

4 Gaya Komunikasi Karena Kita Berbeda



Powerfull solution
for modern business

FAZTRACK

www.gofaztrack.com

Tahukah Anda bahwa orang sukses itu adalah orang yang mengenal dirinya ?
Orang sukses tahu betul apa kelebihan dirinya dan apa kekurangannya

Ahmad Dhani dia tau dia ahli dalam bermusik, makanya dia tidak mencoba untuk menjadi ahli fisika.

Albert Einstein tahu bahwa dia berpotensi dalam fisika, makanya dia tidak mencoba untuk menjadi penyair.

WS Rendra tahu bahwa dia berbakat dalam sastra, makanya dia tidak mencoba meniti karir sebagai olahragawan.

Michael Jordan tahu bahwa dia berbakat dalam olahraga, makanya dia tidak terjun ke dalam dunia politik.

Barrack Obama tahu bahwa dia ahli dalam komunikasi politik, makanya dia tidak terjun kedalam dunia tarik suara.

Bagaimana dengan Anda ?

GoFaztrack.com

Workshop & Training **TAHU DIRI**

Materi training :

- Test Mengenal Potensi Diri (MBTI, Basic Personality, DISC, Communication Style)
- Unlock mental block

Trainer

Ismal Zeva

Pembayaran investasi ke :

BCA 2741 440 476 a.n Yuslia Rosyid

Sabtu, 24 Agustus 2013

Gedung Smesco UKM
Jl Gatot Subroto Jakarta Selatan

Investasi

Rp 750.000

Rp 500.000 untuk 30 orang pertama

Fasilitas:

Certificate - Training kit - Coffe Break
Konsultasi online

Daftar Isi

KARENA KITA BERBEDA	3
APA ITU GAYA KOMUNIKASI ?.....	4
Kenapa Penting Mengetahui Gaya Komunikasi ?	4
SAYA TIPE APA ? DIA TIPE APA ?.....	6
4 Gaya Komunikasi.....	6
1. VISUAL	6
2. AUDITORY	7
3. KINESTATIK.....	8
4. AUDITORY DIGITAL.....	8
BEBERAPA CARA MENGENAL DIRI	11
1. MBTI (Myers Brieg Test Indicator)	11
A. Extrovert (E) vs. Introvert (I).	11
B. Sensing (S) vs. Intuitive (N).	11
C. Thinking (T) vs. Feeling (F).	11
D. Judging (J) vs. Perceiving (P).	12
2. MPVI (Meta Program Value Indicator)	12
3. Basic Personality	13
A. Koleris	13
B. Melankolis	13
C. Sanguinis.....	13
D. Phlegmatis.....	14
4. Communication Style.....	14
5. DISC	16

KARENA KITA BERBEDA

Seorang ayah selalu merasa tersinggung oleh anaknya yang sudah beranjak dewasa. Setiap anak laki – lakinya bicara topic apa saja – bahkan cuma ajak ke mall saja – ayah nya bisa tersinggung. Awalnya si anak merasa bahwa orang tuanya sensitif sekali..Belakangan ketika mengetahui tentang tipe komunikasi, ternyata ayah nya seorang kinestatik dan dia adalah tipe visual.

Seorang istri mengeluh & mengatakan suaminya kurang sayang akhir – akhir ini. Kalau dulu suaminya ketika pacaran atau baru nikah, sering banget nelfon dan bilang kata – kata sayang. Namun udah 2 tahun menikah, makin lama makin jarang dia mendengar ucapan tersebut. Sang suami juga kesal kenapa dia dianggap kurang sayang dan perhatian pada sang istri. Padahal sering sekali dia memberikan apa pun yang diminta istrinya. Cincin, kalung berlian, baju baru, jam tangan , dan lain sebagainya, yang bahkan istrinya pun tidak pernah minta.

Belakangan baru ketahuan ternyata, sang istri tipe auditori dan suaminya tipe visual.

Sebutlah adit seorang yang lagi pedekate ke Cynthia. Udah 3 minggu pdkt namun Cynthia, nolak enggak..terima juga enggak. Cynthia menunggu adit mengungkapkan cintanya dengan gaya mantan – mantan Cynthia sebelumnya. Gaya apakah itu ? ternyata mantan – mantan Cynthia selalu pdkt dengan ngirimin bunga. Hihhi....Adit yang bukan tipe visual seperti cynthia, justru malah selalu kirim lagu bikinannya ke Cynthia.

Lagi – lagi beda gaya komunikasi, beda pula dampaknya dalam setiap hubungan.

Harapan kami dari www.GoFaztrack.com tentu saja, kualitas hidup Anda secara umum dan kualitas komunikasi Anda meningkat.

Jika ada hal yang ingin Anda tanyakan, silahkan hubungi kami di web www.GoFaztrack.com

Salam hormat,

@IsmalZeva

APA ITU GAYA KOMUNIKASI ?

Setiap orang berbeda.

Beda sifat.

Beda karakter.

Beda potensi diri.

Bahkan yang terlahir kembar identic pun, bisa memiliki karakter yang berbeda.

Gaya komunikasi adalah salah satu bentuk perbedaan antar individu.

Kenapa Penting Mengetahui Gaya Komunikasi ?

1. Potensi Konflik

Gaya komunikasi itu salah satu potensi konflik dalam setiap hubungan. Kalau salah –salah cara pendekatan, maka salah besar kemungkinan terjadi konflik.

Orang visual yang blak – blakan bicara dengan nada lantang, akan membuat orang kinestatik merasa tersinggung. Padahal menurut orang visual dia bicara dengan nada yang biasa saja.

2. Mempersulit kesepakatan

Anda lagi menyusun target tahunan atau sedang memberikan penawaran ke client . Apa pun itu, itu pasti melibatkan orang lain yang bisa saja berbeda gaya komunikasi. Jika Anda memaksakan diri dengan gaya komunikasi Anda sendiri, apa yang akan terjadi ?

Ga nyambung jreng...

Jadi apa itu gaya komunikasi ?

Anda pernah dengar radio kan ?

Setiap stasiun radio memiliki gelombang frekuensi masing – masing.

Kalau Anda ingin dengar Hard Rock FM Jakarta, Anda harus memutar 87.6 FM. Salah frekuensi, ga akan kedengaran siarannya. Bahkan kalau Anda putar 87, 8 Fm suaranya mungkin ga akan jernih alias kresek kresek.

Setiap orang punya frekuensi radio nya masing – masing.

Anda punya frekuensi sendiri

Istri atau suami Anda punya frekuensi sendiri.

Ibu atau ayah Anda punya frekuensi sendiri

Teman kantor Anda punya frekuensi sendiri.

Dan itu mungkin saja berbeda – beda.

Apa yang terjadi kalau Anda “siaran” alias bicara dengan frekuensi Anda, dan teman Anda memutar alias mendengar frekuensi sendiri ?

Sudah pasti ga nyambung... blssssss....

Ada jutaan orang apakah ada jutaan frekuensi ?

Untuk mempermudah kalsifikasi, secara umum ada 4 frekuensi umum atau 4 gaya komunikasi.

Yaitu

1. Visual
2. Auditory
3. Kinestatik
4. Audiory Digital

SAYA TIPE APA ? DIA TIPE APA ?

Ada 4 gaya komunikasi . Anda yang belum tau Anda tipe Apa, silahkan **isi dulu** test nya di <http://gofaztrack.com/test-type-komunikasi/>

4 Gaya Komunikasi

1. VISUAL

- Orang Visual cenderung lebih dominan menggunakan penglihatan dalam menilai sesuatu
- Visual biasanya berdiri atau duduk dengan kepala atau badan seiring dengan pandangan matanya
- Cenderung berpakaian rapi dan teratur. Lebih berorientasi pada penampilan.
- Mengingat dengan melihat gambar, dan sering terganggu dengan kebisingan.
- Sering kesulitan mengingat instruksi secara verbal dan mudah bosan oleh penjelasan verbal yang lama karena pikiran mereka cenderung mengembara.
- Mereka lebih senang membaca daripada dibacakan.
- Seorang **Visual** akan tertarik pada bagaimana program Anda TERLIHAT.
- Mereka cenderung menggunakan kata-kata seperti : sampai jumpa lagi, saya ingin melihatnya, focus ke hal itu, lihat, jelas, *foggy*, gambarkan, catat, tampilkan
- Lebih suka melihat gambar, penggunaan warna dan dekorasi, informasi yang dikemas secara grafik dan gambar;

PENDEKATAN KOMUNIKASI

- Gunakan Kalimat :
 - Saya bisa melihat apa yang Anda maksud...
 - Oooo saya tahu gambarannya...
 - Mmmm itu kelihatan serasi, cocok...
 - Bisa saya bayangkan...
 - Dalam pandangan saya...
 - Tunjukkan kepada saya bukti-buktinya..
 - Mari kita lihat dalam jangka-panjang...
 - Dan seterusnya...

- Gunakan grafik dan gambar ketika berkomunikasi dengan mereka
- Minta mereka membuat rencana kerja dalam bentuk kemasan visual (grafik, warna, gambar , dll)

2. AUDITORY

- Orang tipe Auditory sering menggerakkan mata mereka ke samping.
- Mereka bisa mengulang kembali banyak hal kepada Anda dengan mudah, mereka belajar dengan cara mendengarkan, dan biasanya suka musik dan bicara di telepon.
- Mereka mengingat melalui langka-langkah, prosedur dan urutan.
- Seorang **Auditory** senang kalau diberitahu tentang cara mereka melakukan dan meresponnya dengan tone suara atau kalimat tertentu.
- Mereka cenderung menggunakan kata-kata : dengar, berbicara kepada, berkata, berbicara, mendengar, dan terdengar seperti, “senang berbicara dengan Anda.” Mereka akan tertarik pada apa yang Anda katakan mengenai program Anda.
- Orang auditori ketika berbicara enak di dengar karena menggunakan intonasi yang variatif

PENDEKATAN KOMUNIKASI

1) Gunakan kalimat :

- Saya dengar apa yang kamu katakan...
- Kedengarannya ide yang bagus...
- Coba dengarkan...
- Kedengarannya gak asing dech...
- Jelas beda, lha kan gelombangnya lain...
- Nahhhhhh, bagusss tuh...
- Dan seterusnya...

2) Bicaralah dengan nada yang variatif dengan cara :

- Naik atau turunkan nada Anda bergantian, jangan monoton
- intonasi dipercepat atau diperlambat Intonasi bicara Anda, jangan monoton

3. KINESTATIK

- Orang tipe Kinesthetic biasanya menarik nafas dengan dalam
- Mereka sering bergerak dan berbicara sangaaat pelaaan.
- Mereka biasanya memasukkan perasaan dan emosi mereka untuk mendapatkan rasa atas apa yang mereka lakukan.
- Mereka merespon dengan fisik dan sentuhan. Biasa berdiri lebih dekat dibanding dengan orang “ visual “ dengan lawan bicara.
- Mereka adalah orang yang sering berorientasi fisik, aktif bergerak, kadang tidak bisa diam
- Mereka banyak bergerak dan mengingat dengan melakukan atau melewati sesuatu.
- Mereka biasanya menggunakan kata-kata: perasaan, bersentuhan, berpegangan.
- Mereka mengingat dengan melakukan atau melewati sesuatu.
- Seorang **Kinesthetic** akan tertarik pada program Anda jika “rasanya oke”, atau jika Anda bisa memberikan mereka sesuatu yang bisa mereka pegang.

PENDEKATAN KOMUNIKASI :

- 1) Gunakan kalimat :
 - Rasanya sudah benar...
 - Saya bisa merasakan...
 - Saya pernah mengalami...
 - Nikmat sekali rasanya bila...
 - Wah rasanya susah (gampang) kalo...
 - Dan seterusnya
- 2) Ketika bicara usahakan berdiri atau duduk lebih dekat
- 3) Gunakan nada yang lembut & intonasi pelan

4. AUDITORY DIGITAL

- Orang tipe Auditory akan menghabiskan waktu dengan berbicara pada dirinya sendiri.
- Mereka ingin tahu kalau pogram Anda “masuk akal”.
- Orang Ad biasanya selalu berpikir rasional – dimanapun, apapun yang dia lihat, dengar dan rasakan akan di rasionalisasikan.
- Orang tipe ini bisa menunjukkan beberapa karakteristik utama *gaya komunikasi yang lainnya (Visual, Auditory, Kinestatik)*
- Kata-kata yang sering diucapkan : Pengalaman, mengerti, berpikir, dll

- Menggerakkan bibir ketika sedang berpikir
- Bahasa tubuhnya cenderung sedikit gerak atau tetap
- Mereka sering menggerakkan bibirnya saat berbicara pada diri sendiri.

PENDEKATAN KOMUNIKASI

1. Gunakan kalimat :
 - Saya pikir saya sepakat dengan Anda..
 - Setelah saya pertimbangkan, hal tersebut masuk akal
 - Mari kita pelajari dampak dari hal tersebut
 - Bisakah Anda memberikan analisa perbandingan antara kedua usulan tersebut ?
2. Jangan ambil hati / menggunakan perasaan ketika mendengarkan orang Auditorial digital.
Karena mereka cenderung hanya mengandalkan logika
3. Selalulah bicara dengan data & fakta

Perbedaan yang lain

Ternyata bukan hanya gaya komunikasi yang berbeda

Ada lagi perbedaan potensi diri.

Perbedaan cara kita menghadapi orang lain.

Perbedaan cara memotivasi diri sendiri

Apa yang terjadi kalau Anda bisa mengenal diri Anda sebenarnya ?

Sudah PASTI , PRESTASI Anda juga akan melejit dahsyat.

ORANG SUKSES itu bukan karena dia hebat. Tapi karena dia tau potensi dirinya dan dia mengembangkan potensi dirinya.

Ahmad Dhani dia tau dia ahli dalam bermusik, makanya dia tidak mencoba untuk menjadi ahli fisika.

Albert Einstein tahu bahwa dia berpotensi dalam fisika, makanya dia tidak mencoba untuk menjadi penyair.

WS Rendra tahu bahwa dia berbakat dalam sastra, makanya dia tidak mencoba meniti karir sebagai olahragawan.

Michael Jordan tahu bahwa dia berbakat dalam olahraga, makanya dia tidak terjun ke dalam dunia politik.

Barrack Obama tahu bahwa dia ahli dalam komunikasi politik, makanya dia tidak terjun kedalam dunia tarik suara.

Bagaimana dengan Anda ?

BEBERAPA CARA MENGENAL DIRI

ada beberapa methodology yang kami sarankan :

1. MBTI (Myers Brieg Test Indicator)

Sebuah test psikometrik untuk berupa questioner yang didesain untuk mengukur kecendrungan psikologis seseorang dalam bagaimana seseorang melihat dunianya dan membuat sebuah keputusan

MBTI sendiri pada dasarnya peta psikologis yang bersandar pada empat dimensi utama yang saling berlawanan (dikotomis), yakni :

A. Extrovert (E) vs. Introvert (I)

Ekstrovert artinya tipe pribadi yang suka bergaul, menyenangi interaksi sosial dengan orang lain, dan berfokus pada the world outside the self.

Sebaliknya tipe introvert adalah mereka yang senang menyendiri, reflektif, dan tidak begitu suka bergaul dengan banyak orang. Orang introvert lebih suka mengerjakan aktivitas yang tidak banyak menuntut interaksi semisal membaca, menulis, dan berpikir secara imajinatif.

B. Sensing (S) vs. Intuitive (N)

Tipe dikotomi kedua ini melihat bagaimana seseorang memproses data. Sensing memproses data dengan cara bersandar pada fakta yang konkrit, factual facts, dan melihat data apa adanya. Sensing adalah concrete thinkers.

Sementara tipe intuitive memproses data dengan melihat pola dan impresi, serta melihat berbagai kemungkinan yang bisa terjadi. Intutive adalah abstract thinkers.

C. Thinking (T) vs. Feeling (F)

Tipe dikotomi yang ketiga ini melihat bagaimana orang berproses mengambil keputusan. Thinking adalah mereka yang selalu menggunakan logika dan kekuatan analisa untuk mengambil keputusan.

Sementara feeling adalah mereka yang melibatkan perasaan, empati serta nilai-nilai yang diyakini ketika hendak mengambil keputusan.

D. Judging (J) vs. Perceiving (P)

Tipe dikotomi yang terakhir ini ingin melihat derajat fleksibilitas seseorang.

Judging disini bukan berarti judgemental (atau menghakimi). Judging disini diartikan sebagai tipe orang yang selalu bertumpu pada rencana yang sistematis, serta senantiasa berpikir dan bertindak secara sekuensial (tidak melompat-lompat).

Sementara tipe perceiving adalah mereka yang bersikap fleksibel, adaptif, dan bertindak secara random untuk melihat beragam peluang yang muncul.

Dalam tes MBTI, kita akan disodori sejumlah pertanyaan yang pada intinya akan mengarahkan kita pada sisi mana kita berada untuk keempat dimensi itu.

Untuk dimensi Extrovert (E) vs. Introvert (I) misalnya, apakah kita cenderung berada pada sisi E atau I. Demikian juga untuk dimensi Sensing (S) atau Intuitive (N), kita berada pada sisi S atau N, demikian seterusnya.

Karena terdapat empat dimensi, maka kemungkinan kombinasinya menjadi bisa beragam : bisa ENTJ, ISTP, ENFJ, dst. Masing-masing memberikan deskripsi yang unik untuk pola kepribadiannya.

Kira-kira Anda tipe apa ya ?
Biar pasti, ikut aja Training Mengetahui Diri, Melejitkan Prestasi

2. MPVI (Meta Program Value Indicator)

Meta Program adalah pola pikiran seseorang saat bereaksi terhadap pekerjaannya.

- Toward or Away
- External or Internal Frame of Reference
- Sorting By Self or Sorting by Others
- Matcher or Mismatcher

3. Basic Personality

Jenis assessment ini adalah untuk mengenali karakter seseorang berdasarkan kemampuan berinteraksi dengan orang lain.

A. Koleris

Ini adalah tipe komandan. Koleris yang dominan, kuat, tegas dan cenderung keras kepala.

Tipe kolerik adalah juga tipe terbuka tetapi biasanya tingkat keterbukaannya lebih rendah daripada tipe Sanguin yang super terbuka. Orang Kolerik adalah juga orang yang aktif, semangat pekerja keras, ambisius, motivator bagi orang lain. Karena sifatnya yang berkemauan keras mandiri dan berpendidikan keras, orang kolerik cenderung keras kepala. Kompromi merupakan hal yang sangat sulit bagi mereka kecuali kompromi itu bermanfaat bagi tujuan yang mereka miliki.

B. Melankolis

Perilaku khas melankolis selalu melibatkan proses berpikir, menilai, membuat daftar, mengevaluasi positif dan negatif, dan analisis fakta-fakta umum. Tipe Melankolik mempunyai sifat dasar yang tertutup. Mereka sering mempunyai tingkat kecerdasan yang tinggi dan bersifat estetik yang mendalam sehingga mereka lebih menghargai seni dibandingkan dengan 3 tipe yang lainnya. Tipe Melankolik cenderung suka murung. Orang Melankolik dilahirkan sebagai orang perfeksionis.

C. Sanguinis

Ini adalah jenis sosial. Mereka menikmati kesenangan, bersosialisasi, mengobrol, bercerita - dan suka menjanjikan dunia, karena itulah hal yang ramah untuk melakukan. Tipe Sanguin adalah tipe yang paling terbuka diantara semua tipe tipe. Bahkan tipe ini dapat disebut super terbuka. Orang Sanguin adalah orang yang suka berbicara mudah menyesuaikan diri ramah hangat dan penuh humor dan responsive. Tipe Sanguin tidak tahan melihat orang asing didepan mereka tanpa memberi tanggapan kepadanya. Orang Sanguin adalah orang yang suka bergaul dan spontan.

D. Plegmatis

Ini adalah tipe datar. Mereka akan mudah, santai, cuek, dan santai. Berkeinginan lingkungan yang damai di atas segalanya. Tipe plegmatik adalah orang yang cenderung tenang, dari luar cenderung tidak beremosi, tidak menampakkan perasaan sedih atau senang. Naik turun emosinya itu tidak nampak dengan jelas. Orang ini memang cenderung bisa menguasai dirinya dengan cukup baik, ia intorspektif sekali, memikirkan ke dalam, bisa melihat, menatap dan memikirkan masalah-masalah yang terjadi di sekitarnya. Kelemahan orang plegmatik adalah ia cenderung mau ambil mudahnya, tidak mau susah, sehingga suka mengambil jalan pintas yang paling mudah dan gampang.

Kira-kira Anda tipe apa ya ?
Biar pasti, ikut aja Training Menenal Diri, Melejitkan Prestasi

4. Communication Style

Penting sekali untuk mengetahui tipe dan kemampuan komunikasi setiap orang. Setiap orang memiliki kecendrungan gaya komunikasi yang berbeda-besa. Ketika kita menyamakan gaya komunikasi dnegan orang lain, maka akan terbangun hubungan & komunikasi yang saling suka & percaya.

Test ini untuk menunjukkan Tipe komunikasi setiap orang.

Ada 4 tipe/ gaya komunikasi setiap orang :

1. Visual

- Berbicara dengan nada cenderung cepat
- Cenderung melakukan eye contact
- Berpenampilan rapih/baik dan Lebih peka terhadap penampilan / warna , matching atau tidak matching
- Menjaga jarak ketika berbicara
- Menggerakkan tangan saat bicara

2. Auditory

- **Kepala** diarahkan kepada teman bicara
- **Suara** – nada yang baik dan tempo yang berirama
- **Pengejaan kata jelas** – berusaha agar terdengar benar
- **Berdiri dekat** dengan orang lain – agar mendengar dengan lebih baik
- **Kontak mata** membuang untuk menghindari gangguan
- **Kata-kata:** Dengar, suara, cerita, dll
- Berpikir logis

3. Kinestatik

- **Suara:** bernada rendah, tempo lambaaaaaat
- **Berbicara dengan jeda**
- **Kontak mata** minimal
- **Akses mata:** melihat ke bawah, atau ke bawah kanan
- **Kepala dan dagu** sedikit tertunduk

4. Auditory Digital

- **Kata-kata:** Pengalaman, mengerti, berpikir, dll
- **Menggerakkan bibir** ketika sedang berpikir
- **Gestures:** Sedikit, cenderung tetap
- **Menjaga jarak** agar bisa “disconnect” dan menganalisa sesuatu
- Lebih “**Dissociated**” dengan pengalamannya

Kira-kira Anda tipe apa ya ?

Biar pasti, ikut aja Training Mengenal Diri, Melejitkan Prestasi

5. DISC

1. (D) Dominance

Dorongan untuk mengontrol, meraih tujuan/target. Intensi dasarnya to overcome.

2. (I) Influence

Dorongan untuk mempengaruhi, berekspresi, dan didengarkan. Intensi dasar: to persuade

3. (S) Steadiness

Dorongan untuk menjadi stabil dan konsisten. Intensi dasarnya to support

4. (C) Compliance

Dorongan untuk menjadi benar, pasti dan aman. Intensi dasarnya to

Kira-kira Anda tipe apa ya ?

Biar pasti, ikut aja Training Mengenal Diri, Melejitkan Prestasi



Ingin lebih mengenal diri Anda ?

Ingin melejitkan potensi dalam diri Anda ?

Daftarkan Segera !!!

Training Mengenal Diri, Melejitkan Prestasi

Informasi lebih lanjut, Hubungi

Phone. **0857 7619 9910**

0817 0844 840

or

Email. faztrackoffice@gmail.com