

MENINGKATKAN KEMAMPUAN KOMUNIKASI DENGAN MENGENAL GAYA KOMUNIKASI PRIBADI MELALUI DISC INVENTORY

Arbania Fitriani, Fierdania Yusvita
Fakultas Psikologi Universitas Esa Unggul
Jalan Arjuna Utara No. 9 Kebon Jeruk Jakarta 11510
arbania@esaunggul.ac.id

Abstract

Communication is the most fundamental aspect in life. With communication, we will know what the other party wants and we can also convey everything we want to all parties. However, misunderstandings often occur due to errors in delivering messages through miscommunication. Through this journal, the results of the training on the types and styles of communication as well as tips on communicating with each type will be presented. First type is Dominant, the communication style which is a combination of task-oriented extroverted personality types, secondly is Influence, which is a communication style that combines extroverted personality types that are human-oriented, then human-oriented introverted personality known as Steadiness, and finally Compliance, which is a combination of introverted personality with task orientation.

Keywords : *Communication, disc, interpersonal skill*

Abstrak

Komunikasi adalah aspek paling fundamental. Dengan komunikasi, kita akan tahu apa yang diinginkan oleh pihak lain dan kita juga dapat menyampaikan segala hal yang kita inginkan kepada semua pihak. Namun, seringkali terjadi kesalahpahaman akibat kekeliruan penyampaian pesan melalui komunikasi. Melalui jurnal ini akan disampaikan hasil pelatihan mengenai tipe dan gaya komunikasi serta tips dalam berkomunikasi dengan masing-masing tipe. Adapun gaya komunikasi yang dimaksud adalah Dominant yang merupakan kombinasi antara tipe kepribadian ekstrovert yang berorientasi tugas, Influence yakni gaya komunikasi yang memadukan antara tipe kepribadian ekstrovert yang berorientasi kepada manusia, kemudian kepribadian introvert yang berorientasi manusia yang dikenal dengan Steadiness, dan terakhir Compliance yakni perpaduan antara kepribadian introvert dengan orientasi tugas.

Kata Kunci: Komunikasi, disc, ketrampilan interpersonal

Pendahuluan

Komunikasi adalah aspek paling fundamental bukan hanya dalam kehidupan manusia, namun bagi seluruh alam semesta. Hal yang pertama dilakukan bayi ketika pertama kali lahir adalah berkomunikasi dengan orang disekitarnya melalui tangisan. Dengan komunikasi, kita akan tahu apa yang diinginkan oleh pihak lain dan kita juga dapat menyampaikan segala hal yang kita inginkan kepada semua pihak. Namun, seringkali terjadi kesalahpahaman akibat kekeliruan penyampaian pesan melalui komunikasi. Hal ini bukan karena kesengajaan, namun karena kurangnya ketrampilan seseorang dalam berkomunikasi atau karena gaya komunikasi yang dipengaruhi oleh karakter kepribadian seseorang. Hal ini bukannya tidak dapat diperbaiki, kita dapat memperbaiki cara kita berkomunikasi dengan mempelajari teknik komunikasi dari berbagai macam media pembelajaran atau juga dengan mengenal gaya komunikasi pribadi dan orang lain sehingga kita

dapat menyesuaikan cara berkomunikasi terhadap tipe kepribadian tertentu.

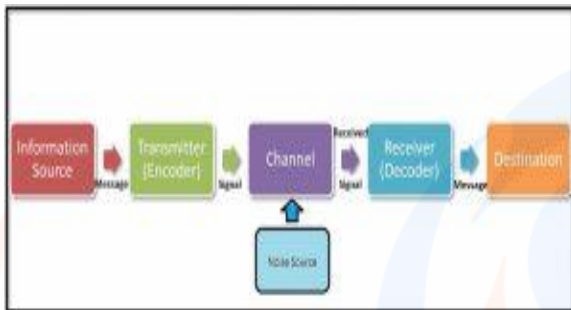
Komunikasi melibatkan dua atau lebih manusia, sebab ketika berkomunikasi terjadi proses pengiriman dan penerimaan pesan dari komunikator kepada komunikan. Komunikator dapat menyampaikan pesan kepada komunikan melalui berbagai media, bergantung tujuan serta target yang ditentukan. Setelah pesan tersampaikan, feedback dari komunikan yang menerima pesan diperlukan. Sebab melalui feedback yang diberikan komunikan, komunikator dapat mengetahui apakah komunikasi berjalan dengan efektif atau tidak atau apakah pesan berhasil tersampaikan dengan baik atau tidak.

A. Definisi Komunikasi

Secara harafiah komunikasi yang berasal dari bahasa Latin yaitu '*Communis*' berarti 'sama'; '*Communicatio*' yang berarti 'membuat sama'. Dapat dikatakan bahwa komunikasi merupakan suatu proses upaya membangun pengertian antara yang satu dengan yang lainnya, agar terjadi kesamaan pemahaman mengenai suatu hal. Cukup

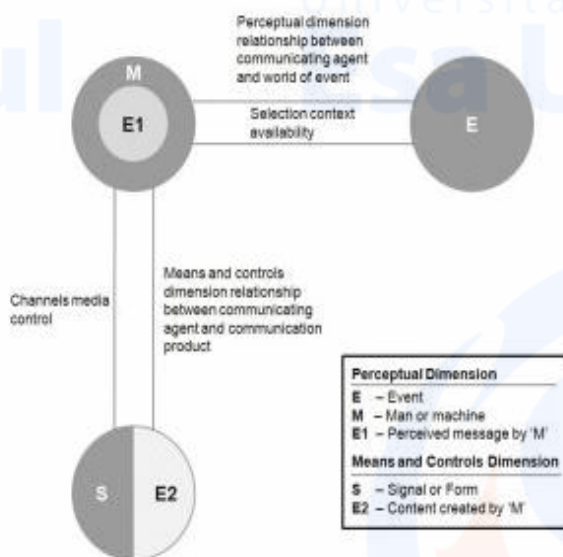
banyak para ahli yang mendefinikan secara lebih jelas dan detail mengenai pengertian komunikasi. Berikut ini akan Pakar Komunikasi rangkum 35 pengertian komunikasi menurut para ahli.

Dalam buku 'Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar' karangan Dedy Mulyana, Bernard Berelson dan Gary A. Steiner menyatakan bahwa komunikasi merupakan sebuah tindakan atau proses transmisi informasi, gagasan, emosi, ketrampilan, dan sebagainya. Hal yang di transmisikan ini dapat berupa simbol-simbol, kata-kata, gambar, figur, grafik dan sebagainya. Menurut BF. Skinner komunikasi dapat didefinisikan sebagai perilaku verbal atau simbolik dimana pengirimnya berusaha mendapatkan efek yang dikehendaknya dari penerima. Berikut adalah model komunikasi menurut Shannon Weaver



Gambar 1
Model Komunikasi Menurut Shannon Weaver

Sementara model Gerbner adalah sebagai berikut



Gambar 2
Model Komunikasi Gerbner

Model komunikasi Gerbner adalah model komunikasi yang dikembangkan oleh George Gerbner pada tahun 1956 yang merupakan seorang pelopor dalam bidang penelitian komunikasi. Melalui model ini, Gerbner menekankan pada sifat dinamis komunikasi dan faktor-faktor yang memberi dampak pada reliabilitas komunikasi, yaitu dimensi persepsi dan dimensi makna serta kendali.

B. Dimensi Komunikasi

a. Dimensi persepsi

E adalah sebuah kejadian dalam kehidupan dan isi kejadian atau isi pesan dilambangkan dengan M. Setelah dirasakan, pesan dari E oleh M dikenal sebagai E1 yang tidak sama dengan E karena beberapa orang atau mesin tidak dapat merasakan seluruh kejadian dan mereka rasakan hanya bagian dari E1 yang disebut dengan dimensi perseptual.

Terdapat 3 faktor yang terlibat antara E dan M, yaitu seleksi, konteks, dan ketersediaan.

- 1) M atau manusia atau mesin tidak dapat merasakan keseluruhan isi dari kejadian E. Untuk itu, M kemudian menyeleksi isi yang menarik atau dibutuhkan dari keseluruhan kejadian dan menyaringnya.
- 2) Konteks terjadi dalam suatu kejadian.
- 3) Ketersediaan didasarkan pada sikap M, budaya, *mood*, dan kepribadian.

b. Dimensi makna dan kendali

E2 adalah sebuah isi kejadian yang digambarkan atau dibentuk oleh M. Di sini, M menjadi sumber pesan tentang E untuk dikirimkan kepada orang lain. M membuat sebuah pernyataan atau sinyal tentang pesan yang disebut Gerbner dengan istilah bentuk dan isi sebagai SE2. S merujuk pada sinyal atau bentuk dan E2 merujuk pada Isi. Di sini, isi E2 dibentuk (S) oleh M dan dapat dikomunikasikan ke dalam berbagai macam cara.

M menggunakan *channel* atau media untuk mengirimkan pesan yang telah dikendalikan. Istilah kendali merujuk pada derajat keterampilan yang dimiliki oleh M dalam menggunakan saluran komunikasi. Jika menggunakan saluran komunikasi verbal bagaimana ia menggunakan kata-kata? Jika ia menggunakan internet sebagai alat komunikasi, seberapa baik ia menggunakan teknologi baru dan kata-kata? Proses ini dapat dikembangkan dengan menambah penerima pesan yang memiliki persepsi lebih jauh terhadap pernyataan tentang kejadian yang dirasakan.

Metode Pelaksanaan Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan dilaksanakan secara daring dengan menggunakan fasilitas zoom meeting. Pelatihan dilaksanakan pada hari Jumat 12 Maret 2021 mulai pukul 13.30 sampai pukul 15.00. Peserta pelatihan adalah para dosen Universitas Esa Unggul, Mahasiswa, dan umum.

Hasil dan Pembahasan

Dari semua pemaparan yang diulas dalam kajian pustaka dapat dipahami bahwa komunikasi memiliki konsep dasar sebagai berikut

- Komunikasi tidak dapat dihindari.
- Sebagian besar pesan yang anda sampaikan sifatnya non-verbal.
- Interpretasi tergantung pada orang, bukan pada kata-kata.
- Komunikasi tidak dapat dicabut/ ditarik kembali.
- Komunikasi berjalan paling efisien ketika orang yang berkomunikasi memiliki pengalaman yang sama
- Komunikasi selalu memiliki pengaruh/efek.

Adapun elemen dasar komunikasi untuk menciptakan komunikasi yang efektif dapat dilihat sebagai berikut

- Komunikasi mata : *lima detik komunikasi mata, kesungguhan dan kemantapan sebagai orang lain.*
- Postur/ gerak : *posisi siap, berdiri tegak dan bergerak alamiah*
- Gestur/ ekspresi wajah : *senyum, santai dan alami*
- Pakaian : *berpakaian yang pantas/ sesuai dengan situasinya*
- Suara/ variasi vokal : *nada dan kualitas suara bisa berpengaruh hingga 84% dari "pesan anda"*
- Bahasa/non-words : *berhati hati dengan jargon*
- Pendengar - keterlibatan : *drama, komunikasi mata, gerak, visual, pertanyaan, demonstrasi, contoh contoh, kepentingan, humor*
- Humor : *"Orang yang membuat orang lain tertawa mendapatkan dukungan lebih banyak dibandingkan dengan orang yang membuat orang lain berpikir."*
- The natural self : *wilayah kekuatan dan kelemahan anda*

Untuk dapat meningkatkan kemampuan komunikasi juga dapat dilakukan dengan mengenal gaya kemampuan pribadi seperti pada DISC

Inventory. DISC Inventory mengukur aspek-aspek sebagai berikut

- Bagaimana Anda berkomunikasi dengan orang lain
- Bagaimana Anda berinteraksi dalam kondisi penuh tekanan dan tidak
- Gaya perilaku Anda
- Kelebihan dan kekurangan dalam perilaku Anda
- Tidak ada profil yang baik atau buruk

DISC mengukur Faktor "bagaimana" dalam hidup Anda:

Bagaimana Anda berjalan, berbicara, berbelanja, mengendarai mobil, dan bermain. Ini adalah bahasa yang dilihat orang lain. Anda dapat "membaca" dan mengetahui ke empat faktor dalam perilaku orang lain dengan mengamati dan mendengarkan.

Butir-butir inti yang diukur dalam DISC adalah:

- DISC adalah pintu ke arah komunikasi. Keunikan seseorang lebih dari yang ditunjukkan dalam model DISC.
- Penggunaan model perilaku ditujukan untuk menciptakan hubungan menang / menang, bukan untuk memanipulasi, menempatkan, atau "mencap" seseorang.
- Setiap orang memiliki potensi untuk menjadi pemenang. Kita semua menang dengan cara yang berbeda. Tidak ada pola perilaku yang lebih baik dari yang lainnya.
- Pola perilaku Anda adalah kombinasi Tinggi dan Rendah dari keempat faktor (DISC).
- Setiap orang memiliki kemampuan dan dapat beradaptasi terhadap setiap profil. Adaptasi memerlukan energi tambahan.

Orang tipe D adalah tipe yang berorientasi ke depan dan menyukai tantangan serta bicara secara blak-blakan. Tips untuk berkomunikasi dengan tipe D adalah

- Berikan jawaban yang langsung, singkat dan *to the point*
- Konfrontasi kadang diperlukan karena akan mengundang perhatiannya
- Tanyakan dengan pertanyaan " Apa" bukan "Bagaimana"
- Langsung pada pokok masalah
- Tekankan pada logika dan suatu pendekatan tertentu
- Ketika mengajukan usulan, siapkan data dan fakta yang tepat kalau-kalau ia menanyakannya.

Orang tipe I adalah tipe tipe yang optimis, antusias, dan sangat senang untuk berbicara dan

bergaul dengan orang banyak. Tips untuk berkomunikasi dengan tipe I adalah

- a. Jangan pernah menggunakan konfrontasi apabila kita ingin memperoleh umpan balik yang baik
- b. Berikan kesempatan kepadanya untuk mengekspresikan gagasan-gagasannya
- c. Gunakan waktu untuk membangun hubungan
- d. Ciptakan suasana yang bersahabat

Sementara untuk tipe S adalah tipe yang suka mendengar orang lain, penyabar dan mau mengalah serta tidak suka perubahan. Tips untuk berkomunikasi dengan tipe S adalah

- a. Tunjukkan penghargaan anda.
- b. Berikan waktu kepadanya untuk membuat keputusan.
- c. Ajukan pertanyaan “bagaimana” untuk memperoleh masukan darinya.
- d. Hindari pendekatan yang mengancam atau konfrontatif.

Terakhir untuk tipe C adalah tipe tertutup dan perksionis cenderung kurang memperhatikan perasaan orang lain dalam berkomunikasi dan bila tidak sesuai dengan aturan akan mudah mengkritik orang lain. Tips untuk berkomunikasi dengan tipe C adalah

- a. Persiapkan data secara lengkap
- b. Dukung gagasan dengan data yang akurat
- c. Berikan jaminan, bukti, atau garansi
 - 1) Jelaskan secara tahap demi tahap
 - 2) Tunjukkan sikap setuju dan tidak setuju terhadap fakta, bukan kepada orangnya
 - 3) Berikan banyak penjelasan dengan sabar dan hati-hati.

Kesimpulan

Komunikasi merupakan aspek fundamental yang menentukan keberhasilan seseorang baik dalam menjalin relasi atau dalam dunia organisasi. Dampak yang ditimbulkan oleh komunikasi yang tidak efektif sangat signifikan pada hidup seseorang. Banyak permusuhan, perceraian, perselisihan, bahkan perang antar negara akibat komunikasi yang jelek. Untuk itu, penting sekali bagi seseorang untuk dapat menguasai keterampilan komunikasi yang efektif.

Dalam webinar yang diselenggarakan oleh LPPM Universitas Esa Unggul, penulis menyampaikan materi bagaimana pentingnya membangun komunikasi yang efektif. Selain itu, penulis juga menyampaikan bagaimana keterampilan komunikasi dapat membawa kesuksesan bagi seseorang. Dalam penyampaian materi, penulis juga mengajarkan kepada peserta

gaya komunikasi yang dapat diketahui dari inventory DISC (Dominance, Influence, Steadiness, dan Compliance). Dalam masing-masing gaya terdapat kelebihan dan hal yang perlu dikembangkan. Setiap orang biasanya memiliki karakter yang menonjol pada satu gaya. Namun tidak jarang, ada juga individu yang memiliki kombinasi antara dua gaya komunikasi. Terakhir, penulis memberikan tips untuk berkomunikasi secara efektif dengan memperhatikan tipe dan gaya komunikasi masing-masing individu.

Dari hasil survey mengenai efektivitas pelaksanaan webinar, ditemukan bahwa lebih dari 90 % responden menyatakan bahwa pelatihan mengenai teknik untuk meningkatkan ketrampilan komunikasi melalui pengenalan gaya komunikasi bermanfaat bagi peserta. Peserta juga dapat menerapkan dalam keseharian terutama pada tips-tips yang diberikan dalam materi. Dari materi diketahui bahwa pada dasarnya ada empat tipe dari gaya komunikasi yakni Dominant yang merupakan kombinasi antara tipe kepribadian ekstrovert yang berorientasi tugas, Influence yakni gaya komunikasi yang memadukan antara tipe kepribadian ekstrovert yang berorientasi kepada manusia, kemudian kepribadian introvert yang berorientasi manusia yang dikenal dengan Steadiness, dan terakhir Compliance yakni perpaduan antara kepribadian introvert dengan orientasi tugas.

Melalui materi yang diberikan melalui kegiatan Pengabdian Masyarakat yang diselenggarakan oleh LPPM Universitas Esa Unggul ini, peserta diharapkan dapat langsung mengaplikasikan dalam keseharian. Tema materi ini dirasakan juga oleh peserta sangat bermanfaat karena bersifat praktis. Terlebih, tidak ada manusia yang tidak berkomunikasi. Sehingga dengan mengenali gaya komunikasi melalui webinar ini, peserta menjadi lebih mengenal diri sendiri, mengenal kelebihan dirinya untuk dapat lebih diasah. Namun bukan cuma kelebihan, peserta juga dapat memperbaiki gaya komunikasinya sehingga berhasil mencapai tujuan yang ingin dicapai dalam komunikasi tersebut.

Daftar Pustaka

- Cangara, Hafied. (2007). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Devito, Joseph A. (1997). *Komunikasi Antar Manusia (5th ed)*. Jakarta: Professional Books.

- , (2009). *The Interpersonal Communication Book*. Boston: Pearson Education.
- Effendy, Onong Uchjana. (2003). *Ilmu, Teori & Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- , (2008). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Liliweri, Alo. (1997). *Komunikasi Antarpribadi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Littlejohn, Stephen W. & A. Foss, Karen. (2009). *Teori Komunikasi: Theories of Human Communication (Edisi 9)*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mulyana, Deddy. (2007). *Ilmu Komunikasi : Suatu Pengantar*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Rahmat, Jalaludin. (2007). *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Supratiknya, A. (2009). *Komunikasi Antarpribadi – Tinjauan Psikologis*. Yogyakarta: Kanisius
- Tubs, Stewart. L. & Sylvia Moss. (2008). *Human Communication: Prinsip-Prinsip Dasar*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya