

---

(Your\_Name)

## Signature Themes Anda

TANGGAL PENYELESAIAN SURVEI: 11-21-2017



DON CLIFTON PH.D.

Bapak Psikologi Strengths dan Inventor  
Clifton StrengthsFinder

# (Your\_Name)

TANGGAL PENYELESAIAN SURVEI: 11-21-2017

Penelitian yang dilakukan oleh The Gallup Organization selama bertahun-tahun mengemukakan bahwa orang yang paling efektif adalah mereka yang memahami kekuatan dan perilaku mereka. Orang-orang ini mampu mengembangkan strategi yang sebaik-baiknya untuk memenuhi dan melampaui tuntutan kehidupan mereka sehari-hari, karir dan keluarga mereka.

Tinjauan mengenai pengetahuan dan keterampilan yang sudah Anda peroleh dapat memberikan naluri dasar pada kemampuan Anda, namun kesadaran dan pemahaman mengenai bakat alam Anda akan memberikan wawasan yang sebenarnya terhadap alasan utama di balik keberhasilan Anda yang terus-menerus.

Laporan Signature Themes mengemukakan lima tema bakat Anda yang paling dominan, pada urutan peringkat yang diungkapkan oleh Anda melalui jawaban Anda pada StrengthsFinder. Dari 34 tema terukur, inilah peringkat "lima teratas" Anda.

Signature Themes Anda sangat penting dalam memaksimalkan bakat yang menuntun ke keberhasilan Anda. Dengan memfokuskan pada Signature Themes Anda secara terpisah dan secara terpadu, Anda dapat mengenali bakat Anda, membangunnnya menjadi kekuatan, dan menikmati keberhasilan pribadi serta karir melalui kinerja yang konsisten, dan nyaris sempurna.

---

## Relator

Relator menggambarkan sikap Anda terhadap hubungan Anda. Dalam istilah sederhana, tema Relator menarik Anda ke arah orang yang sudah Anda kenal. Ini bukan berarti bahwa Anda malu menemui orang baru—malahan, Anda mungkin memiliki tema lainnya yang menyebabkan Anda menikmati kesan mengubah orang asing menjadi teman—tetapi, Anda memang memperoleh kegembiraan dan kekuatan bila berada di dekat dengan teman-teman karib Anda. Anda merasa nyaman dengan keintiman. Setelah hubungan awal terjalin, Anda sengaja mendorong hubungan agar lebih mendalam. Anda ingin memahami perasaan, sasaran, ketakutan dan impian mereka, dan Anda ingin mereka memahami hal yang sama pada diri Anda. Anda tahu bahwa kedekatan semacam ini menyiratkan jumlah risiko tertentu—Anda mungkin dimanfaatkan—tetapi, Anda bersedia menerima risiko itu. Bagi Anda, hubungan memiliki nilai hanya jika hubungan itu tulus. Dan satu-satunya cara untuk mengetahuinya adalah dengan mempercayakan diri Anda pada orang lain itu. Semakin banyak Anda berbagi dengan satu sama lain, semakin besar Anda mengambil risiko bersama. Semakin besar Anda mengambil risiko bersama, Anda masing-masing semakin membuktikan ketulusan kepedulian Anda. Inilah langkah-langkah Anda menuju persahabatan yang nyata, dan Anda bersedia mengambil langkah-langkah ini.

---

## Empathy

Anda dapat merasakan emosi orang-orang di sekeliling Anda. Anda dapat merasakan apa yang mereka rasakan seakan-akan perasaan mereka adalah perasaan Anda sendiri. Secara intuisi, Anda mampu melihat dunia melalui mata mereka dan berbagi perspektif mereka. Anda tidak harus setuju dengan perspektif masing-masing orang. Anda tidak harus merasa iba atas kesulitan masing-masing orang—hal ini akan berupa simpati, bukan Empathy. Anda tidak harus mendukung pilihan yang dibuat oleh masing-masing orang, tetapi Anda bisa memahaminya. Kemampuan secara intuisi untuk memahami merupakan hal yang luar biasa. Anda mendengar pertanyaan yang tidak terucap. Anda mengantisipasi kebutuhan. Sementara orang lain sulit menemukan kata-kata, Anda mampu menemukan kata-kata yang tepat dan nada yang sesuai. Anda membantu orang lain menemukan ungkapan yang tepat untuk mengekspresikan perasaan mereka—kepada diri mereka sendiri maupun kepada orang lain. Anda membantu mereka menyuarakan kehidupan emosional mereka. Untuk semua alasan ini, orang lain terpicat kepada Anda.

---

## Belief

Jika Anda memiliki tema Belief yang kuat, Anda memiliki nilai-nilai hakiki tertentu yang kekal. Nilai-nilai ini bervariasi dari satu orang ke orang lain, tetapi biasanya tema Belief Anda menyebabkan Anda berorientasi terhadap keluarga, mengutamakan kepentingan orang lain, bahkan rohaniah, dan menghargai tanggung jawab serta etika tinggi—baik pada diri Anda maupun orang lain. Nilai-nilai hakiki ini memengaruhi sikap Anda dalam banyak cara. Nilai-nilai ini memberi makna dan kepuasan bagi kehidupan Anda; dalam pandangan Anda, sukses lebih berharga daripada uang dan gengsi. Nilai-nilai ini memberi Anda arahan, memandu Anda melewati godaan dan gangguan dalam kehidupan dan mengarahkan ke rangkaian prioritas yang konsisten. Konsistensi ini adalah landasan bagi semua hubungan Anda. Teman-teman Anda menjuluki Anda sebagai orang yang dapat diandalkan. “Saya tahu di mana posisi Anda,” kata mereka. Tema Belief Anda membuat Anda mudah untuk dipercaya. Hal ini juga menuntut Anda menemukan pekerjaan yang bertautan dengan nilai-nilai Anda. Pekerjaan Anda harus penuh makna, harus berarti bagi Anda. Dan, terpandu oleh tema Belief, pekerjaan itu hanya akan berarti jika memberi Anda kesempatan untuk mewujudkan nilai-nilai Anda.

---

## Responsibility

Tema Responsibility Anda memaksa Anda untuk bertanggung jawab secara psikologis atas apa pun komitmen Anda, dan baik besar maupun kecil, secara emosional Anda merasa terikat untuk meneruskan hingga tuntas. Nama baik Anda bergantung padanya. Jika karena sejumlah alasan Anda tidak dapat mewujudkannya, secara otomatis Anda mulai mencari cara-cara untuk memperbaiki

keadaan agar bisa diterima baik/tampak baik di mata orang yang bersangkutan. Permohonan maaf tidaklah cukup. Alasan dan rasionalisasi sama sekali tidak bisa diterima. Anda nyaris tidak bisa hidup dengan diri Anda sendiri sampai Anda memulihkan keadaan. Kesadaran ini, yang hampir mendekati obsesi untuk melakukan hal-hal yang benar, dan etika Anda yang tidak ternoda, terpadu untuk menciptakan reputasi Anda: sangat dapat diandalkan. Apabila menugaskan tanggung jawab baru, pertama-tama orang akan memandangi Anda, karena mereka tahu bahwa tugas pasti beres. Apabila orang mendatangi Anda untuk meminta bantuan—dan mereka akan segera melakukannya—Anda harus selektif. Kesediaan Anda untuk menawarkan diri terkadang dapat menyebabkan Anda melakukan lebih dari yang seharusnya.

---

## Context

Anda menengok ke belakang. Anda menengok ke belakang karena di sanalah terletak jawabannya. Anda menengok ke belakang untuk memahami saat ini. Dari posisi Anda yang menguntungkan, keadaan saat ini tidak stabil, keributan persaingan suara yang membingungkan. Hanya dengan melontarkan pikiran Anda ke waktu sebelumnya, saat rencana sedang disusun, barulah keadaan saat ini memperoleh kembali stabilitasnya. Waktu terdahulu merupakan waktu yang lebih sederhana. Itulah waktu awal pembuatan cetakan biru (blueprint). Saat menengok ke belakang, Anda mulai melihat cetakan biru ini muncul. Anda menyadari, apa tujuan awalnya. Cetakan biru atau tujuan ini telah begitu banyak dihiasi sehingga nyaris tidak dikenali, tetapi sekarang, tema Context ini mengungkapkannya kembali. Pemahaman ini menghadirkan kepercayaan diri Anda. Tidak lagi kebingungan, Anda membuat keputusan yang lebih baik, karena Anda meraba struktur yang mendasarinya. Anda menjadi mitra yang lebih baik, karena Anda memahami bagaimana kolega Anda menjadi seperti mereka saat ini. Dan melalui pertentangan intuisi, Anda menjadi semakin bijaksana mengenai masa depan, karena Anda melihat benihnya yang ditabur di masa lalu. Berhadapan dengan orang-orang dan situasi baru, Anda perlu sedikit waktu untuk mengorientasikan diri, tetapi Anda harus memberi diri Anda waktu ini. Anda harus mendisiplinkan diri untuk mengajukan pertanyaan, dan mengizinkan cetakan biru untuk muncul, karena bagaimanapun situasinya, jika Anda belum pernah melihat cetakan biru, Anda akan kurang percaya diri dalam keputusan Anda.