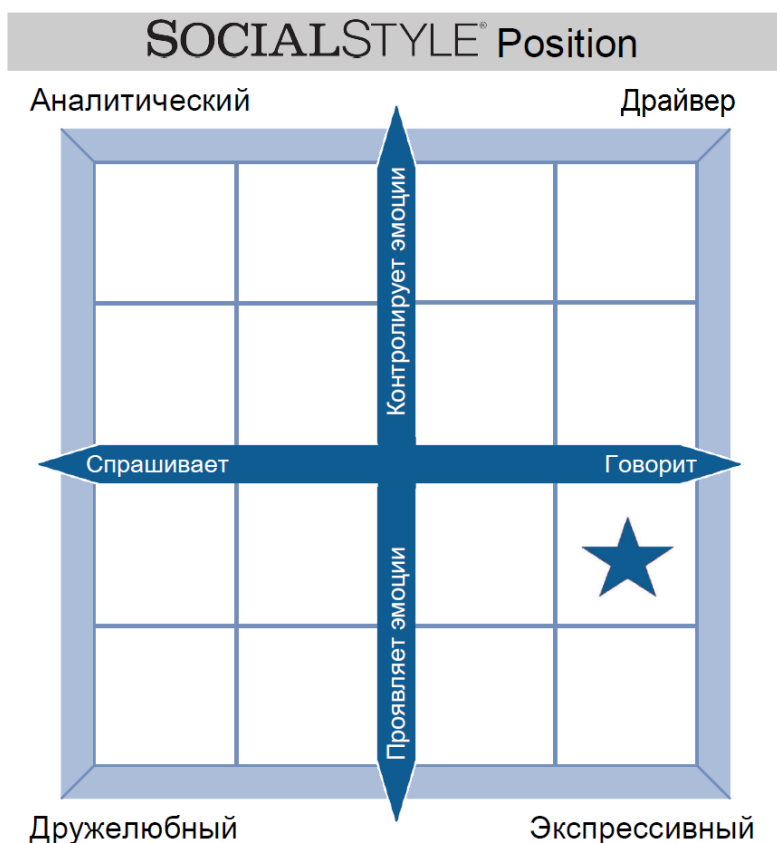


Личные результаты

Социальные стили (Social Styles Model™) - общепризнанная в мире методика по выявлению типического социального проявления личности или социального стиля поведения. Это психометрический инструмент, предназначенный для лучшего понимания других через осознание основной потребности индивидуума в принятии решений и контроле.

Методика «Социальные стили» предполагает, что поведенческий стиль – не человек, а лишь его внешние проявления. Стиль – это только поведение, т.е. наблюдаемые со стороны вербальные и невербальные сигналы, по поводу которых у окружающих существует единое мнение.



Личное восприятие

Поздравляем вас с первым шагом на пути к пониманию своего поведения и повышению эффективности! Знания, полученные из профиля личного восприятия, помогут вам понять степень своего влияния на других людей. Чтобы лучше понять свое поведение, подумайте над тем, как другие видят вас. Возможно, окружающие вас люди воспринимают ваше поведение несколько по-другому. Согласно исследованию компании TRACOM Group в более 50 % случаев личное восприятие отличается от восприятия вашего СОЦИАЛЬНОГО СТИЛЯ другими людьми.

Рассмотрите свое общение с окружающими с критической точки зрения: воспринимают ли они ваше поведение так же, как и вы?

Ведущий стиль: Экспрессивный

Второй стиль: Драйвер

Просмотрите описание стиля для квадранта, в который вы попали на основании своего балла СОЦИАЛЬНОГО СТИЛЯ. Также может быть полезным ознакомление с другими категориями стиля.

ЭКСПРЕССИВНЫЙ СТИЛЬ = говорит + склонен к проявлению эмоций

Люди экспрессивного стиля сосредотачивают свое внимание на будущем и полагаются на интуицию и явную спонтанность. В своих взаимодействиях с людьми они используют воображение и творческий подход. Люди экспрессивного стиля проявляют воодушевление. Их поведение может стимулировать, увлекать и веселить окружающих. Они быстро принимают решения на основании своих чувств в отношениях. Некоторые считают людей экспрессивного стиля капризными, непрактичными и слишком эмоциональными. Их желание действовать исходя из мнений, чутья и интуиции, а не реальных фактов, может привести к ошибкам и частым изменениям курса действий.

ДРУЖЕЛЮБНЫЙ СТИЛЬ = спрашивает + склонен к проявлению эмоций

Целью людей дружелюбного стиля являются отношения. Они воспринимают мир на личном уровне, увлекаясь чувствами и отношениями с другими людьми. Они предпочитают действовать при помощи и участии других. Такие люди ищут личные мотивы в действиях окружающих. Они не всегда понимают, что некоторые люди реагируют, исходя исключительно из доступной информации, или практичности ситуации, или желания сделать ситуацию более интересной или увлекательной. Чувствительность людей дружелюбного стиля зачастую приносит веселье, тепло и свежесть в социальные ситуации. Как правило, такие люди хорошие командные игроки. Люди с радостью с ними общаются и делятся переживаниями. Люди этого стиля часто не выходят из зоны комфорта и предпочитают знакомые ситуации. Они избегают решений, которые могут повлечь личные риски и конфликты. В результате этого они медленно или нехотя поддаются изменениям, когда этого требует ситуация.

АНАЛИТИЧЕСКИЙ СТИЛЬ = спрашивает + склонен к контролю эмоций

Люди аналитического стиля ссылаются на факты, принципы, логику и систематичность реальной жизни. Представители этого стиля действуют в рамках своей общей теории и понятия о мире. Окружающие могут видеть в них недостаток энтузиазма, сдержанность и отстраненность. Люди аналитического стиля хорошо планируют и организуют порядок действий, а также решают проблемы благодаря систематической работе над задачами. Вследствие своей ориентации на факты, логику и серьезную организацию мыслей вместе с постоянным желанием всегда быть «правыми» такие люди не всегда могут изложить свою точку зрения. Им нужно проанализировать все значительные возможности, чтобы постараться избежать нелогичных или непоследовательных решений. Людям этого стиля важны принципы, а не личное удовлетворение.

СТИЛЬ ДРАЙВЕР = говорит + склонен к контролю эмоций

Люди ведущего стиля производят впечатление людей, которые знают, чего хотят, и не испытывают трудностей в выражении заключений о чем-либо, что их касается. Их слоган: «Давайте сделаем это. И сделаем прямо сейчас». В центре их внимания лежит настоящее, и они мало беспокоятся о прошлом и будущем. Люди ведущего стиля кажутся умными, эффективными и сосредоточенными. Они знают, чего хотят, и не любят задержек. Как правило, их мало волнуют чувства других людей и личные отношения. В связи с этим некоторые считают их резковатыми, жесткими и критичными. Другие же считают такое поведение эффективным и решительным. Люди такого стиля стараются все контролировать посредством своей власти над ситуациями, что может несколько ограничивать их свободу действий в достижении поставленных целей.