

Uw CliftonStrengths® 34-resultaten

U beschikt over unieke sterke punten. Uw specifieke CliftonStrengths 34-profiel onderscheidt u van alle andere mensen. Dit is uw talent-DNA, weergegeven in volgorde op basis van uw antwoorden in de assessment.

Gebruik dit rapport om uw sterkste CliftonStrengths-thema's optimaal te benutten, meer te leren over de rest en uw oneindige potentieel te maximaliseren:

- **Lees uw resultaten en denk erover na** om inzicht te krijgen in waar u van nature het beste in bent.
- **Leer hoe** u uw sterkste CliftonStrengths elke dag **toepast**.
- **Bespreek uw resultaten met anderen** om sterkere relaties op te bouwen en beter teamwork te leveren.



VERSTERKEN

1. **Maximalisering**
2. **Actiegerichtheid**
3. **Woo**
4. **Aanpassingsvermogen**
5. **Verbondenheid**
6. Communicatie
7. Zelfverzekerdheid
8. Strategisch
9. Positivisme
10. Empathie

NAVIGEREN

11. Saamhorigheid
12. Ideeënvorming
13. Input
14. Toekomstgerichtheid
15. Organisationsvermogen
16. Aanmoediging
17. Relatievorming
18. Sturingskracht
19. Individualisering
20. Overtuiging
21. Prestatiegerichtheid
22. Leergierigheid
23. Verantwoordelijkheidsbesef
24. Significantie
25. Intellect
26. Behoedzaamheid
27. Discipline
28. Harmonie
29. Herstelrang
30. Onpartijdigheid
31. Focus
32. Analytisch
33. Contextueel
34. Competitie

U zet de toon met **Beïnvloeden** CliftonStrengths-thema's.

■ **UITVOEREN** thema's helpen u zaken gedaan te krijgen.

■ **BEÏNVLOEDEN** thema's helpen u de leiding te nemen, u uit te spreken en ervoor te zorgen dat er naar anderen wordt geluisterd.

■ **RELATIE BOUWEN** thema's helpen u sterke relaties op te bouwen die een team bijeenhouden.

■ **STRATEGISCH DENKEN** thema's helpen u informatie te absorberen en analyseren om betere beslissingen te nemen.

RAADPLEEG DE SECTIE "UW UNIEKE BIJDRAGE IDENTIFICEREN: DE CLIFTONSTRENGTHS-DOMEINEN" OM [MEER INFORMATIE](#)

Ontketen uw oneindige potentieel: uw sterkste CliftonStrengths®



1. **Maximalisering**
2. **Actiegerichtheid**
3. **Woo**
4. **Aanpassingsvermogen**
5. **Verbondenheid**
6. Communicatie
7. Zelfverzekerdheid
8. Strategisch
9. Positivisme
10. Empathie

De CliftonStrengths boven aan uw profiel zijn uw sterkste punten.

Deze thema's geven aan op welke gebieden u een uniek talent hebt. Ze zijn het beginpunt voor een zo krachtig mogelijk leven.

Ontwikkel deze CliftonStrengths om uw potentieel optimaal te benutten

U maakt de grootste kans om successen te behalen — op het werk of elders — door uw van nature sterke punten te verbeteren en deze vaker te gebruiken.

Begin met uw top 5.

Dit zijn uw sterkste natuurlijke talenten.

1. **Lees alles over uw beste CliftonStrengths.** Om alles uit uw talenten te kunnen halen, moet u ze eerst begrijpen en ze kunnen beschrijven aan anderen.
2. **Denk na over wie u bent.** Denk na over uw ervaringen, over wat u motiveert en over hoe u uzelf ziet. Denk vervolgens na over de manier waarop uw CliftonStrengths u vormen: wat u doet, hoe u het doet en waarom.
3. **Gebruik deze CliftonStrengths elke dag.** Begin met de suggesties in dit rapport voor het toepassen van uw krachtigste CliftonStrengths.
4. **Pas op voor blinde vlekken.** Soms kan de manier waarop u uw sterkste CliftonStrengths uit een onbedoeld negatief beeld veroorzaken. Lees de sectie "Wat is een weakness?" om te leren hoe u kunt voorkomen dat uw krachtigste CliftonStrengths u belemmeren.

Focus vervolgens op uw CliftonStrengths 6-10.

Pas dezelfde strategieën toe om uw volgende vijf CliftonStrengths optimaal te benutten. U zult uitstekende prestaties leveren en u ontwikkelen tot de allerbeste versie van uzelf als u het leven benadert vanuit uw sterke punten. Doe vooral waar u goed in bent en u zult zien dat u zich meer engaged, krachtiger en energiever voelt.



BEÏNVLOEDEN

1. Maximalisering (Maximizer®)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U concentreert zich op de sterke punten om de prestaties van personen en groepen te verhogen. U wilt iets wat goed is transformeren tot iets wat buitengewoon is.

WAAROM IS UW MAXIMALISERING UNIEK?

Deze inzichten in strengths zijn gepersonaliseerd op basis van uw CliftonStrengths-resultaten.

Hoogstwaarschijnlijk geeft u er wellicht de voorkeur aan tijd door te brengen met mensen die uw talenten respecteren en goedkeuren. Misschien voelt u het aan wanneer mensen uw talenten kleineren of uw resultaten niet serieus nemen.

Zeer waarschijnlijk omringt u zich misschien met mensen die uw persoonlijke eigenschappen waarderen. Hun opmerkingen zetten u er misschien toe aan uw vaardigheden, kennis of talenten optimaal te benutten. Investeren in uw eigen groei is misschien één manier om u persoonlijk en beroepsmatig verder te ontwikkelen.

Intuitief maakt u volledig gebruik van uw talenten. Dit is de manier waarop u uw doelen bereikt.

Vanwege uw sterke punten omringt u zichzelf misschien met mensen die opmerken en prijzen wat u goed doet. Wellicht vermijdt u critici die blijven stilstaan bij uw tekortkomingen.

Gedreven door uw talenten bent u zich bewust van waar u wel en niet goed in bent. In dit opzicht gaat u op uw gevoel af. De afgelopen jaren hebt u meer vooruitgang geboekt en hebt u meer bereikt door op uw gevoel af te gaan. U weigert gewoon het vertrouwen in uzelf te verliezen door opdrachten aan te gaan waar u nog niet aan toe bent, ook als u misschien deels beschikt over de relevante kennis, vaardigheden of ervaring.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET MAXIMALISERING

U bent gericht op kwaliteit en werkt het liefst met en voor de besten. Door te zien wat elke persoon van nature het beste doet en door anderen in staat te stellen om dit te doen, versterkt u individuen, teams en groepen.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Streef naar uitmuntendheid en moedig anderen aan om dat ook te doen.

- Blijf gefocust op uw eigen Strengths. Kies elke maand één talent dat u wilt maximaliseren en richt uw inspanningen op dit talent. Verfijn uw vaardigheden. Doe nieuwe kennis op. Oefen ermee. Blijf werken aan het bereiken van meesterschap.
- Maak uw zwakheden irrelevant. Zoek een partner, bedenk een ondersteuningssysteem of maak gebruik van uw sterkere thema's ter compensatie van een van uw zwakkere thema's.
- Help uw vrienden en collega's om de talenten en sterke punten in anderen te herkennen.
- Ontwikkel een plan om buiten uw werk gebruik te maken van uw sterke punten. Bedenk hoe uw talenten in verband staan met uw persoonlijke missie en hoe uw familie of de gemeenschap hier voordeel van zouden kunnen hebben.
- Bestudeer succes. Breng tijd door met mensen die hun sterke punten hebben ontdekt. Hoe beter u begrijpt hoe het aanwenden van Strengths leidt tot succes, hoe beter u in staat bent om succes in uw eigen leven te creëren.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Uw verlangen om alle mogelijke resultaten te willen overzien, kan frustrerend zijn voor anderen die tot een passende conclusie willen komen en daarna willen doorgaan. Soms moet u accepteren dat "goed genoeg" ook adequaat en toereikend is.
- U bent misschien teleurgesteld wanneer een project of initiatief niet voldoet aan uw definitie van uitmuntendheid. Probeer de moed niet te verliezen wanneer u ergens aan moet werken of iets moet accorderen dat wel acceptabel is maar in uw ogen niet ideaal.



BEÏNVLOEDEN

2. Actiegerichtheid (Activator®)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U kunt zaken voor elkaar krijgen door gedachten om te zetten in daden. U wilt liever nu meteen dingen aanpakken dan alleen erover praten.

WAAROM IS UW ACTIEGERICHTHEID UNIEK?

Deze inzichten in strengths zijn gepersonaliseerd op basis van uw CliftonStrengths-resultaten.

Van nature maakt u mensen wellicht enthousiast door ze van hun capaciteiten te overtuigen. Uw optimistische houding helpt anderen zo nu en dan te geloven in hun potentieel. Tot op zekere hoogte moedigt u mensen aan liever eerder dan later in actie te komen. Misschien daagt u mensen ook ertoe uit grote of zelfs kleine opdrachten te zien als kansen om uit te blinken.

Gedreven door uw talenten vindt u het geen probleem om anderen verhalen te vertellen over uw persoonlijke gewoonten, kwaliteiten, ervaringen of achtergrond. U bent van nature behulpzaam waardoor anderen bereid zijn hun gedachten en gevoelens met u te delen.

Hoogstwaarschijnlijk ziet u misschien nieuwe trends of problemen die anderen over het hoofd zien. Soms genereert u innovatieve ideeën voordat u de beste optie selecteert. Misschien stimuleren uw voorstellen, in combinatie met uw optimisme, het enthousiasme van anderen om bepaalde dingen te ondernemen.

Vanwege uw sterke punten versterkt u soms het enthousiasme van mensen door hen te wijzen op dingen die ze goed hebben gedaan. Zo nu en dan moedigt u mensen aan te genieten van hun prestaties.

Zeer waarschijnlijk geeft u enkele mensen misschien nieuwe energie met uw ideeën over wat kan worden veranderd of beter gedaan. U beschrijft misschien hoe individuen of groepen baat kunnen hebben bij uw suggesties. Uw optimistische benadering kan mensen er misschien toe aanzetten met plannen voor verbetering te komen. U haalt soms mensen over om die plannen te ondersteunen en uit te voeren.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET ACTIEGERICHTHEID

U bent een katalysator. U weet van nature hoe u ideeën kunt verwezenlijken en u zorgt ervoor dat dingen gebeuren. Uw energie kan aanstekelijk werken en betrokkenheid stimuleren.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Wees de katalysator die verandering teweegbrengt. Wanneer anderen vastgelopen, neem dan een beslissing en onderneem actie.

- Leg uw inzichten en ingevingen vast wanneer u iets invalt, zodat u hier later actie op kunt ondernemen.
- Neem de verantwoordelijkheid voor uw intensiteit. Uw gedrevenheid om dingen voor elkaar te krijgen, kan mensen en groepen net dat ene zetje geven dat ze nodig hebben om van discussie over te gaan tot actie.
- Zoek situaties op waarin u kunt zorgen dat er dingen gebeuren. Uw energie en tempo houden u en de mensen om u heen gemotiveerd.
- Neem in vergaderingen de rol op u om te vragen om actiepunten. Wees degene die de groep ertoe dwingt zich vast te leggen op vervolgstappen voordat de vergadering wordt beëindigd.
- Zoek werk waarin u uw eigen beslissingen kunt nemen en die vervolgens kunt uitvoeren. Zoek in het bijzonder naar kansen waarbij iets wordt opgestart of gereorganiseerd.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Soms gaat u overhaast te werk en handelt u zonder een doordacht plan. Bedenk voordat u een belangrijke beslissing neemt, of u niet beter eerst alternatieven en keuzemogelijkheden kunt afwegen.
- De kracht waarmee u anderen aanmoedigt om actie te ondernemen, kan hen overweldigen en het gevoel geven dat zij onder druk worden gezet om te handelen voordat zij er klaar voor zijn. Onthoud dat anderen misschien niet hetzelfde gevoel van urgentie ervaren, en dat sommige mensen meer tijd nodig hebben om na te denken voordat ze handelen.



BEÏNVLOEDEN

3. Woo®

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U houdt ervan nieuwe mensen te ontmoeten en hen voor u in te nemen. Het geeft u voldoening als u het ijs kunt breken en contact kunt leggen met iemand.

WAAROM IS UW WOO UNIEK?

Deze inzichten in strengths zijn gepersonaliseerd op basis van uw CliftonStrengths-resultaten.

Intuïtief bent u wellicht ongekunsteld (dat wil zeggen, openhartig en eerlijk) in wat u denkt of voelt. U onthult wellicht veel details over uw verleden, uw huidige omstandigheden of uw vooruitzichten voor de toekomst. Sommige mensen waarderen uw directe, eerlijke stijl. Wellicht besteedt u weinig of geen tijd aan het voorwenden dat u iets kunt doen of zijn waarvan u weet dat u dat niet kunt. U maakt wellicht een paar nieuwe vrienden door volledig open over uzelf te zijn.

Vanwege uw sterke punten geniet u er echt van discussies te beginnen met nieuwkomers. U betreft waarschijnlijk buitenstaanders bij informele gesprekken. U bent vastbesloten ervoor te zorgen dat iedereen zich in uw aanwezigheid op zijn gemak voelt. De meeste mensen hebben het gevoel er een vriend bij te hebben nadat ze met u hebben gepraat.

Zeer waarschijnlijk verlicht of vermindert u spontaan veel van de stress en spanning in uw leven door gesprekken aan te gaan met buitenstaanders of nieuwkomers. Deze mensen waarderen waarschijnlijk uw vriendelijkheid, uw glimlach, uw complimenten en uw oprechte belangstelling voor wat zij zeggen. Praten met onbekenden geeft u waarschijnlijk energie in plaats van omgekeerd.

Gedreven door uw talenten vindt u het oprecht plezierig mensen te helpen obstakels te overwinnen die hen belemmeren contact met elkaar te maken. Dit verklaart waarom u zoveel nieuwkomers of buitenstaanders betreft bij informele gesprekken of serieuze discussies.

Hoogstwaarschijnlijk omarmt u gewoonlijk kansen om onbegrijpelijke boodschappen, vage opmerkingen of moeilijk te begrijpen ideeën te verhelderen. U geeft nieuwkomers of buitenstaanders regelmatig uitleg over problemen, processen, reglementen of tradities waarover ze meer moeten weten.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET WOO

U hebt een uitzonderlijk talent om anderen over te halen. Doordat u sociale situaties van nieuwe energie voorziet en vreemden op een natuurlijke manier op hun gemak stelt, helpt u netwerken tot stand brengen door mensen met elkaar in contact te brengen.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Besteed elke dag tijd aan de interactie met mensen.

- Bouw een netwerk van bekenden op en onderhoud dit door minstens eenmaal per maand contact te hebben met elke persoon.
- Houd contact met uw gelijken in professionele organisaties om uw netwerk te verbreden en het aantal resources dat u kunt benaderen voor hulp te vergroten.
- Gebruik in sociale situaties uw natuurlijke charmes om terughoudende mensen op hun gemak te stellen.
- Leer zo veel mogelijk namen van mensen kennen. Leg een lijst aan van de mensen die u kent, waaraan u naarmate u ze beter leert kennen, persoonlijke informatie toevoegt zoals hun verjaardag, lievelingskleur, hobby of favoriete sportteam.
- Sluit u aan bij plaatselijke organisaties, doe vrijwilligerswerk en zorg dat u terecht komt op de namenlijst van de invloedrijke mensen binnen uw gemeenschap.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Anderen zien u mogelijk als oppervlakkig en onoprecht omdat u snel contacten legt met mensen en vervolgens weer verder gaat. Wanneer u bij een sociale gelegenheid met iemand aan het praten bent en de neiging voelt om weer naar iemand anders te gaan, bedenk dan dat sommige mensen zich pas net op hun gemak beginnen te voelen bij het gesprek.
- U hebt mogelijk de neiging om uzelf te snel bloot te geven en anderen te snel te vertrouwen. Dit kan ertoe leiden dat meer gereserveerde mensen zich zullen terugtrekken uit een relatie. Wees u ervan bewust dat de comfortzones van persoon tot persoon verschillen. U kunt uw benadering eventueel aanpassen als u mensen voor u wilt winnen.

**RELATIE BOUWEN**

4. Aanpassingsvermogen (Adaptability*)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U gaat het liefst met de stroom mee. U bent iemand die in het hier en nu leeft, elke dag neemt zoals die komt en slechts één dag vooruit kijkt in de toekomst.

WAAROM IS UW AANPASSINGSVERMOGEN UNIEK?

Deze inzichten in strengths zijn gepersonaliseerd op basis van uw CliftonStrengths-resultaten.

Van nature laat u wellicht de druk van elke dag bepalen wat u moet reviseren, corrigeren, repareren, anders vormgeven, bijwerken, opknappen of anders uitwerken.

Vanwege uw sterke punten kunt u wellicht onvermoeibaar werken aan alles wat vandaag af moet. U bent misschien bereid een deel van uw plannen te wijzigen wanneer sommige anderen dat ook met hun plannen doen. U blijft tot op zekere hoogte rustig wanneer anderen terugkomen op hun beslissingen, hun planning wijzigen of hun afspraken annuleren.

Intuitief bent u zich tot op zekere hoogte bewust van de schoonheid om u heen. Soms stopt u even met uw bezigheden om te genieten van alle schoonheid die u kunt zien, aanraken, horen, ruiken of proeven.

Hoogstwaarschijnlijk beseft u dat elke dag zijn eigen verrassingen te bieden heeft. U vertrouwt erop dat u alles aankunt wat er gebeurt. Zelfs wanneer u niet precies weet wat te doen, kent u waarschijnlijk iemand die het wel weet. U hebt een geheimzinnig talent om gemakkelijk en behulpzaam in dezelfde richting te gaan als andere mensen en processen.

Zeer waarschijnlijk moet u er wellicht niet aan denken te zijn gebonden door de tijdlijnen of agenda's van anderen. Mogelijk bepaalt u het liefste zelf uw eigen planning of werkritme. Misschien geniet u ervan te reageren op bepaalde uitdagingen of crises wanneer deze zich voordoen.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET AANPASSINGSVERMOGEN

U bent flexibel en kunt zich snel aanpassen aan veranderende of onverwachte omstandigheden waarvan anderen overstuur of overdonderd zouden raken. Uw kalme reactie op chaos stelt anderen gerust en helpt u reageren op de behoeften van anderen.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Reageer onmiddellijk en wees een positieve veranderende kracht.

- Ga op zoek naar kansen om te reageren op mensen en situaties die uw aandacht vereisen. Uw natuurlijke vermogen om uzelf aan te passen haalt de druk van de ketel in stressvolle situaties en kalmeert collega's en vrienden.
- Verfijn de manier waarop u reageert op het onverwachte. Als u bijvoorbeeld voor uw werk onverwachts op reis moet, leer dan in een half uur klaar te staan voor vertrek. Als uw werklast onvoorspelbaar is, oefen dan de eerste drie stappen die u onderneemt als de druk toeslaat.
- Verontschuldigt u niet voor uw spontaniteit. Uw bereidheid om in het hier en nu te leven houdt in dat u geen waardevolle kansen en ervaringen onbenut laat.
- Gebruik uw geruststellende houding om ontevreden of angstige vrienden, collega's en klanten te kalmeren.
- Help uw vrienden en collega's bij het vinden van productieve manieren om met stress om te gaan. Laat hun zien hoe een nieuwe aanpak hen kan helpen stappen te zetten.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- U streeft er vooral naar om in het hier en nu te leven zodat u uw prioriteiten steeds weer verlegt. Wees u ervan bewust dat veelvuldige veranderingen als eindeloos en vaak onnodig kunnen worden ervaren door personen die zich goed voelen bij structuur en stabiliteit.
- U hebt mogelijk de neiging om deadlines te missen of te laat te komen op afspraken. Houd uw belangrijkste vervaldatum en vergaderingen in de gaten.



RELATIE BOUWEN

5. Verbondenheid (Connectedness)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U hebt vertrouwen in de onderlinge samenhang van alles. U gelooft niet erg in het toeval en denkt dat er voor vrijwel alles een reden is.

WAAROM IS UW VERBONDENHEID UNIEK?

Deze inzichten in strengths zijn gepersonaliseerd op basis van uw CliftonStrengths-resultaten.

Hoogstwaarschijnlijk kunt u bepaalde mensen ervan overtuigen dat een specifiek project of goed doel de leefkwaliteit van de mensheid kan verbeteren. U overtuigt hen soms van het belang de grondstoffen van onze planeet te beschermen voor toekomstige generaties. Misschien helpt u mensen te beseffen dat ze als groep meer goeds kunnen bereiken dan als individu.

Zeer waarschijnlijk voel je dat je onontkoombaar bent verbonden met je vrienden en collega's. Je begrijpt dat je succes afhangt van elk van hen, net zoals hun individuele successen afhankelijk zijn van jou.

Van nature twijfelt u er niet aan dat u op de een of andere manier verbonden bent met alles in het universum. Hier vallen ook de hele schepping en alle mensen onder.

Gedreven door uw talenten bent u vaak de aangewezen persoon die anderen helpt begrijpen hoe iedereen met elkaar verbonden is, ongeacht tijd, afstand, ras, afkomst, religie, economisch, milieu, talen of cultuur. U maakt het mogelijk dat individuen samenwerken. U streeft ernaar om de barrières die hen scheidt af te breken.

Vanwege uw sterke punten legt u de nadruk op wat mensen gemeen hebben ondanks hun verschillende achtergronden, ervaringen, talen, culturen of interesses. U vergemakkelijkt de dialoog tussen mensen. U creëert vrede onder groepen en mensen door ze onderling met elkaar te verbinden.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET VERBONDENHEID

U bouwt bruggen tussen personen en groepen. U helpt anderen om antwoorden te vinden door hen naar de grotere verbanden te laten kijken van de wereld om hen heen; u geeft hun een gevoel van comfort en stabiliteit in onzekere situaties.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Help anderen om verbanden en een doel te zien in het dagelijks leven.

- Gebruik uw talent om te verbinden om de basis te leggen voor sterke relaties. Wanneer u nieuwe mensen ontmoet, stel hen dan vragen om te ontdekken of u overeenkomsten deelt of gemeenschappelijke belangen hebt die u kunt gebruiken als uitgangspunt voor samenwerking.
- Overweeg rollen waarin u luistert en raad geeft aan anderen. U zou er een expert in kunnen worden om anderen verbanden en doelen te laten ontdekken in alledaagse voorvallen.
- Help mensen om u heen omgaan met onvoorspelbare en onverklaarbare gebeurtenissen. Uw zienswijze brengt ze troost.
- Laat aan uw vrienden en collega's zien hoe ze zijn verbonden met degenen om hen heen. Wijs ze op specifieke voorbeelden van hoe hun acties directe en indirecte gevolgen hebben voor anderen.
- Help uw teamgenoten en collega's beter te begrijpen hoe hun inspanningen binnen het grotere geheel passen. Wanneer mensen inzien dat wat zij doen belangrijk is en onderdeel uitmaakt van iets groters dan zijzelf, zullen ze meer betrokken zijn bij het doel, iets wat uw team zal versterken.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Misschien reageert u kalmer en passiever op de slechte berichten, frustraties en zorgen van anderen dan zij graag zouden willen. Wees u ervan bewust dat mensen hun zorgen soms moeten ventileren en liever willen dat u hun gevoelens erkent, dan dat zij zitten te wachten op een filosofisch antwoord.
- Sommigen zien u mogelijk als naïef of idealistisch omdat u snel geraakt wordt door onrust en plotselinge veranderingen. Onthoud dat niet iedereen uw betrokken mensbeeld deelt of net als u gelooft dat elke negatieve gebeurtenis uiteindelijk iedereen raakt.



BEÏNVLOEDEN

6. Communicatie (Communication*)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U vindt het doorgaans eenvoudig om uw gedachten in woorden om te zetten. U bent goed in gesprekken voeren of presentaties geven.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET COMMUNICATIE

U bent er goed in om met wat u zegt en de manier waarop u het zegt de aandacht van mensen te trekken en vast te houden. Doordat u uw eigen gedachten en gevoelens en die van anderen goed in woorden kunt uitdrukken, helpt u belangrijke boodschappen over te brengen en betekenisvolle verbanden te leggen.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Gebruik uw talent voor het voeren van stimulerende gesprekken om contact te leggen met anderen en hen te inspireren.

- Houd uw publiek nauwgezet in het oog. Bekijk hoe zij reageren op wat u zegt en wat hen enthousiast maakt. Onthoud welke woorden en zinnen met name hun aandacht trokken. Pas uw geplande presentaties, gesprekken en toespraken aan om vooral aandacht te vestigen op deze kernwoorden en -zinnen.
- Zorg dat u steeds slimmer wordt in uw woordkeuze. Woorden zijn voor u een waardevol ruilmiddel. Gebruik ze verstandig en houd in de gaten welke indruk ze maken.
- Maak van uw talenten voor Communicatie een sterk punt door uw kennis en expertise op specifieke gebieden te ontwikkelen. U kunt heel effectief en invloedrijk zijn wanneer uw boodschap inhoud heeft.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Omdat u van nature een vlotte prater bent en uw gedachten instinctief uit, beseft u mogelijk niet wanneer u een discussie volledig naar u toe trekt. Probeer anderen de ruimte te gunnen wanneer zij iets te zeggen hebben en overweeg om even te zwijgen zodat zij kunnen uitspreken.
- Onthoud dat alleen uw woorden soms niet voldoende zijn als u anderen wilt motiveren. Neem de tijd om te luisteren en aandacht te besteden aan wat anderen zeggen – en soms ook juist niet zeggen.

**BEÏNVLOEDEN**

7. Zelfverzekerdheid (Self-Assurance®)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U vertrouwt op uw vermogen om risico's te nemen en uw eigen leven te organiseren. U hebt een innerlijk kompas dat u zekerheid geeft over uw beslissingen.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET ZELFVERZEKERDHEID

U vertrouwt op uw intuïtie, dus u ploegt vol vertrouwen voort, zelfs op riskante paden. Dankzij uw standvastigheid, overtuigingskracht en besluitvaardigheid, baant u het pad voor anderen.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Vertrouw op uw gevoel en leef uw leven volgens uw eigen normen en waarden.

- Vertrouw op uw intuïtie, maar verzamel altijd genoeg input van andere bronnen om er zeker van te zijn dat u goedgeïnformeerde beslissingen neemt.
- Ga op zoek naar kansen om te werken met een startend bedrijf. U kunt prima werken zonder handboek en bent op uw best wanneer u veel beslissingen moet nemen.
- Pas uw vertrouwen toe op onzekere gebieden waar anderen zijn vastgelopen. Uw besluitvaardigheid en kalme zekerheid te midden van chaos kan geruststelling en zekerheid bieden.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Uw vertrouwen in uw vermogen om de juiste beslissingen te nemen kan u soms het gevoel geven dat u met niemand anders hoeft te overleggen. Maar er is niemand die altijd gelijk heeft, dus vraag anderen ook eens om hun input; anderen zouden zelfs uw ingevingen kunnen bevestigen.
- Omdat u gewoonlijk klinkt alsof u weet waarover u het hebt – of dat nu het geval is of niet – kunnen anderen er huiverig voor zijn om u vragen te stellen. Pas er voor op dat u anderen niet van u vervreemdt of intimideert met uw zelfvertrouwen.



STRATEGISCH DENKEN

8. Strategisch (Strategic)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U kunt alternatieven bedenken. Als u een scenario voorgelegd krijgt, ziet u snel de relevante patronen en problemen.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET STRATEGISCH

U weegt snel verschillende keuzemogelijkheden tegen elkaar af en besluit welke de beste is. Uw natuurlijke vermogen om te anticiperen op gebeurtenissen, verschillende scenario's tegen elkaar af te wegen en vooruit te plannen, maken van u een behendige besluitvormer.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Houd altijd minstens drie keuzemogelijkheden in gedachten zodat u zich kunt aanpassen aan veranderende omstandigheden.

- Versterk de groepen waartoe u behoort door via uw talent het beste pad naar succes te ontdekken. Omdat u dit vlot kunt doen, kan de indruk ontstaan dat u "maar iets improviseert". Blijf uzelf daarom gaandeweg steeds uitleggen waar u mee bezig bent, zodat ook anderen u kunnen volgen.
- Plan elke dag enige tijd in om na te denken over uw doelen en strategieën. Tijd voor uzelf kan de beste manier zijn om al uw mogelijkheden af te wegen om voor elk doel de juiste handelswijze te bepalen.
- Vertrouw op uw inzichten. Omdat u uw mogelijkheden zo natuurlijk en gemakkelijk afweegt, beseft u misschien niet hoe een door u bedachte strategie tot stand is gekomen. Maar vanwege uw uitzonderlijke talenten, pakt deze waarschijnlijk succesvol uit.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Wanneer u met andere mensen samenwerkt, kunnen zij uw sterke Strategische talenten soms ten onrechte uitleggen als kritiek. Besteed ook aandacht aan dat wat al goed werkt en wat anderen hebben bereikt.
- Omdat u zo snel patronen en verbanden kunt beoordelen, kunnen anderen u misschien moeilijk volgen of begrijpen zij uw gedachtegang niet zo goed. Houd er rekening mee dat u soms even een stapje terug moet doen om toe te lichten hoe u tot uw huidige conclusies bent gekomen.



RELATIE BOUWEN

9. Positivisme (Positivity®)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U beschikt over een aanstekelijk enthousiasme. U bent optimistisch en kunt anderen enthousiast maken voor uw plannen.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET POSITIVISME

U beschikt over een aanstekelijke energie en enthousiasme. Als iemand die echte aanmoediging geeft en een optimistische kijk op het leven heeft, hebt u het vermogen om mensen zich beter te laten voelen wanneer u in de buurt bent.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Helpen anderen de humor en de positieve kant van het leven in te zien.

- Moedig anderen aan om hun blik gericht te houden op het positieve door hen in te laten zien wat hen goed afgaat.
- Wapen uzelf met de juiste verhalen, grappen en gezegden om anderen op te beuren. Onderschat nooit het effect dat u op anderen kunt hebben. Waarschijnlijk vertrouwen veel mensen op uw optimisme om hun dagelijkse frustraties te boven te komen.
- Vier alles wat er te vieren valt. Of het nu een vakantie is, een gebeurtenis of iemands succes, wees degene die het feest organiseert. Zet kleine overwinningen om in grote gebeurtenissen, of geef regelmatig een feestje waarnaar anderen kunnen uitkijken.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Soms kunnen uw optimisme en overvloed aan complimenten overkomen als oppervlakkig, naïef of onoprecht. Zorg dat uw positivisme en bewondering altijd gemeend zijn; u kunt meer schade aanrichten met niet-gemeende complimenten dan met kritiek.
- Let erop dat u niet al de positieve kant van een slechte situatie aangeeft voordat anderen de kans hebben gehad om hun mening te spuien. Besef dat mensen soms nog niet klaar zijn om te luisteren naar de positieve kanten en van u verwachten dat u gewoon even naar ze luistert.

**RELATIE BOUWEN**

10. Empathie (Empathy)

HOE U GOED KUNT PRESTEREN

U kunt zich goed inleven in een ander en zich andermans gevoelens en situatie voorstellen.

WAAROM U SUCCESSEN BEHAALT MET EMPATHIE

U beschikt over een grote emotionele diepgang. Dankzij uw bewustzijn van de uitdrukkingen, waarde en implicaties van de emoties van anderen, merken anderen dat u hen echt begrijpt.

ONDERNEEM ACTIE OM UW POTENTIEEL OPTIMAAL TE BENUTTEN

Waardeer en verfijn uw gave om gevoelig te zijn voor de gedachten en gevoelens van anderen.

- Stel een lijst op met doeltreffende vragen om anderen te helpen hun emoties en ervaringen te beschrijven. Experimenteer door deze vragen aan uw vrienden te stellen. Verfijn uw lijst door alleen de vragen te behouden die het beste helpen om anderen hun gedachten en gevoelens te laten uitdrukken.
- Oefen om precies de juiste woorden te vinden die u kunt gebruiken voor het benoemen van uw eigen gevoelens, evenals de gevoelens die u waarneemt bij anderen. Probeer u dit eens: Houd uw emoties gedurende een week bij in een dagboek. Neem gedurende de dag steeds even de tijd om te noteren wat u voelt. Probeer telkens verschillende woorden te gebruiken om uw ervaring te beschrijven.
- Let erop dat u aan het einde van elke dag de tijd neemt om te ontspannen. Ontwikkel een routine waarmee u de spanning van die dag kunt loslaten. Als u dit niet doet, kan de overvloed aan emoties u te veel worden of uitputten.

PAS OP VOOR BLINDE VLEKKEN

- Besteed aandacht aan uw energieniveau. Als u constant de emoties van anderen ervaart, kan dit u uitputten. Probeer uzelf daarom regelmatig los te maken van de emoties van anderen, om een burn-out te voorkomen.
- Omdat u zo gevoelig bent voor de emoties van anderen, kunnen sommige mensen denken dat u zich te veel bemoeit met hun leven. Wees terughoudend wanneer u merkt dat anderen hun gevoelens liever voor zich houden.

Navigeer door de rest van uw CliftonStrengths®



- 11. Saamhorigheid
- 12. Ideeënvorming
- 13. Input
- 14. Toekomstgerichtheid
- 15. Organiseervermogen
- 16. Aanmoediging
- 17. Relatievorming
- 18. Sturingskracht
- 19. Individualisering
- 20. Overtuiging
- 21. Prestatiegerichtheid
- 22. Leergierigheid
- 23. Verantwoordelijkheidsbesef
- 24. Significantie
- 25. Intellect
- 26. Behoedzaamheid
- 27. Discipline
- 28. Harmonie
- 29. Herstelrang
- 30. Onpartijdigheid
- 31. Focus
- 32. Analytisch
- 33. Contextueel
- 34. Competitie

Gebruik en ontwikkel uw sterkste CliftonStrengths om uw volledige potentieel te bereiken. Maar het is ook belangrijk dat u al uw 34 CliftonStrengths-thema's begrijpt.

Uw unieke CliftonStrengths 34-profiel

De thema's boven aan uw CliftonStrengths 34-profiel maken waarschijnlijk regelmatig hun opwachting in uw leven terwijl de thema's onderaan mogelijk nooit de kop opsteken.

Voor volledig inzicht in uw talent-DNA dient u na te denken over de manier waarop al uw CliftonStrengths-thema's, afzonderlijk of in combinatie, invloed uitoefenen op uw werk en uw privéleven. Concentreer u niet alleen op uw tien beste thema's, doe ook het volgende:

- **Besteed aandacht aan de middelste thema's.** Het is mogelijk dat u zo nu en dan een van deze CliftonStrengths-thema's opmerkt in uw gedrag. In bepaalde situaties moet u er misschien zelfs op vertrouwen. Beschouw deze thema's als een soort ondersteunend systeem dat u kunt gebruiken als het nodig is.
- **Manage de onderste thema's.** Uw beste CliftonStrengths geven aan wie u bent en de onderste thema's geven aan wie u niet bent. Het zijn niet altijd weaknesses, maar het zijn wel uw minst sterke thema's. Als u niet leert hoe u daarmee moet omgaan, kunnen ze voorkomen dat u uw potentieel maximaliseert.
- **Stel vast wat uw weaknesses zijn.** Raadpleeg de sectie "Wat is een weakness" op de volgende pagina om te bepalen of er thema's zijn die u in de weg staan. In die sectie wordt uitgelegd hoe uw potentiële obstakels kunt overwinnen.

Raadpleeg de sectie "Uw CliftonStrengths 34-themareeks" aan het einde van het rapport voor meer informatie over uw volledige CliftonStrengths-profiel.

Wat is een weakness?



1. Maximalisering
2. Actiegerichtheid
3. Woo
4. Aanpassingsvermogen
5. Verbondenheid
6. Communicatie
7. Zelfverzekerdheid
8. Strategisch
9. Positivisme
10. Empathie
11. Saamhorigheid
12. Ideeënvorming
13. Input
14. Toekomstgerichtheid
15. Organisationsvermogen
16. Aanmoediging
17. Relatievorming
18. Sturingskracht
19. Individualisering
20. Overtuiging
21. Prestatiegerichtheid
22. Leergierigheid
23. Verantwoordelijkheidsbesef
24. Significantie
25. Intellect
26. Behoedzaamheid
27. Discipline
28. Harmonie
29. Herstelrang
30. Onpartijdigheid
31. Focus
32. Analytisch
33. Contextueel
34. Competitie

Focus op uw CliftonStrengths betekent niet dat u uw weaknesses kunt negeren.

Gallup definieert een weakness als elk aspect dat uw succes in de weg staat.

De CliftonStrengths-assessment geeft geen wiskundige kwantificering van uw weaknesses, maar u kunt aan de hand van uw profiel wel aflezen hoe *een of meerdere van de* CliftonStrengths-thema's u verhinderen uw potentieel te maximaliseren.

Uw sterkste CliftonStrengths geven u de grootste kans op succes. Maar in bepaalde situaties en met bepaalde mensen kunnen deze thema's uw effectiviteit in de weg staan en blinde vlekken worden.

De thema's onder aan uw profiel kunnen ook een barrière vormen voor succes. Het zijn niet altijd weaknesses, maar de kans is groot dat u deze thema's van nature niet hebt meegekregen.

Stel u zelf de volgende vragen om mogelijke weaknesses te identificeren:

- Staat dit thema mijn succes ooit in de weg?
- Heb ik ooit negatieve feedback ontvangen met betrekking tot dit thema?
- Moet ik dit thema gebruiken in mijn functie, maar word ik daar erg moe van?

Als u een van deze vragen met "Ja" hebt beantwoord, is het mogelijk dat u gebieden van weakness hebt ontdekt. Negeer uw weaknesses niet. Focus in plaats daarvan op uw strengths en probeer uw zwakkere punten onder controle te houden.

Hoe ga ik om met mijn weaknesses?

- Neem de controle over uw weaknesses: weet wat uw zwakke punten zijn en hoe ze u belemmeren
- Samen sterk: vraag uw partners om hulp
- Gebruik uw strength: benut een ander thema om een beter resultaat te bereiken
- Doe het gewoon: ga de uitdaging aan en doe uw best

Uw unieke bijdrage identificeren: de CliftonStrengths®-domeinen

Uw CliftonStrengths 34-profiel helpt u niet alleen te begrijpen *wie* u bent, maar geeft u ook de wetenschap *hoe* u dingen gedaan krijgt, andere mensen beïnvloedt, relaties opbouwt en informatie verwerkt. Het kader van de vier CliftonStrengths-domeinen — Uitvoering, Beïnvloeden, Relatie bouwen en Strategisch denken — is een andere manier om naar uw CliftonStrengths te kijken en naar de bijdragen die u levert als u lid wordt van een team, een team opstelt of een team leidt.

De beste teams worden gevormd door mensen die begrijpen welke unieke bijdrage zij en anderen leveren aan het team. Dit bewustzijn en deze waardering verbeteren de samenhang, veelzijdigheid, productiviteit en betrokkenheid van een team.

Zorg er echter wel voor dat de vier domeinen uw denkwijze niet beperken. Maak u geen zorgen als u geen tophema's hebt in een bepaald domein. Dat wil nog niet zeggen dat u niet strategisch kunt denken of geen relaties kunt opbouwen. Iedereen voltooit taken, beïnvloedt anderen, bouwt relaties op en verwerkt informatie. U gebruikt gewoon sterkere thema's in andere domeinen om hetzelfde resultaat te bereiken.

Op de volgende pagina ziet u hoe uw unieke CliftonStrengths-profiel over de vier domeinen is verdeeld. Kennis van uw sterkste domein kan u leren inzien waar u de belangrijkste bijdrage levert.

De CliftonStrengths-domeinen

UITVOEREN

Mensen met dominante thema's voor Uitvoeren krijgen zaken gedaan.

BEÏNVLOEDEN

Mensen met dominante thema's voor Beïnvloeden nemen de leiding op zich, spreken zich uit en zorgen ervoor dat er naar anderen wordt geluisterd.

RELATIE BOUWEN

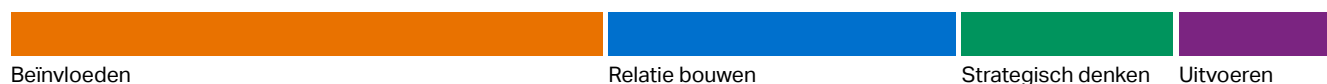
Mensen met dominante thema's voor Relatie bouwen bouwen sterke relaties op die een team bijeen houden en het team groter maken dan de som der delen.

STRATEGISCH DENKEN

Mensen met dominante thema's voor Strategisch denken absorberen en analyseren de informatie waaraan betere beslissingen ten grondslag liggen.

U zet de toon met **Beïnvloeden** CliftonStrengths®-thema's.

U weet hoe u de leiding neemt, u uitspreekt en ervoor zorgt dat er naar anderen wordt geluisterd.



In deze grafiek ziet u de relatieve distributie van uw unieke CliftonStrengths 34-resultaten voor de vier domeinen. Deze categorieën zijn een goed uitgangspunt op basis waarvan u kunt onderzoeken op welke gebieden u waarschijnlijk de beste prestaties levert en hoe u de beste bijdragen kunt leveren aan een team.

Raadpleeg de onderstaande grafiek voor meer informatie over uw CliftonStrengths per domein.

Uw CliftonStrengths per domein

UITVOEREN		BEÏNVLOEDEN		RELATIE BOUWEN		STRATEGISCH DENKEN	
26 Behoedzaamheid	15 Organisatievermogen	2 Actiegerichtheid	24 Significantie	16 Aanmoediging	9 Positivisme	32 Analytisch	25 Intellect
27 Discipline	20 Overtuiging	6 Communicatie	18 Sturingskracht	4 Aanpassingsvermogen	17 Relatievorming	33 Contextueel	22 Leergierigheid
31 Focus	21 Prestatiegerichtheid	34 Competitie	3 Woo	10 Empathie	11 Saamhorigheid	12 Ideeënvorming	8 Strategisch
29 Hersteldrang	23 Verantwoordelijkheidsbesef	1 Maximalisering	7 Zelfverzekerdheid	28 Harmonie	5 Verbondenheid	13 Input	14 Toekomstgerichtheid
30 Onpartijdigheid				19 Individualisering			

Actie ondernemen

Het ontdekken van uw CliftonStrengths is nog maar het begin. Uitmuntende prestaties zijn afhankelijk van het feit of u uw CliftonStrengths kunt ontwikkelen en toepassen en uw potentieel optimaal kunt benutten.

Neem nu de volgende stappen:

- **Bespreek uw CliftonStrengths met andere mensen.** Gesprekken met de mensen die u na staan, kunnen uw CliftonStrengths-ontwikkeling versnellen.
- **Vind een door Gallup gecertificeerde strengths-coach.** Een coach kan u leren hoe u uw CliftonStrengths op productieve wijze kunt toepassen, ongeacht de situatie.
- **Pas elke dag uw sterkste CliftonStrengths sterkste CliftonStrengths toe.** Lees de suggesties in uw rapport en laat u leiden door de volgende verklaringen.

HOE U TOT BLOEI KUNT KOMEN MET UW BESTE CLIFTONSTRENGTHS

Maximalisering (Maximizer®)

Streef naar uitmuntendheid en moedig anderen aan om dat ook te doen.

Actiegerichtheid (Activator®)

Wees de katalysator die verandering teweegbrengt. Wanneer anderen vastgelopen, neem dan een beslissing en onderneem actie.

Woo®

Besteed elke dag tijd aan de interactie met mensen.

Aanpassingsvermogen (Adaptability®)

Reageer onmiddellijk en wees een positieve veranderende kracht.

Verbondenheid (Connectedness®)

Help anderen om verbanden en een doel te zien in het dagelijks leven.

Communicatie (Communication®)

Gebruik uw talent voor het voeren van stimulerende gesprekken om contact te leggen met anderen en hen te inspireren.

Zelfverzekerdheid (Self-Assurance®)

Vertrouw op uw gevoel en leef uw leven volgens uw eigen normen en waarden.

Strategisch (Strategic®)

Houd altijd minstens drie keuzemogelijkheden in gedachten zodat u zich kunt aanpassen aan veranderende omstandigheden.

Positivisme (Positivity®)

Helpen anderen de humor en de positieve kant van het leven in te zien.

Empathie (Empathy®)

Waardeer en verfijn uw gave om gevoelig te zijn voor de gedachten en gevoelens van anderen.

Uw CliftonStrengths® 34-themareeks

1. Maximalisering (Maximizer®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Maximalisering concentreren zich op de sterke punten om de prestaties van personen en groepen te verhogen. Ze willen iets wat goed is transformeren tot iets wat buitengewoon is.

2. Actiegerichtheid (Activator®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Actiegerichtheid kunnen dingen realiseren door ideeën in actie om te zetten. Ze willen nu dingen doen in plaats van er alleen over praten.

3. Woo®

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema WOO houden ervan nieuwe mensen te ontmoeten en hen voor zich in te nemen. Het geeft ze voldoening als ze het ijs kunnen breken en contact kunnen leggen met een ander.

4. Aanpassingsvermogen (Adaptability®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die sterk zijn in het thema Aanpassingsvermogen gaan graag 'met de stroom mee'. Ze leven vaak in het heden en nemen de dingen zoals ze komen, een dag tegelijk.

5. Verbondenheid (Connectedness®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Verbondenheid hebben vertrouwen in het verband tussen alle dingen. Ze geloven niet erg in het toeval en denken dat er voor vrijwel alles een reden is.

6. Communicatie (Communication®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Communicatie vinden het meestal makkelijk om hun gedachten te uiten. Ze zijn goed in gesprekken voeren of presentaties geven.

7. Zelfverzekerdheid (Self-Assurance®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon getalenteerd zijn in het thema Zelfverzekerdheid hebben vertrouwen in hun vermogen om risico's te nemen en hun eigen leven te leiden. Ze hebben een innerlijk kompas dat hun de zekerheid geeft over hun beslissingen.

8. Strategisch (Strategic®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Strategisch kunnen goed alternatieven bedenken. Als ze een scenario voorgelegd krijgen, zien ze snel de relevante patronen en problemen.

9. Positivisme (Positivity®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Positivisme hebben een aanstekelijk enthousiasme. Ze zijn optimistisch en kunnen anderen enthousiast maken voor hun plannen.

10. Empathie (Empathy®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Empathie kunnen zich goed inleven in een ander en zich hun gevoelens voorstellen.

11. Saamhorigheid (Includer®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Saamhorigheid accepteren anderen. Ze zijn zich ervan bewust als iemand zich uitgesloten voelt en proberen die in de groep op te nemen.

12. Ideeënvorming (Ideation®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Ideeënvorming zijn gefascineerd door ideeën. Ze kunnen het verband zien tussen dingen die ogenschijnlijk niets met elkaar te maken hebben.

13. Input®

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon getalenteerd zijn in het thema Input hebben altijd behoefte om te verzamelen en bewaren. Ze verzamelen informatie, ideeën, artefacten of zelfs relaties.

14. Toekomstgerichtheid (Futuristic®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Toekomstgerichtheid putten inspiratie uit de toekomst en wat kan komen. Ze inspireren anderen met hun visie van de toekomst.

15. Organisatievermogen (Arranger®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Organisatievermogen kunnen organiseren, maar hebben ook de flexibiliteit die daar een aanvulling op vormt. Ze zoeken graag uit hoe ze ze met alle middelen en mogelijkheden een maximale productiviteit kunnen bereiken.

16. Aanmoediging (Developer®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Aanmoediging zien en cultiveren het potentieel in anderen. Ze merken elke kleine vooruitgang op en scheppen daar voldoening in.

17. Relatievorming (Relator®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Relatievorming hebben hechte banden met anderen. Samen met vrienden hard werken om iets te bereiken geeft hun veel voldoening.

18. Sturingskracht (Command®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Sturingskracht hebben een zeer positief voorkomen. Ze nemen gemakkelijk de controle over een situatie en zijn besluitvaardig.

19. Individualisering (Individualization®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Individualisering zijn geïntrigeerd door de unieke kwaliteiten van iedere mens. Ze hebben de gave om heel verschillende mensen productief te laten samenwerken.

20. Overtuiging (Belief®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Overtuiging hebben bepaalde kernwaarden die onveranderlijk zijn. Uit deze waarden destilleren ze een vast doel voor hun leven.

21. Prestatiegerichtheid (Achiever®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Prestatiegerichtheid hebben veel uithoudingsvermogen en werken hard. Actief en productief zijn geeft hun veel voldoening.

22. Leergierigheid (Learner®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Leergierigheid willen voortdurend leren en zichzelf verbeteren. Ze worden met name eerder gefascineerd door het leerproces dan door het resultaat ervan.

23. Verantwoordelijkheidsbesef (Responsibility®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon getalenteerd zijn in het thema Verantwoordelijkheidsbesef staan voor wat ze zeggen. Ze zijn gehecht aan vaste waarden zoals eerlijkheid en loyaliteit.

24. Significantie (Significance®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon getalenteerd zijn in het thema Significantie willen een grote impact maken. Ze zijn onafhankelijk en bepalen prioriteiten voor projecten op basis van hoeveel invloed ze op hun organisatie of de mensen om hen heen zullen hebben.

25. Intellect (Intellection®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Intellect worden gekenmerkt door hun intellectuele activiteit. Ze zijn introspectief en houden van een intellectuele discussie.

26. Behoedzaamheid (Deliberative®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Behoedzaamheid gaan zorgvuldig te werk als ze een besluit nemen of een keuze maken. Ze anticiperen mogelijke hinderpalen.

27. Discipline®

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Discipline houden van routine en structuur. Hun wereld kunnen we het beste beschrijven door de orde die ze scheppen.

28. Harmonie (Harmony®)

RELATIE BOUWEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Harmonie streven naar consensus. Ze houden niet van conflicten, maar proberen naar punten van overeenstemming te zoeken.

29. Herstelrang (Restorative™)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Herstelrang kunnen goed problemen oplossen. Ze zien snel wat er misgaat en vinden daar een oplossing voor.

30. Onpartijdigheid (Consistency®)

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Onpartijdigheid zijn zich sterk bewust van de noodzaak iedereen hetzelfde te behandelen. Ze hebben behoefte aan een stabiele routine en duidelijke regels en procedures die iedereen kan volgen.

31. Focus®

UITVOEREN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Focus kunnen een richting kiezen, die volgen en de nodige correcties maken om op de juiste koers te blijven. Ze bepalen prioriteiten en ondernemen dan actie.

32. Analytisch (Analytical®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Analytisch zoeken naar redenen en oorzaken. Zij hebben het vermogen om aan alle factoren te denken die van invloed kunnen zijn op een situatie.

33. Contextueel (Context®)

STRATEGISCH DENKEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Contextueel denken graag aan het verleden. Ze begrijpen het heden door de geschiedenis te bestuderen.

34. Competitie (Competition®)

BEÏNVLOEDEN

Mensen die buitengewoon sterk zijn in het thema Competitie zetten hun vorderingen af tegen die van anderen. Ze willen graag winnen en houden van een wedstrijd.

COPYRIGHT STANDARDS

This document contains proprietary research, copyrighted and trademarked materials of Gallup, Inc. Accordingly, international and domestic laws and penalties guaranteeing patent, copyright, trademark and trade secret protection safeguard the ideas, concepts and recommendations related within this document.

The materials contained in this document and/or the document itself may be downloaded and/or copied provided that all copies retain the copyright, trademark and any other proprietary notices contained on the materials and/or document. No changes may be made to this document without the express written permission of Gallup, Inc.

Any reference whatsoever to this document, in whole or in part, on any webpage must provide a link back to the original document in its entirety. Except as expressly provided herein, the transmission of this material shall not be construed to grant a license of any type under any patents, copyright or trademarks owned or controlled by Gallup, Inc.

Gallup®, CliftonStrengths®, Clifton StrengthsFinder®, StrengthsFinder® and each of the 34 strengths theme names are trademarks of Gallup, Inc. All rights reserved. All other trademarks and copyrights are the property of their respective owners.