

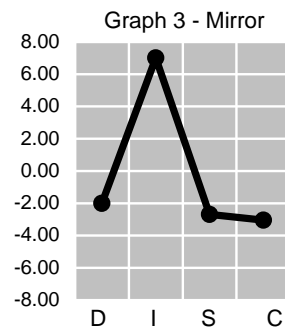
Personality Profile Report

(BEHAVIORAL ASSESSMENT)

DIBUAT UNTUK
Johnny Sample

DIBUAT TANGGAL
July 28, 2008

	I	II	III
D	-2.60	-1.00	-2.00
I	6.00	6.00	7.00
S	-1.50	-2.00	-2.69
C	-6.00	0.70	-3.05



CONFIDENTIAL

PENGANTAR

Penelitian mengenai perilaku menegaskan bahwa orang yang paling efektif adalah mereka yang memahami tentang dirinya, yaitu mengenai apa yang menjadi kekuatan dan juga kelemahan dirinya, sehingga mereka dapat mengembangkan dan menggunakan suatu strategi untuk memenuhi harapan dan berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya.

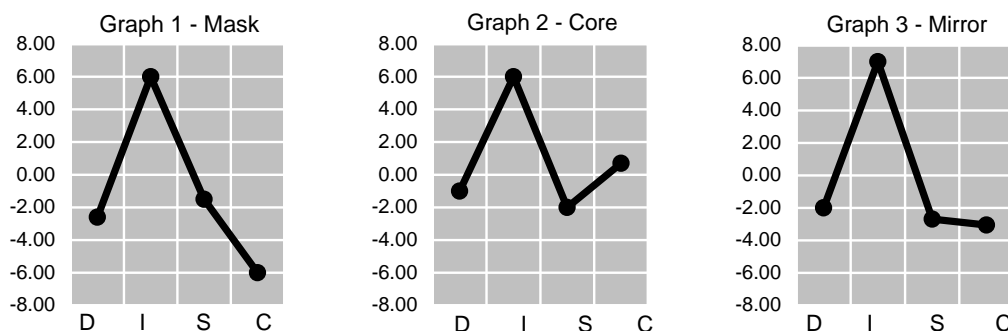
Perilaku datang sebagai faktor bawaan (**comes from nature**) dan juga merupakan merupakan hasil “didikan” (**comes from nurture**). Inilah bahasa universal mengenai perilaku, yaitu tentang “bagaimana kita bertindak”.

Dalam laporan ini kita mengukur empat dimensi dari perilaku normal. Hal itu adalah :

- Bagaimana seseorang merespon masalah dan tantangan - **Dominance**.
- Bagaimana seseorang mempengaruhi orang lain melalui ide dan sudut pandangnya - **Influence**.
- Bagaimana seseorang merespon perubahan lingkungan - **Steadiness**.
- Bagaimana seseorang merespon aturan dan prosedur yang dibuat oleh orang lain - **Compliance**.

Laporan ini menganalisa gaya perilaku; yang merupakan gaya seseorang dalam melakukan sesuatu. Apakah laporan ini 100 % benar? Ya, tidak atau mungkin. Kita hanya mengukur perilaku, dan hanya melaporkan pernyataan area perilaku yang kecenderungannya muncul. Untuk meningkatkan akurasinya, silakan berikan catatan khusus atau edit laporan ini berkaitan dengan pernyataan yang mungkin cocok atau tidak cocok dengan keadaan sebenarnya, tetapi lakukanlah itu setelah cek dengan teman dan kolega untuk melihat kecocokannya.

JOHNY SAMPLE Communicator



Graphs 1, 2, and 3 menggambarkan kecenderungan perilaku yang ditunjukkan pada wilayah **Public, Private, and Perceived Self**. Semakin jauh di atas garis tengah (0), gaya akan menjadi semakin muncul, demikian juga berlaku sebaliknya.

Johny - Communicator

Johny suka mengaitkan berbagai permasalahan dengan solusi yang berhasil di masa lalu. Ia akan mengikuti arahan orang lain jika mereka menampilkan kemampuan cukup dan jika Johny mempunyai kepercayaan atas kemampuan mereka. Ia adalah seorang yang bisa memimpin, jika perlu; tetapi pada umumnya menyukai untuk menunggu saja jika ada orang lain yang bisa melakukannya.

Seorang yang sangat ramah dan sosial, Johny cenderung dapat berteman dengan mudah dan suka membuat kesenangan bersama orang lain. Ia ingin membuat komitmen sekalipun ia mungkin tidak mampu melakukannya; hal itu karena keinginannya untuk menyenangkan orang lain, bukan karena untuk berbohong. Johny seorang yang sangat spontan, dan mudah bosan dengan tugas rutin.

Orang lain melihat Johny sebagai orang yang serba guna dan mampu memecahkan situasi rutin atau monoton. Ia cenderung individualis, dan kadang-kadang suka melakukan sesuatu di luar kelompoknya. Johny bahkan seperti "resah", karena ia cenderung untuk pindah dengan cepat dari satu hal ke hal lainnya.

Tidak takut untuk mengambil suatu pendekatan yang berani, Johny akan menentang keadaan status quo. Ia kreatif dan orisinil, dan bertindak dengan penuh percaya diri ketika menerapkan solusi baru. Johny akan menggunakan suatu keseimbangan antara intuisi dan fakta ketika membuat keputusan, dan sekali ia membuat suatu keputusan, ia tidak akan takut mengerjakannya.

Johny seorang yang antusias dan optimistik, ia lebih suka mencapai sasarannya melalui orang lain. Ia suka berhubungan dengan orang-orang - ia bahkan mengadakan pesta atau kegiatan untuk berkumpul, dan ini menunjukkan

kepribadiannya yang ramah. Johny tidak suka bekerja sendirian dan cenderung bekerja dengan orang lain dalam menyelesaikan proyek. Perhatian dan fokus Johny tidak sebaik apa yang dia inginkan - maka ia membutuhkan energi yang besar untuk mampu bergerak cepat dari satu hal ke hal berikutnya tanpa penundaan. Ia sangat menonjol dalam keterampilan berkomunikasi, dan ini merupakan salah satu kekuatan yang paling sering digunakan. Ia memiliki kemampuan untuk memotivasi dan memberi semangat dengan kata-katanya, dan ia dikenal sebagai individu yang inspirasional. Ketika ia harus memusatkan perhatiannya pada tugas, Johny akan menjadi tidak akurat dan bahkan tidak terorganisir. Tetapi ia akan memusatkan perhatian kepada yang harus ia senangkan, karena ia enggan sekali untuk menolak. Johny menginginkan pengakuan sosial dan takut akan penolakan. Ia mudah menemukan teman dan berusaha menciptakan suasana yang menyenangkan. Johny membutuhkan seorang manajer atau supervisor untuk menentukan batas waktu yang jelas dalam pekerjaannya, ia lebih suka menggunakan gaya manajemen partisipatif yang dibangun berdasarkan hubungan yang kuat.

Johny berusaha keras untuk diterima oleh orang lain dan akan melakukan apapun juga untuk memastikan ia tidak tertinggal atau diabaikan. Ia sangat merasa dapat diterima secara sosial - seperti halnya ia sangat mempercayai orang lain dalam membangun hubungan. Karena hal ini, Johny kadang-kadang berlebihan dalam menilai orang dan kemampuannya. Ia tampak tidak konsisten karena kecenderungannya memindahkan perhatian dari satu tugas ke tugas lainnya. Johny akan memperoleh manfaat yang besar jika mempertimbangkan keputusannya dengan secara sungguh-sungguh mendengarkan orang di sekitarnya. Kecenderungan alamiahnya adalah memikirkan apa yang akan dikatakannya kemudian.

Menginspirasi dan membangkitkan semangat, Johny memanfaatkan antusiasmenya untuk membuat suasana yang bersahabat dan berorientasi kebersamaan. Ia cenderung perasa dan menampilkan emosinya, dan banyak keputusannya dikendalikan oleh emosinya. Ini menyebabkan ia seperti tidak konsisten dengan keyakinan dan keputusannya. Ia mempunyai kemampuan menggunakan keterampilan berhubungan dengan orang-orang dalam mengurangi hambatan-hambatan.

Johny memiliki karakteristik umum sebagai berikut:

- Antusias
- Mudah percaya
- Optimis
- Persuasif
- Banyak bicara
- Impulsif
- Emosional

Hal yang paling ditakuti Johny:

- Penolakan

Dalam bekerja dan bersosial Johny cenderung menginginkan:

- Penghormatan dan penerimaan sosial
- Bebas dari detil dan pengendalian
- Adanya orang yang diajak bicara
- Kondisi kerja yang baik
- Pengakuan atas kemampuan
- Kesempatan memotivasi dan mempengaruhi orang lain

Ketika menerima dan memahami informasi, Johnny akan:

- Tidak berkonsentrasi
- Kehilangan fakta dan detail yang penting
- Interupsi
- Kreatif dalam memecahkan masalah

Kemungkinan kelemahan:

- Lebih mengutamakan popularitas dari pada hasil nyata
- Tidak memperhatikan detail
- Terlalu berlebihan menggunakan bahasa tubuh dan ekspresi muka
- Cenderung hanya mau mendengar sesuatu yang diharapkannya

Nilai terhadap kelompoknya:

- Pemecah masalah yang kreatif
- Penyemangat orang lain yang baik
- Memotivasi orang lain untuk berprestasi
- Rasa humor yang positif
- Menengahi konflik; pembawa damai

Karakter positif:

- Komunikator yang instinctive
- Manager yang partisipatif - mempengaruhi dan memberi inspirasi
- Memotivasi tim
- Spontan dan ramah
- Memberi respon baik terhadap sesuatu yang tidak diharapkan
- Menciptakan atmosfer yang baik
- Antusias
- Memberikan pengarahan dan kepemimpinan
- Baik dalam mengemukakan pendapat
- Dapat bekerja sama dengan baik
- Menjadi juru bicara yang baik
- Menawarkan pendapat
- Persuasif
- Memiliki sikap yang baik
- Mencapai hasil melalui orang lain
- Selera humor yang baik
- Menerima orang lain
- Kuat dalam tukar pikiran

Anjuran dalam komunikasi

Hampir setiap orang peka dan sensitif terhadap cara-cara tertentu yang mana mereka lebih cenderung gunakan dalam berkomunikasi. Banyak orang mendapatkan bagian ini sangat akurat dan penting untuk meningkatkan komunikasi inter personal. Bagian ini menyajikan bagi orang lain sebuah daftar pendek apa yang harus dilakukan ketika berkomunikasi dengan Johnny. Baca masing-masing pernyataan dan identifikasi 3 atau 4 pernyataan yang paling penting baginya. Gunakan ini sesering mungkin jika berkomunikasi dengannya.

- Ciptakan suasana yang menyenangkan dan bersahabat
- Beri kesempatan menyampaikan ide, pendapat dan perasaannya
- Bantu mereka mengembangkan cara-cara mengimplementasikan pembicaraan
- Bagikan kesaksian dari yang lain berhubungan dengan ide yang diusulkan
- Sediakan waktu untuk kegiatan merangsang ide dan untuk bersosialisasi
- Sampaikan hal detail secara tertulis tetapi jangan terlalu lama berkebutakan dalam hal itu

- Bangun hubungan yang partisipatif
- Berikan rangsangan untuk menindaklanjuti tugas-tugas

Larangan dalam komunikasi

Bagian ini memberikan daftar pendek mengenai hal-hal yang jangan dilakukan jika berkomunikasi dengan Johny. Kaji setiap pernyataan dan identifikasilah cara berkomunikasi yang berdampak buruk. Dengan membagi informasi ini, kedua belah pihak dapat menyepakati cara berkomunikasi yang saling menguntungkan.

- Mengurangi waktu bersosial
- Lakukan semua yang dibicarakan
- Mengabaikan ide dan prestasinya
- Katakan pada mereka apa yang harus dikerjakan

Bagaimana Johny Berkomunikasi Dengan Orang Lain

Kita telah melihat apa yang sebaiknya dilakukan dan jangan dilakukan dalam berkomunikasi dengan Johny. Daftar tersebut merupakan hal yang penting untuk dikaji dan dipraktekkan dalam aktivitas komunikasi Johny. Satu hal penting yang Johny lihat sekarang adalah cara menyampaikan sesuatu adalah sama pentingnya dengan apa yang harus disampaikan. Malangnya, kita semua mempunyai kecenderungan untuk berkomunikasi dengan cara yang sama dalam situasi apapun.

Gaya Johny yang menonjol adalah gaya "INFLUENCE", yang berarti ia lebih suka menerima informasi dengan menekankan "pengalaman". Tetapi, ketika meneruskan informasi yang sama kepada klien atau rekan kerja, ia harus menerjemahkannya dengan melengkapi dengan data yang akurat, atau hanya dengan menetapkan hasil akhir, atau membuat mereka menjadi bagian dari solusi, atau perlunya mengajak mereka bekerjasama sebagai satu tim.

Bagian berikut ini menjelaskan bagaimana gaya komunikasi anda berhubungan dengan tiga gaya lainnya. Gaya tertentu mempunyai kecenderungan alami dalam berkomunikasi, demikian juga gaya lainnya menampilkan kecenderungan yang lain. Berikut merupakan tips bagaimana anda bisa berkomunikasi dengan cara terbaik dengan tiga gaya lainnya.

Kesesuaian Gaya Komunikasi Johny

"INFLUENCE" dan "DOMINANCE" secara normal berhubungan cukup baik karena "INFLUENCE" merupakan pendukung yang sangat baik bagi "DOMINANCE". Dalam pekerjaan "INFLUENCE" mungkin akan merasa "DOMINANCE" terlalu menuntut dan terlalu berorientasi akan tugas.

Dua "INFLUENCE" berhubungan sangat baik. Mereka sangat sosial dan suka mencoba pengalaman baru. Dua "INFLUENCE" yang berkerja bersama akan mempunyai kecenderungan melewati batas waktu dan tidak menyelesaikan tugas-tugas yang mengandung detail.

"INFLUENCE" dan "STEADY" akan berhubungan baik di tempat kerja jika "STEADY" akan mendukung "INFLUENCE" dalam meyakinkan tugas-tugas masih berada dalam jalur yang benar. Dalam pergaulan "INFLUENCE" mungkin akan berorientasi sosial sedangkan "STEADY" akan lebih suka menghabiskan waktu berharga dengan sedikit orang dan kegiatan di luar.

"INFLUENCE" dan "COMPLIANCE" dapat bekerja sama dengan baik karena kekuatan mereka akan saling melengkapi satu sama lain. Dalam pergaulan

kadang-kadang terjadi konflik karena "INFLUENCE" sangat termotivasi "sosial" dan impulsif dibandingkan "COMPLIANCE".

Bagaimana Johnny Meningkatkan Interaksinya Dengan Gaya Lainnya

Dengan seorang "DOMINANCE"

"INFLUENCE" cenderung melihat "DOMINANCE" sebagai argumentatif, diktatorial, arogan, mendominasi, resah dan kasar. Sebagai "INFLUENCE", Johnny mengatakan kembali apa yang "DOMINANCE" katakan untuk dikerjakan. Hal ini akan membuat ia frustrasi ketika mereka tidak menerima pendapatnya. Jika ia bisa memutuskan apakah masuk konfrontasi atau tidak; ia akan terkejut karena kehangatannya tidak mendapatkan respon yang baik dari "DOMINANCE".

Dengan seorang "INFLUENCE"

"INFLUENCE" menikmati hubungan dengan "INFLUENCE" yang lain. Johnny melihat satu sama lain sebagai stimulating, karismatik, sederhana dan optimistis; berhubungan baik satu sama lain dan mengembangkan persahabatan dengan cepat. Ia akan menggabungkan bisnis dan kesenangan, dan sangat berusaha menyenangkan yang lainnya; bahkan mungkin bersaing untuk memuji dan menghargai.

Dengan seorang "STEADY"

Johnny melihat "STEADY" sebagai pasif, acuh tak acuh, apatis dan tidak demonstratif. Tetapi Johnny juga melihat mereka sebagai penuh penerimaan, dan berkeinginan memasuki pergaulan/hubungan jika ia mengurangi kecepatan; mungkin ia akan frustrasi ketika "STEADY" tidak mengekspresikan pemikiran dan perasaan mereka seperti yang ia inginkan. Johnny dapat menjadi motivator dan penopang bagi "STEADY".

Dengan seorang "COMPLIANCE"

"INFLUENCE" melihat "COMPLIANCE" sebagai sangat tergantung, suka menghindar, defensif, terlalu fokus pada detail, terlalu hati-hati dan was-was. Interaksi alami akan menegangkan hubungan. Johnny akan fokus pada orang dan mereka akan melihat fakta. Johnny optimistis dan mereka pesimistis. Johnny melihat gambar besar, mereka hanya melihat detail. Johnny ingin membuat keputusan, mereka ingin mengumpulkan lebih banyak data lagi.

Faktor-faktor motivasi:

- Rayuan, pujian, popularitas dan penerimaan
- Suasana bersahabat
- Bebas dari banyaknya peraturan dan batasan-batasan
- Adanya orang lain yang menangani hal detail

Lingkungan/suasana ideal:

- Prosedur yang praktis
- Sedikit konflik dan argumentasi
- Bebas dari pengendalian dan hal detail
- Forum untuk menyampaikan pendapat

Saran :

Untuk menjaga hubungan, Johnny harus berkomunikasi dengan tegas. Dekati issue secara langsung. Negosiasikan komitmen dan sasaran dengan basis kesetaraan. Fokus pada tugas dan issue, bukan orang atau kepribadiannya. Jelaskan target-target khusus.

Saran :

Memaksimalkan hubungan antar "INFLUENCE" tidak sulit. Tapi membutuhkan usaha-usaha untuk mengendalikannya. Bersahabat, memuji dan saling mengetahui prestasi masing-masing. Mendengarkan dengan tulus dari pada memikirkan apa yang akan dibicarakan kemudian.

Saran :

Kurangi kecepatan; lebih sederhana. Tunjukkan mereka penghargaan yang tulus dan Johnny akan mendapatkan persahabatan yang sangat baik dengan "STEADY"; mereka akan melekat padanya. Di atas segalanya, jangan berusaha menekan.

Saran :

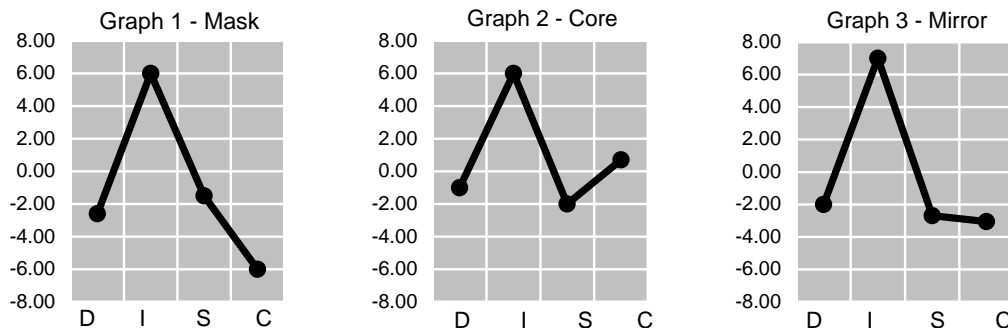
Berikan data dengan jelas, dan jangan membesar-besarkan detail dan angka. Lakukan persiapan dengan baik untuk berdiskusi dengan "COMPLIANCE". Minta mereka menunjukkan keraguan dan membutuhkan waktu untuk mengevaluasi data sebelum membuat keputusan. Hilangkan ancaman-ancaman, buat keputusan mereka menjadi lebih mudah. Sering buat catatan tertulis.

- Kegiatan kelompok sosial dan kalangan profesional

Beradaptasi Dengan Lingkungan Berbeda

Pada lembaran ini Johny diminta untuk melihat ketiga grafik dan juga keseluruhan materi dari profilnya. Banyak orang berubah secara signifikan dari grafik 1 ke grafik 2, dan ini merupakan hasil dari "stress tertentu" atau perubahan lingkungan.

Bergantung pada perubahan yang terjadi, gaya dan kemampuan adaptif Johny membantu menghadapi atau memecahkan masalah, atau dapat dikatakan perubahan itu sendiri akan memberikan hasil/dampak yang baik. Dengan menggunakan personal feedback sebenarnya kita dapat melakukan self-monitor terhadap perubahan-perubahan ini dan menggunakan informasi ini secara positif.



Sekarang, bandingkan graphs 1 and 2. Ketika Johny pada graph 2, periksa poin-poin berikut, naik atau turun dari graph 1,

Faktor "D" berubah : **naik** sekitar **1.60** , ini berarti ia ingin **menambah** kontrol. (Jika "D" naik dapat dikatakan, Johny menjadi lebih "mengendalikan" pada saat tertekan/stress. Jika "D" turun dapat dikatakan, ia menginginkan orang lain yang memimpin dan ia akan mengikuti).

Faktor "I" berubah : **turun** sekitar **0.00** , ini berarti ia **tidak ingin mengubah** pengaruh sosialnya. (Jika "I" naik dapat dikatakan, Johny mencoba lebih menggunakan keterampilan komunikasi. Jika "I" turun, ia mengurangi komunikasi verbal).

Faktor "S" berubah : **turun** sekitar **0.50** , ini berarti ia **tidak lebih menginginkan** lingkungan yang aman baginya. (Jika "S" naik, Johny cenderung menghindari konflik dan menunggu sampai keadaan baik sebelum ia membuat perubahan. Jika "S" turun, ia menjadi impulsif dalam membuat keputusan).

Faktor "C" berubah : **naik** sekitar **6.70** ini berarti ia **membutuhkan lebih banyak** data untuk membantu dalam membuat keputusan. (Jika "C" naik, Johny tidak akan membuat keputusan sampai ia mendapatkan informasi lebih banyak. Jika "C" turun, ia akan membuat keputusan berdasarkan pada "gut" feeling).

Catatan khusus :

Pergerakan faktor **D, I, S dan C** pada grafik 1, 2 dan 3 dapat di juga digambarkan sebagai berikut ini :

- tidak terjadi transisi pada grafik 1.
- tidak terjadi transisi pada grafik 2.
- tidak terjadi transisi pada grafik 3.

Perkiraan stress (dengan mengukur pergerakan faktor **S dan I**) pada diri Johny adalah:

- **pada saat ini tidak mengalami stress.**

PERSEPSI

Perilaku dan perasaan seseorang akan sangat cepat diketahui oleh orang lain. Bagian ini menyajikan informasi tambahan tentang bagaimana Johny cenderung memandang dirinya sendiri dan bagaimana, dalam kondisi tertentu, orang lain cenderung melihatnya. Pemahaman bagian ini akan memungkinkan Johny memproyeksikan dirinya yang memungkinkan ia mengendalikan situasi/keadaan.

PERSEPSI ORANG LAIN TENTANG JOHNY:

- PENGAMBIL RESIKO YANG TERKALKULASI, KRITIS TERHADAP DIRI SENDIRI, SEDERHANA, TIDAK EGOIS, REALISTIS
- ANTUSIAS, SUKA BERTEMAN, PERSUASIF, IMPULSIF, EMOSIONAL
- AKTIF/GESIT, RAMAH, TANGGAP/SIAP-SIAGA, BERKEINGINAN KUAT
- ANALITIS, SENSITIF, MATANG/DEWASA, MENGELAK

PERSEPSI JOHNY TENTANG DIRI SENDIRI:

- MEMPERTIMBANGKAN PRO-KONTRA, RENDAH HATI, KONSERVATIF, TENANG
- ANTUSIAS, SUKA BERTEMAN, PERSUASIF, IMPULSIF, EMOSIONAL
- KRITIS, TIDAK PUAS, RESAH/GELISAH, TIDAK SABAR
- KAKU, TEGAS/KOKOH, KERAS KEPALA/BANDEL, SEWENANG-WENANG

Wilayah pengembangan pribadi:

- Mempertimbangkan pro kontra sebelum membuat keputusan; jangan terlalu impulsif
- Lebih berorientasi terhadap hasil
- Berlatih mengendalikan tindakan, kata-kata dan emosi
- Lebih fokus kepada detil dan fakta
- Kurangi kecepatan/langkah kerja, sesuaikan dengan anggota tim
- Kurangi bicara; banyak mendengar
- Pertimbangkan ide dari orang lain dalam tim
- Konsentrasi dalam tindak lanjut tugas-tugas

Career match

Berdasarkan skor dalam profil DISC Johny, kelompok karir berikut ini merupakan pekerjaan-pekerjaan yang merupakan minat utamanya. Tentunya ia juga akan mempertimbangkan faktor pendidikan dan keterampilan tertentu dan mungkin juga lisensi-lisensi yang diperlukan pada masing-masing jabatan :

- **Promoting, Demonstrating, Canvassing, Marketing Services, Public Relations, Lecturing, Advertising, Hotelier, Host, Travel Agent, Politician, and very soft selling**

Referensi karakter dari beberapa tokoh:

- William Shakespeare - English Playwright, Actor and Poet

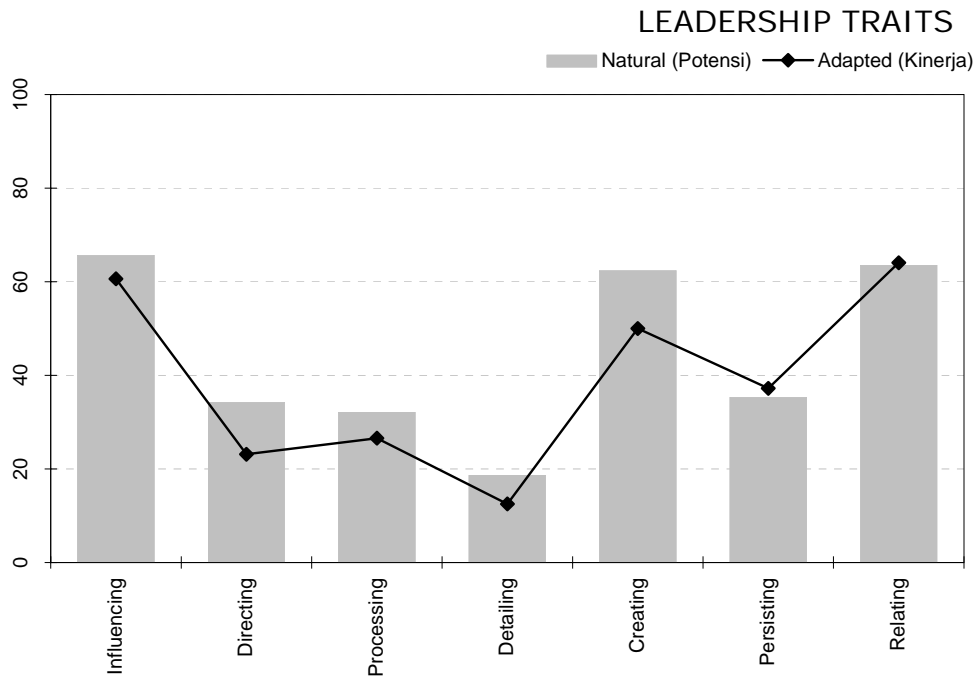
- Bill Cosby - U S Entertainer
- Jimm Carey - Actor
- Robin William - Actor
- Plato - Greek Philosopher, Teacher and Writer

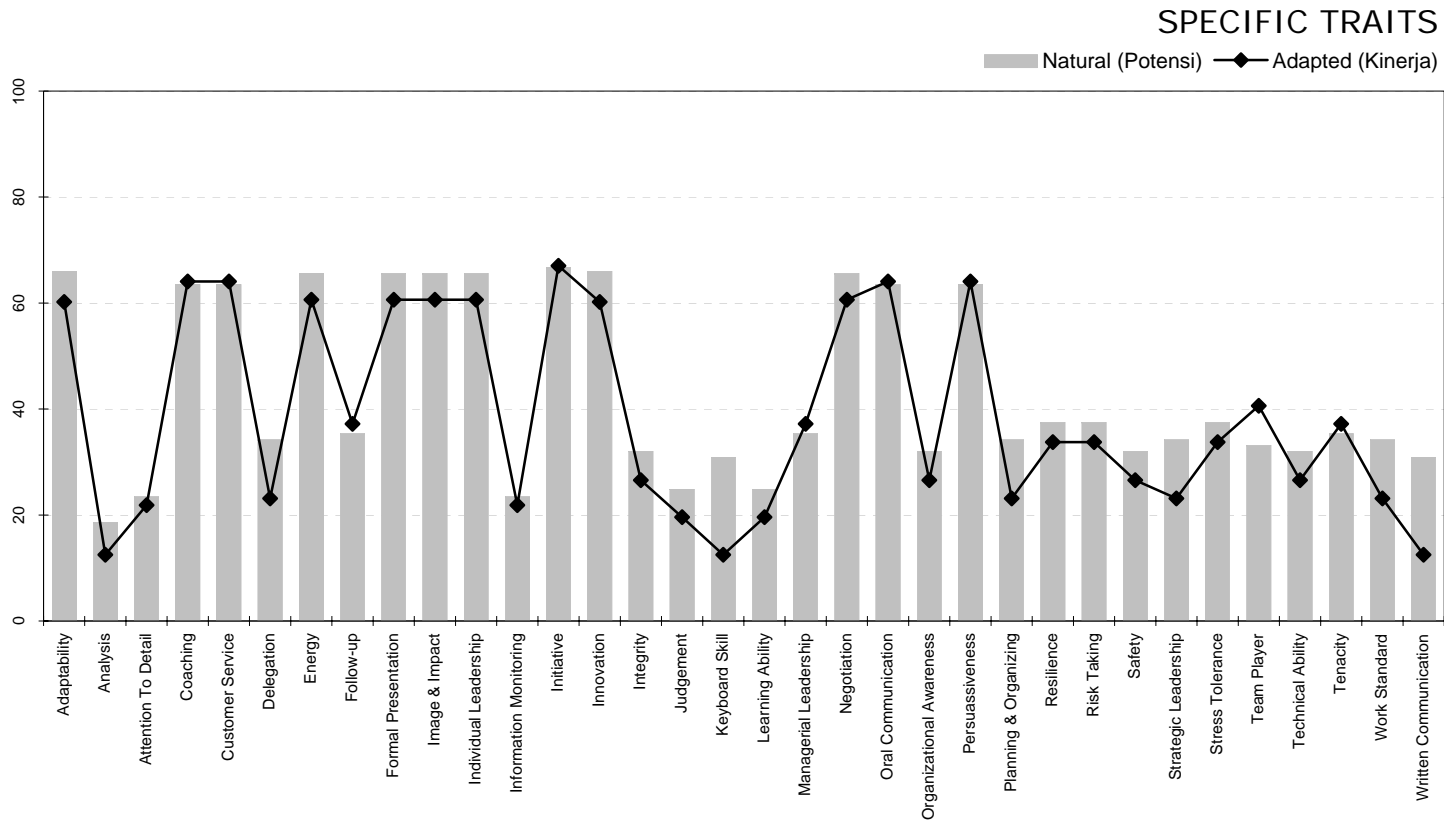
ANALISIS PERILAKU

Gambar berikut ini adalah tampilan grafik yang menggambarkan keterampilan perilaku untuk faktor-faktor spesifik. Masing-masing faktor dipilih secara hati-hati yang menunjukkan seseorang akan berhasil jika memenuhi tuntutan perilaku spesifik dalam satu pekerjaan/tugas.

Keterangan

- 81 – 100 : Sangat Baik**
- 61 – 80 : Baik/Efektif**
- 41 – 60 : Cukup**
- 21 - 40 : Kurang**
- 00 - 20 : Minimal/Sangat Kurang**





Trait atau perilaku kerja yang menjadi kekuatan alamiah Johny adalah: Influencing; Creating; Relating; Adaptability; Coaching; Customer Service; Energy; Formal Presentation; Image & Impact; Individual Leadership; Initiative; Innovation; Negotiation; Oral Communication; Persuassiveness;

LAMPIRAN

DISC – COMPETENCY BASED

LEADERSHIP TRAITS

Influencing

Kemampuan mempengaruhi orang lain untuk melakukan tindakan/proses tertentu untuk mencapai sasaran (membangkitkan semangat, membujuk dll).

Processing

Kemampuan seseorang untuk mengembangkan dan menjalankan proses pekerjaan. Kemampuan ini berkaitan dengan menganalisa secara logis bagaimana mengembangkan satu model proses agar mencapai hasil secara efisien dan efektif dari sumberdaya yang tersedia.

Creating

Kemampuan seseorang untuk menemukan cara-cara baru dalam menyelesaikan tugas dan mencapai sasaran, mengembangkan produk baru, cara delivery baru, atau mengembangkan usaha/ upaya baru.

Relating

Kemampuan seseorang untuk membangun hubungan yang solid dengan orang lain. Biasanya piawai/mahir melibatkan orang dalam pekerjaan, dan menyukai lingkungan kerja yang secara tidak langsung memungkinkan kontak dengan orang lain.

Directing

Kemampuan memberi perintah kepada orang lain, terutama anggota timnya, biasanya berhubungan dengan mengarahkan dan memberi perintah agar orang lain mengerjakan tugas tertentu dan membuat orang lain tersebut tetap berada dalam jalur yang benar.

Detailing

Kemampuan seseorang untuk mendapatkan, memetakan, memilah-milah dan mengorganisir informasi atau data secara detail dalam menjalankan proses atau tugas. Kemampuan ini membutuhkan kemampuan berpikir analitis, identifikasi persoalan kritical, dan aspek penting dari issue atau proyek yang kompleks.

Persisting

Kemampuan seseorang untuk bertahan pada kondisi tertentu yang menantang. Biasanya hal ini ditunjukkan dengan daya tahan dan sifat tabah yang tinggi. Tidak mudah menyerah.

SPECIFIC TRAITS

Adaptability

Kemampuan untuk menyesuaikan diri secara efektif pada lingkungan, tugas dan orang-orang yang bervariasi.

Analysis

Kemampuan memperoleh informasi dan menggunakan keterkaitan informasi dari berbagai sumber yang berbeda. Mengidentifikasi sebab-akibat.

Attention to Detail

Kemampuan menyelesaikan tugas secara keseluruhan dengan memperhatikan dan mempertimbangkan segala aspek, walaupun sekecil apapun informasinya.

Coaching

Kemampuan untuk mengembangkan keterampilan dan kecakapan kerja bawahan. Secara teratur memberi masukan atau feedback dan membantu bawahan mencapai sasaran.

Customer Services

Kemampuan untuk melayani pelanggan. Memberikan prioritas yang tinggi akan kepuasan pelanggan. Mengantisipasi dan menyediakan solusi atas kebutuhan pelanggan.

Delegation

Kemampuan memberi penugasan dan tanggung jawab kepada bawahannya. Memanfaatkan penggunaan waktu pelaporan, keterampilan dan potensi bawahan dengan efektif.

Energy

Kemampuan menjaga energi yang tetap tinggi atas suatu kegiatan.

Follow-up

Kemampuan menjalankan proses untuk memonitor atau memantau hasil atas pendelegasian, penugasan atau proyek-proyek.

Formal Presentation

Kemampuan menyampaikan gagasan secara efektif baik kepada perorangan atau kelompok termasuk keterampilan komunikasi non verbal dan penggunaan alat bantu visual.

Image & Impact

Kemampuan untuk mendapatkan perhatian dan penghormatan atau respek. Memancarkan rasa percaya diri, dan membuat kesan yang baik dari orang lain.

Individual Leadership

Kemampuan menggunakan gaya interpersonal dan cara yang sesuai untuk menginspirasi dan memandu orang lain mencapai sasaran.

Learning Ability

Kemampuan menerima dan menerapkan informasi baru yang berhubungan dengan pekerjaan.

Managerial Leadership

Kemampuan memandu dan membantu bawahan dalam mencapai sasaran kerja. Menggunakan gaya dan cara yang tepat/sesuai.

Negotiation

Menggal dan mengembangkan berbagai alternatif dan posisi yang bertujuan untuk mendapatkan persetujuan dan dukungan berbagai pihak.

Oral Communication

Kemampuan untuk menjelaskan kepada orang lain, baik secara perorangan atau kelompok.

Organizational Awareness

Peka terhadap organisasi, cepat memahami situasi yang berubah, mengidentifikasi masalah dan peluang-peluang serta keterkaitannya dengan organisasi.

Persuassiveness

Kemampuan menggunakan cara dan gaya yang tepat dalam berkomunikasi untuk mendapatkan persetujuan akan gagasan, rencana, kegiatan, jasa atau produk yang disampaikan.

Planning & Organizing

Kemampuan mengembangkan tindakan-tindakan baik bagi dirinya maupun orang lain. Mengalokasikan sumber daya dan personel atau tenaga kerja yang tersedia.

Resilience

Mempertahankan keefektifan kinerja walaupun berhadapan dengan ketidakseimbangan ataupun penolakan.

Risk Taking

Memulai melakukan tindakan untuk memperoleh manfaat yang direncanakan dengan memahami dan mempertimbangkan resiko.

Safety

Memahami standard keselamatan. Membantu menjaga kondisi yang aman buat diri sendiri dan juga orang lain.

Strategic Leadership

Menciptakan dan mencapai visi yang ditetapkan melalui pengaruhnya terhadap nilai-nilai organisasi, sasaran perorangan dan kelompok, reinforcements dan sistem.

Information Monitoring

Kemampuan untuk membuat dan menjalankan prosedur untuk memperoleh dan mengkaji informasi yang penting dalam rangka mengelola pekerjaan atau organisasi.

Initiative

Secara aktif mencoba terlibat dalam usaha mencapai hasil. Self-starter, mampu bekerja dengan baik tanpa pengawasan yang ketat. Berusaha mencapai hasil melampaui target.

Innovation

Kemampuan membuat solusi yang kreatif atas pekerjaan. Mencoba berbagai cara yang berbeda dan baru dalam berhadapan dengan berbagai masalah dan peluang.

Integrity

Kemampuan menjaga standar yang normal akan etika, peraturan dan kebijakan organisasi yang berhubungan dengan kerja.

Judgement

Kemampuan membuat keputusan berdasarkan informasi yang dapat dipercaya dan asumsi-asumsi yang logis. Mampu mengembangkan tindakan-tindakan alternatif.

Keyboard Skill

Kemampuan untuk mengoperasikan peralatan seperti mesin ketik atau word processor lainnya pada tingkat kecepatan dan akurasi tertentu.

Stress Tolerance

Mempertahankan kinerja yang stabil ketika berhadapan dengan tekanan dan perlawanan.

Team Player

Bekerja dengan baik dalam team atau kelompok untuk mencapai sasaran organisasi. Menyediakan waktu untuk membantu rekan kerja, pelanggan, dan orang lain mencapai sasaran mereka.

Technical Ability

Mencapai tingkat yang memuaskan dalam hal keterampilan teknis dan professional, atau pengetahuan yang memadai pada jabatan tertentu.

Tenacity

Bertahan pada posisi dan rencana tertentu sampai sasaran yang diharapkan tercapai atau sampai pada alasan tertentu tidak mungkin tercapai lagi.

Work Standard

Menetapkan standard kinerja yang tinggi, baik buat diri sendiri maupun orang lain. Tidak puas dengan kinerja yang rata-rata.

Written Communication

Menyampaikan ide secara tertulis dengan jelas dan benar dalam hal pengorganisasian informasi, struktur, tata bahasa dan terminologi, serta sesuai dengan sasaran/penerima informasi tersebut.