

## 홍길동님

당신의 Social Style은

### 우호적 - 표현형

입니다.

분석형	주도형
우호형	표현형 ★

#### 표현형의 일반적인 특징

당신의 소셜스타일 프로파일 조사를 의뢰받은 사람들은 당신의 소셜스타일을 표현형으로서 관찰하고 있습니다. 즉, 당신의 언행은 높은 사고개방도와 높은 감정개방도의 결과로써 주위 사람들의 눈에 비쳐지고 있습니다. 당신 언행의 특징은 "자신의 생각을 확실히 말한다", "자신의 감정표현에 관해서는 개방적이며, 주위 사람들을 분발시킨다"라는 것입니다. 주위 사람들의 눈에는 친해지기 쉽고, 사교성이 풍부하며, 일을 시작하기 전에 세상 돌아가는 얘기 등을 함으로써 화기애애한 분위기를 조성하는 사람으로 비쳐집니다. 그리고 당신이 결정을 내릴 때는, 직감이나 감정에 의지하며, 상대방과 기꺼이 자신의 생각이나 느낌 등에 대해 교환하는 사람으로 여겨집니다. 표현형이 목표를 향해 나아갈 때 가장 중요시하는 것은 인간적인 측면으로서, 일에 대한 판단이나 성과의 비교 출발점을 여기에 둡니다. 표현형은 일 그 자체를 보람있는 것으로 생각하고, 그것에 열중할 때는 성과를 올릴 수 있지만, 한번 목표에 도달했다거나 다른 어떤 이유로 인해 자신의 일이 보람없는 것이라 판단하게 되면, 그 일보다는 다른 일에 관심을 보입니다. 그리고 세밀한 일은 시간을 필요로 하기 때문에 되도록 회피하고자 하는 경향이 있습니다. 표현형인 당신은 개방적인 분위기 속에서 주위 사람들과 협력하면서 일할 때 가장 실력 발휘를 할 수 있습니다. 미래에 대한 비전을 말함으로써 주위 사람들을 의욕적으로 만들기도 하고, 상대방을 설득하기 위해 시간을 투자하는 것은 좋아하지만, 차분히 계통을 밟아 가는 것은 싫어할 수도 있습니다. 자신의 실력을 발휘하고, 아이디어를 교환하며, 다른 사람들과 즐겁게 일하는 것이 당신에게 있어서 무엇보다 중요한 요소입니다.

#### 우호적 표현형의 특징

당신의 언행은 표현형 특징이 가장 강하지만, 한편으로는 우호형적 특징도 보이고 있습니다. 여기서의 우호형적 특징이란 다음과 같은 것입니다.

- 경쟁적이지만, 사교적인 측면에서는 협력적이다.
- 다른 견해에도 귀를 기울인다.
- 자신이 먼저 친해지고자 하는 마음과, 다른 사람을 이해하고 지지하고자 하는 마음을 모두 갖추고 있는 것처럼 보인다.
- 리스크에 대해서는 주의를 기울인다. 업무에 대한 어프로치는 안정되어 보인다.

#### ▶ 강점

- 당신의 솔직한 감정적 표현과 친해지기 쉬운 점이 주위 사람들을 열중하게 하고, 의욕적인 분위기를 만들어 낸다.
- 주위 사람들을 편안하게 만든다.
- 다른 사람의 일이나 성과를 자연스럽게 칭찬한다. 사교성이 있으며, 곁에 있으면 즐겁다.
- 꿈이나 아이디어를 서로 공유하며, 열의나 의욕이 주위 사람들에게도 전달된다.

#### ▶ 개선할 점

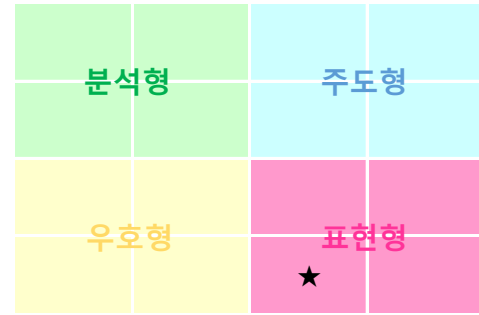
- 미래를 꿈꾸고 쉽게 열중하는 태도가 현실성이 결여된 것으로 보이는 경우도 있다.
- 나서서 친해지고자 하는 언행이나 즐거움을 중시하는 태도가 겉으로만 좋은 사람처럼 보이는 것으로 받아들여질 수도 있다.
- 리스크를 두려워하지 않고 직감에 의존하는 언행이 충동적으로 받아들여지는 경우도 있다.

## 홍길동님

당신의 Social Style은

### 우호적 - 표현형

입니다.



## 대응성

당신에게 소셜스타일 프로파일 조사를 의뢰받은 사람들은 당신의 대응성을 다음과 같이 평가하고 있습니다.



### 표현형인 당신의 대응성이

#### ▶ L 혹은 ML로 나타난다는 것은 다음과 같은 것을 의미합니다.

- 상대방에 관계없이 항상 높은 사고개방도와 높은 감정개방도를 유지하고 있다.
- 인간관계에 의지하여 업무를 수행하는 경향이 있으며, 감정을 중심으로 생각하는 경우가 많다. 행동은 민첩하다.
- 필요 이상으로 상대방을 칭찬하기도 하고, 하나의 일에 열중한다. 너무 낙천적인 경향이 있다.

#### ▶ MH 혹은 H로 나타난다는 것은 다음과 같은 것을 의미합니다.

- 대인관계에 있어서 상대방을 안심(편안한 느낌) 시키는 능력이 있다.
- 다른 사람의 사고나 아이디어를 수용하는 태도를 보이며, 상황을 충분히 생각한 뒤에 이야기한다.
- 상호 의견의 중간을 취하는 자세를 지니고 있다.
- 공감을 표시할 줄 안다.
- 자신의 이유뿐만 아니라, 주위의 상황도 고려하여 행동한다.

#### ▶ 대응성을 MH-H로 향상시키기 위해서는

- 냉정함과 객관성의 중요성을 잘 생각한다.
- 데이터를 주의 깊게 분석하고, 세세한 곳에도 주의를 기울인다.
- 상대방에게 공감을 나타내 보이고, 이야기를 잘 듣는다.
- 감정표현을 다소 억제한다.