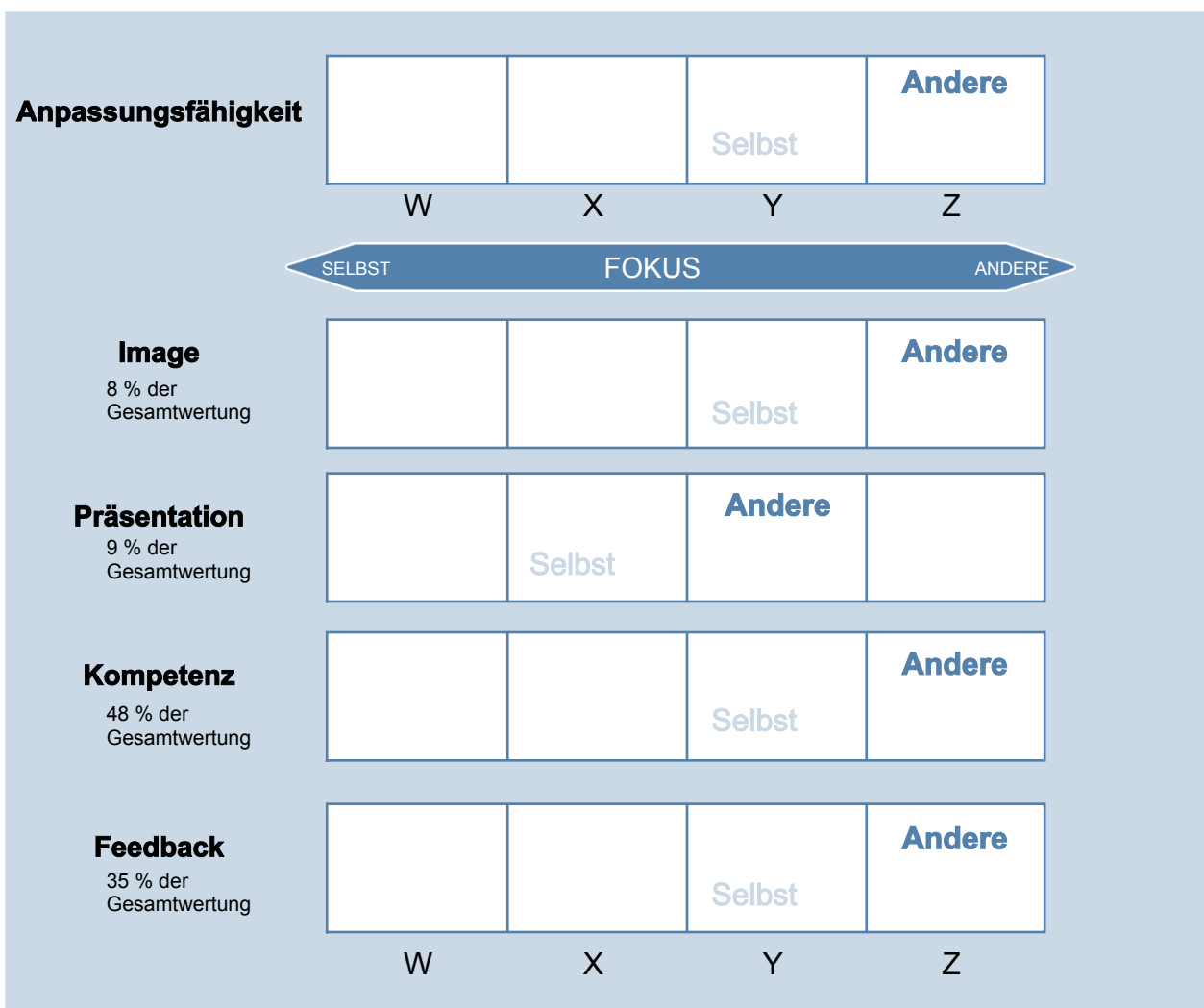




Ihre Anpassungsfähigkeit

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, wie hoch Ihre Anpassungsfähigkeit und soziale Akzeptanz wahrgenommen wird. Nachstehend finden Sie Ihr allgemeines Anpassungsfähigkeitsprofil sowie einzelne Auswertungen in Bezug auf Image, Präsentation, Kompetenz und Feedback.





Anpassungsfähigkeit gesamt: Z

Ihre Befragten geben an, dass Sie bei den meisten Interaktionen, auf sanfte und einfallsreiche Weise die Interessen und das Wohl anderer zu achten scheinen. Im Allgemeinen werden Sie als eine Person wahrgenommen, die effizient die Wirkung ihres Verhaltens auf andere kontrolliert, was den Eindruck vermittelt, dass Sie sich der Bedürfnisse anderer bewusst sind. Da Sie sich in der Interaktion mit Menschen, deren Stile sich von Ihren Stilen unterscheiden, als fair und kompromissbereit zu erweisen scheinen, gelten Sie als ziemlich geschickt im Umgang mit diesen Stilunterschieden.

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: Z

Ihre Kollegen/Mitarbeiter sehen Sie als jemanden, der sich der Situation nach angemessen kleidet. Ihre Kleidung und Ihr gesamtes Erscheinungsbild übertrifft sogar die Erwartungen Ihrer Referenzgruppe. Darüber hinaus passen Sie Ihre Kleidung und Ihr Erscheinungsbild sehr geschickt an unterschiedliche Situationen und Szenarien an; so kleiden Sie sich beispielsweise leger oder förmlich, je nach dem, wie dies die Situation 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, der sich förmlicher in Anzug und Krawatte kleidet. 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.



Präsentation: Y

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: Z

Ihre Feedback-Geber beschreiben Sie als eine äußerst zuverlässige Person, die Verantwortung für ihre Arbeit übernimmt und Termine normalerweise einhält. Sie geben an, dass Kollegen/Kollegen/Mitarbeiter sich auf Sie verlassen können, wenn wichtige Arbeiten anstehen, weil Sie Ihre Verpflichtungen erfüllen und auch schwierige Arbeiten erledigen.

Ihre Feedback-Geber sagen, dass Sie sich gut ungewohnten Situationen anzupassen scheinen und dass Sie sich schnell mit neuen Arbeitsanforderungen oder Vorgaben zurecht finden. Sie geben an, dass Ihre Standpunkte flexibel sind und Sie eine Vielzahl von Perspektiven berücksichtigen. Seien Sie sich jedoch darüber im Klaren, dass Sie als äußerst gewissenhafte Person dazu neigen, andere an Ihren eigenen hohen Ansprüchen zu messen, welche unter gewissen Umständen unrealistisch sein können. Sie werden allgemein als jemand wahrgenommen, der gut mit unvorhersehbaren Situationen umgehen kann und in Anbetracht unerwarteter Herausforderungen ruhig bleibt.

Ihre Feedback-Geber sehen in Ihnen eine kreative Person, die zur Lösung von Problemen neue Alternativen vorschlägt. Wenn sich neue Herausforderungen stellen, verlassen Sie sich nicht auf bekannte Konzepte sondern berücksichtigen neue Alternativen. Andere denken, dass Sie in der Lage sind, die Kernpunkte zu erkennen und Probleme zu vereinfachen, die zunächst komplex erscheinen. Sie sollten jedoch vermeiden, dass die hohe Priorität, die Sie Ihrer Verantwortung, dem Erfüllen Ihrer Verpflichtungen und dem Einhalten Ihrer Termine beimessen, Ihre Kreativität einschränkt.

Ihre Feedback-Geber haben den Eindruck, dass Sie eine optimistische Grundhaltung haben und dass Sie sich auch in schwierigen Zeiten eine spürbar positive Einstellung bewahren. Die Fähigkeit, sich Ihr hohes Maß an Optimismus zu bewahren, steigert Ihre soziale Bestätigung, weil es zu einem angenehmen Arbeitsumfeld beiträgt und weil es auch anderen eine positive Stimmung vermittelt, die die erfolgreiche Lösung schwieriger Aufgaben fördert.



Feedback: Z

Ihre Feedback-Geber nehmen Sie als jemanden wahr, der aktiv Interesse an anderen Personen zeigt und sich über deren Gefühle bewusst ist bzw. auf sie eingeht. Ihr zwischenmenschlicher Kommunikationsstil beeinflusst, wie andere Ihr Einfühlungsvermögen für sie wahrnehmen. Andere geben an, dass Sie in Einzelgesprächen fähig sind, Ihre Gesprächsführung auf die jeweiligen Umstände und unterschiedlichen Personen anzupassen und sie haben das Gefühl, dass Sie ihnen richtig zuhören und ihre Bedürfnisse und Prioritäten wirklich verstehen. Bei der Interaktion mit anderen stellen Sie meist sicher, deutlich verstanden zu haben, was Ihnen die anderen erzählen.

Ihrer Feedback-Geber führen an, dass Sie dazu tendieren, ein hohes Maß an Verständnis für andere zu zeigen, was wichtig ist, um nützliches Feedback und Coaching zur rechten Zeit zu geben. Gleichmaßen beeinflusst Ihr wahrgenommenes Einfühlungsvermögen Ihre Fähigkeit, die Bedürfnisse anderer zu verstehen und liefert anderen Ideen oder Hilfestellung, die diesen Bedürfnissen gerecht werden. Sie sollten sich jedoch darüber im Klaren sein, dass ein solch hohes Maß an Einfühlungsvermögen zuweilen für Sie zu einer persönlichen Anspannung führen kann. Wenn beispielsweise Entscheidungen getroffen werden müssen, die sich nachteilig auf Kollegen auswirken, für die Sie ein hohes Maß an Mitgefühl empfinden, könnte es Ihnen schwer fallen, die notwendigen Maßnahmen zu ergreifen.

Ihre Kollegen/Mitarbeiter/Kollegen/Kollegen/Mitarbeiter geben an, dass Sie sich am Arbeitsplatz sozial klug verhalten. Sie kultivieren und pflegen gute Beziehungen zu Kollegen und anderen wichtigen Personen. Der Einblick in wichtige Beziehungen, bedeutende Sachverhalte und Möglichkeiten innerhalb Ihres Unternehmen kann für Sie von großem Nutzen sein.