

SOCIALSTYLESM

TRACOM Sneak Peek

Excerpts from

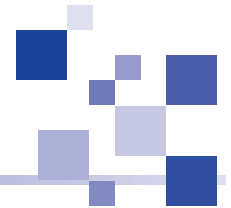
Leitfaden zum Selbstbild





Inhalt

Einleitung	1
Das SOCIAL STYLE-MODELL™	1
Worauf ist Ihr Verhaltensstil zurückzuführen?	1
Die SOCIAL STYLE- und Anpassungsfähigkeitskonzepte sind sinnvoll	2
SOCIAL STYLEsm-Grundlagen	3
Verhalten und Persönlichkeit	3
Verbale und nonverbale Verhaltensweisen	4
Verhalten vorhersagen	4
Verhaltensdimensionen	5
Die vier SOCIAL STYLE-Positionen	6
Ihr SOCIAL STYLE-Profil	6
SOCIAL STYLEsm – Profil Ihres Selbstbilds	7
Treibender Stil	8
Expressiver Stil	10
Liebenswürdiger Stil	12
Analytischer Stil	14
Wichtige Hinweise	16
Im Umgang mit anderen effektiver werden	17
Vier wesentliche Schritte	17
Die vier Bestandteile der Anpassungsfähigkeit	19
Image	20
Präsentation	21
Kompetenz	22
Feedback	23
Häufige Fragen	25



Einleitung

DAS SOCIAL STYLE-MODELL

Dieser Leitfaden soll Ihnen die SOCIAL STYLE-Konzepte vermitteln und verdeutlichen, wie Sie damit Fähigkeiten für mehr Effektivität am Arbeitsplatz weiterentwickeln können. Was bedeutet das also, und warum ist es wichtig für Sie? Hier die Antwort in Kurzform: Durch Anwenden der SOCIAL STYLE-Konzepte, die Sie sich mit diesem Leitfaden aneignen, können Sie in kürzerer Zeit und mit weniger Aufwand mehr erledigen.

Das SOCIAL STYLE-Modell von TRACOM ist ein einfaches Hilfsmittel, um mehr über Ihr bevorzugtes Verhalten zu erfahren. Es kann Ihnen zu der Erkenntnis verhelfen, warum Ihnen manche Beziehungen produktiver erscheinen als andere. Sie können etwas über Ihre Verhaltensstärken und -schwächen lernen. Außerdem können Sie mit dem Wissen, dass Verhaltensstile weder gut noch schlecht sind, sondern einfach unterschiedlich, Ihre Kommunikation mit anderen verbessern. Das Modell unterstreicht, dass Vielfalt wichtig ist, um auf Ihren eigenen Stärken und den Stärken anderer aufzubauen, so dass produktive Beziehungen entstehen können.

Das SOCIAL STYLE-Modell, dem Sie entnehmen können, wie Sie sich selbst einschätzen, ist eines der am weitesten verbreiteten und am höchsten angesehenen Verhaltensmodelle, die heute eingesetzt werden. Das Modell, das in den 60er Jahren vom TRACOM-Gründer und Industriepsychologen Dr. David W. Merrill entwickelt wurde, wird in Unternehmen, Behörden, Schulen sowie von Einzelpersonen wie Ihnen studiert und eingesetzt - und zwar nicht nur in den USA, sondern auf der ganzen Welt. Millionen von Menschen hatten schon einmal mit dem Modell zu tun oder wurden darin geschult. Mit nur geringem Aufwand werden Sie in der Lage sein, die Social Style-Konzepte auf jede Beziehung anzuwenden. Die Ergebnisse sollten sich als lohnenswert erweisen.

WORAUF IST IHR VERHALTENSTIL ZURÜCKZUFÜHREN?

Stellen Sie sich vor, einige Ihrer Freunde oder Kollegen begleiten Sie einige Tage lang und dokumentieren Ihr Verhalten. Die Ergebnisse wären sicherlich interessant. Zunächst würden sie feststellen, dass Sie ein breites Spektrum unterschiedlicher Verhaltensweisen an den Tag legen. Als Nächstes würden sie anmerken, dass manche Verhaltensweisen bei Ihnen stärker ausgeprägt sind als andere, manche sogar sehr viel stärker. Warum ist das so?

Einfach ausgedrückt, sind bei Ihnen einige Verhaltensweisen stärker ausgeprägt als andere, weil Sie durch dieses Verhalten am besten mit anderen Menschen zurechtkommen. Schon in einer frühen Phase Ihres Lebens haben sich diese Verhaltensweisen als für Sie angenehm herauskristallisiert. Nachdem Sie sie immer häufiger anwandten, wurden sie schließlich zur Gewohnheit. Es ist unwahrscheinlich, dass sich Ihr Verhalten gegenüber anderen noch wesentlich verändern wird.

SOCIAL STYLE-Grundlagen

VERHALTEN UND PERSÖNLICHKEIT

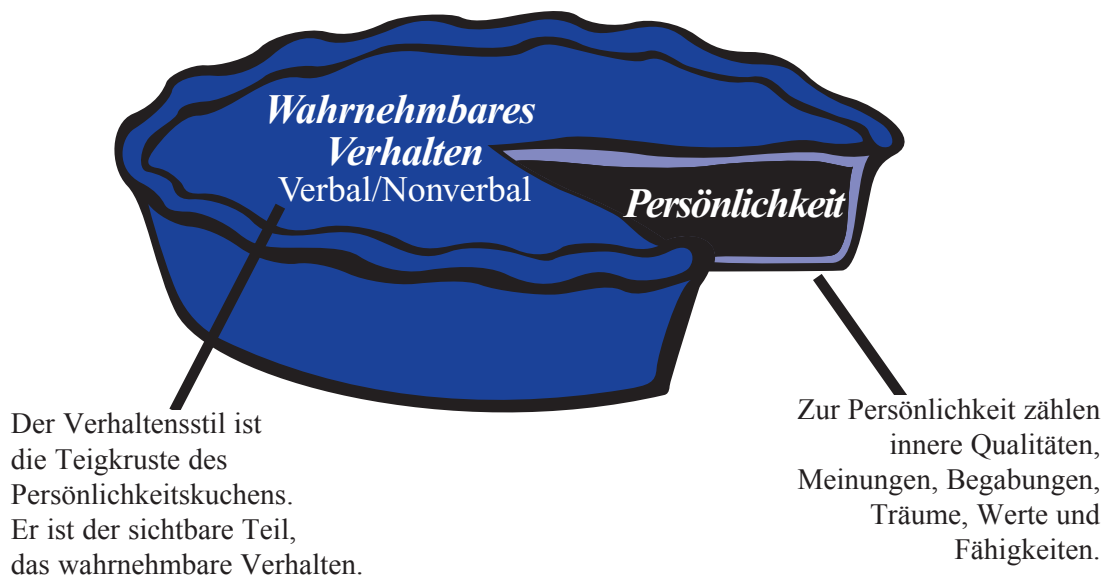
Sie als Person haben eine einzigartige Persönlichkeit, die sich aus einer Reihe von emotionalen Mustern, mentalen Prozessen, Gedankenmustern, Wertvorstellungen und Verhaltensmustern zusammensetzt. All diese Elemente wiederum werden durch Vererbung und persönliche Erfahrung beeinflusst. Es ist nicht nur schwierig, Ihre Persönlichkeit präzise zu beschreiben und zu erklären, sondern schlichtweg unmöglich.

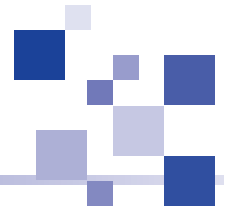
Daher ist es kaum verwunderlich, dass sich kluge Köpfe wie Albert Einstein einfacheren Aufgaben widmeten, wie der Erforschung von Materie und Energie im Universum. Das SOCIAL STYLE-Modell folgt diesem Beispiel und versucht gar nicht erst, Ihre Persönlichkeit zu ergründen.

SOCIAL STYLE befasst sich ausschließlich mit Ihren Verhaltensweisen, also dem Teil Ihrer Persönlichkeit, der objektiv beobachtet werden kann. Der Begriff „*Persönlichkeit*“ geht auf das lateinische Wort „*Persona*“ zurück, das „*Maske*“ bedeutet. Dies ist durchaus passend, denn die Persönlichkeit besteht sowohl aus sichtbaren als auch aus verborgenen Eigenschaften. Mit einer einfachen Analogie lässt sich eine Persönlichkeit mit einem Kuchen vergleichen. Das Innere des Kuchens ist ganz ähnlich wie Ihre Persönlichkeit. Es ist nicht direkt zu sehen und besteht aus diversen Zutaten, die ihm seine einzigartige Konsistenz und seinen Geschmack verleihen. Das Verhalten ist wie der Teigmantel, der äußere Teil des Kuchens, der für jeden sichtbar ist und den jeder ungefähr gleich beschreiben würde.

Wie der Teigmantel des **Persönlichkeitskuchens** sind SOCIAL STYLE-Verhaltensweisen Handlungsmuster, die andere beobachten und auf die sie sich zur Beschreibung des Verhaltens einer Person einigen können.

PERSÖNLICHKEITSKUCHEN





SOCIAL STYLE-Grundlagen

VERHALTENSDIMENSIONEN

Das SOCIAL STYLE-Profil Ihres Selbstbilds fasst zusammen, wie Sie sich selbst im Umgang mit anderen sehen, und zwar im Verhältnis zu zwei besonders ausgeprägten Dimensionen des menschlichen Verhaltens. Diese Dimensionen sind Selbstbehauptung und Ansprechbarkeit.

SELBSTBEHAUPTUNG* ist ein Indikator dafür, wie stark Sie nach Ihrer eigenen Einschätzung dazu neigen, im Umgang mit anderen Fragen zu stellen bzw. Anweisungen zu geben. Diese Dimension spiegelt wider, wie Sie Ihren Einfluss auf andere beurteilen. Wenn Sie sich selbst eher für selbstbehauptend durch Anweisungen halten, neigen Sie dazu, Ihre Meinung selbstsicher, selbstbewusst und nachdrücklich zu vertreten. Sie machen positive Aussagen und Erklärungen und versuchen, das Verhalten anderer zu lenken. Wenn Sie sich selbst eher für selbstbehauptend durch Fragen halten, neigen Sie dazu, mit Ihren Meinungsäußerungen vorsichtiger und zurückhaltender umzugehen. Sie versuchen, das Denken und Handeln anderer auf eine stillere, unauffälligere, fragendere Weise zu beeinflussen.

*HINWEIS: Diese Definition unterscheidet sich von der im Selbstbehauptungstraining verwendeten. Hier geht es um die Unterscheidung zwischen Selbstbehauptung durch Anweisungen und Selbstbehauptung durch Fragen.

ANSPRECHBARKEIT ist ein Indikator dafür, wie stark Sie nach Ihrer eigenen Einschätzung dazu neigen, sich zu beherrschen, also Ihre Gefühle und Emotionen für sich zu behalten. Mit anderen Worten: Diese Dimension gibt an, wie stark Sie Ihren Gefühlen Ausdruck verleihen, also anderen gegenüber Ihre Gefühle und Emotionen nach außen tragen. Zum Teil wird mit dieser Dimension auch gemessen, wie stark Sie auf emotionale Einflüsse, Appelle oder Gefühlausbrüche reagieren. Wenn Sie sich selbst für jemanden halten, der seine Gefühle unter Kontrolle hat, dann reagieren Sie nicht so schnell auf emotionale Appelle und orientieren sich eher an Ideen, Dingen, Daten und Aufgaben. Es ist außerdem eher unwahrscheinlich, dass Sie Ihre Gefühle vor anderen zur Schau stellen. Wenn Sie sich eher für emotional expressiv halten, neigen Sie dazu, Ihre Gefühle offen zu zeigen, und bringen Wut, Freude, Zufriedenheit oder Verletztheit schnell zum Ausdruck. Sie reagieren außerdem eher auf emotionale Appelle und Einflüsse.

Ihr SOCIAL STYLE – „Der treibende Stil“

Der treibende Stil: „Ich erledige das, und zwar sofort.“

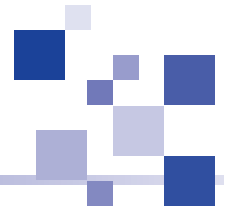
Menschen mit einem **treibenden Verhaltensstil** werden von anderen als aktiv, energisch und entschlossen wahrgenommen. Diese Menschen sind meist direkt. Sie ergreifen die Initiative und lenken ihre eigenen Bemühungen und die anderer auf die Ziele, die sie möglichst umgehend verwirklichen möchten. Menschen mit einem treibenden Verhaltensstil werden von anderen meist als kühl, weniger freundlich, vorsichtig im Umgang mit anderen und gelegentlich auch als unnahbar wahrgenommen, denn sie neigen nicht dazu, ihre Emotionen in aller Offenheit und Tiefe zu zeigen.

Menschen mit einem **treibenden Stil** zeichnen sich durch folgende Eigenschaften aus:

- Sie wissen, was sie wollen.
- Sie haben kaum Schwierigkeiten, ihre Einschätzung in Bezug auf alles, was sie selbst betrifft, zu äußern.
- Sie konzentrieren sich auf das unmittelbar Bevorstehende und kaum auf die Vergangenheit oder die Zukunft.
- Sie sind schnell, effizient und bringen die Dinge auf den Punkt.
- Sie werden bei Verzögerungen ungeduldig.
- Sie nehmen wenig Rücksicht auf die Gefühle anderer oder auf persönliche Beziehungen.
- Da sie Beziehungen wenig Aufmerksamkeit widmen, sind sie unnachsichtig, streng oder kritisch.
- Sie sind effizient und resolut.
- Durch Machtausübung versuchen sie, die Kontrolle zu übernehmen.
- Sie gehen diszipliniert mit ihrer Zeit um.

STICHPUNKTE ZUM TREIBENDEN STIL

- Höheres Tempo
 - Möchten das Tempo bestimmen
 - Beziehungen spielen eine geringere Rolle
 - Auf die Gegenwart konzentriert
 - Neigen dazu, anderen Anweisungen zu geben, auch wenn sie keine Führungskraft sind
 - Vermeiden Untätigkeit
- ❖ **Fragendes bzw. anordnendes Verhalten**
Ihrer Selbstbeschreibung zufolge halten Sie sich eher für anordnend als für fragend. Dies beinhaltet, dass Sie schnell mit anderen Kontakt aufnehmen, eifrig bemüht sind, Ihre Ideen vorzubringen, und die dazugehörigen Maßnahmen dynamisch in Angriff nehmen. Sie halten sich in Ihren Beziehungen zu anderen für energisch, bereit für einen Konkurrenzkampf und standhaft, was die Meinungen angeht, die Sie vertreten.
- ❖ **Beherrschtes bzw. emotional expressives Verhalten**
Sie beschreiben sich als weniger emotional expressiv und als eher beherrscht. Bei der Zusammenarbeit mit anderen betrachten Sie sich als diszipliniert und ganz bewusst nüchtern. Sie sind selbständig und unabhängig, beherrscht, reserviert und arbeiten lieber allein, als sich auf andere einstellen zu müssen, die nicht so zeit- und aufgabenorientiert sind wie Sie selbst. Sie würden sich als sachlich, ernst und direkt beschreiben. Sie neigen dazu, einer emotionalen Verwicklung mit anderen aus dem Weg zu gehen, vor allem in einem geschäftlichen Umfeld.



Ihr SOCIAL STYLE – „Der treibende Stil“

❖ **Arbeitsstil**

Wenn Sie mit anderen zusammen an einer Aufgabe arbeiten, übernehmen Sie die Führung und geben Richtung und Tempo vor. Durch die Aufmerksamkeit, die Sie der Aufgabe widmen, geht die Kontrolle über eine Situation oftmals fast automatisch auf Sie über. Ihrer Meinung nach wird Ihre Entscheidungsfreude von anderen akzeptiert, die Ihrer Herangehensweise folgen. Sie erledigen eine Aufgabe wahrscheinlich lieber selbst als darauf zu warten, dass jemand anderes die Verantwortung für das Ergebnis übernimmt.

Sie reagieren eher angespannt, wenn andere es nicht in dem Ihrer Meinung nach angemessenen Zeitrahmen schaffen, ein Ziel festzulegen und eine Maßnahme zu beschließen. Womöglich ist es für Sie besonders frustrierend, wenn über ein Vorhaben endlos diskutiert und es im Detail analysiert wird. Sie ärgern sich über Personen, die keinen ernsthaften Versuch unternehmen, die von Ihnen aufgestellten Ziele zu verwirklichen.

Gelegentlich erwecken Sie den Eindruck, anderen Vorschriften zu machen, ohne sich ihren Standpunkt anzuhören. Sich die Kooperationsbereitschaft und die Unterstützung Ihrer Mitmenschen zu sichern wird dadurch erschwert. Sie können anderen den Eindruck vermitteln, dass Sie in Ihrer Ungeduld, konkrete Ergebnisse zu sehen, bereit sind, sich über ihre Meinung hinwegzusetzen. Außerdem können Sie despotisch und kritisch wirken.

❖ **Weiterentwicklung Ihrer Stärken**

Wenn Sie Ihr anordnendes Verhalten richtig einsetzen, können Sie im Umgang mit anderen sehr effektiv sein. Es ist denkbar, dass manche Ihre Äußerungen abwarten und sie als Orientierungshilfe nutzen. Achten Sie darauf, Ihre Gedanken zu ordnen. Außerdem können Sie durch Ihren treibenden Stil dafür sorgen, dass andere das Ziel nicht aus den Augen verlieren. Daher sollten Sie nach dem optimalen Weg suchen, sich Gehör zu verschaffen und das Tempo vorzugeben. Ihr Auftreten darf

nicht zu sozialen Spannungen führen, die andere dazu bringen, ihre Energie darauf zu verwenden, sich Ihnen zu widersetzen anstatt auf die Verwirklichung der Ziele hinzuarbeiten.

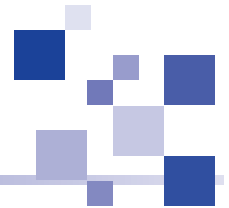
Sie sollten den Wert anderer Meinungen akzeptieren, um auf sozialer Ebene effektiver zu werden. Hören Sie sich die Ideen anderer an, selbst wenn sie auf subjektiven Emotionen zu basieren scheinen. Dabei müssen Sie wirklich zuhören, um zu erfahren, was gesagt wird, und nicht um zu merken, wann der andere mit dem Reden fertig ist. Lassen Sie die Beiträge anderer in eine gemeinsame Problemlösung einfließen. Passen Sie Ihr Tempo an das langsamere Tempo der anderen an. Schaffen Sie eine angenehmere Atmosphäre, und bemühen Sie sich um freiwillige Mitarbeit.

❖ **Wichtige Merkmale Ihres SOCIAL STYLE**

Soeben haben Sie die Erläuterung zu Ihrem Verhalten gelesen. Es gibt wahrscheinlich einige Punkte, mit denen Sie einverstanden sind, und auch Punkte, bei denen Sie nicht so sicher sind. Nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit, um über die folgenden Fragen nachzudenken und sie zu beantworten:

1. Welche der in der Erläuterung zu meinem Verhalten genannten Stärken kann ich im Umgang mit anderen Menschen weiterentwickeln?

2. Für einen effektiveren Umgang mit den Menschen in meiner Umgebung wäre es sinnvoll, die folgenden Merkmale meines Verhaltens gegenüber anderen zu ändern:



Die vier Bestandteile der Anpassungsfähigkeit

Woher wissen Sie nun, dass das, was Sie „für andere tun“, ihren Anforderungen entspricht und gleichzeitig Ihren eigenen Zielen dient? Wenn Menschen miteinander interagieren, beobachten und beurteilen sie das Verhalten der anderen bewusst und unbewusst. Die Studien von TRACOM haben gezeigt, dass sich das Verhalten, das von anderen häufig beurteilt wird, vier groben Kategorien zuordnen lässt: Image, Präsentation, Kompetenz und Feedback. Die Auswirkungen, die Ihr Verhalten auf andere in diesen vier Kategorien hat, werden unter dem Begriff „Anpassungsfähigkeit“ zusammengefasst.

ETWAS FÜR ANDERE TUN

