

IMPROVING PERSONAL, INTERPERSONAL, & ORGANIZATIONAL COMMUNICATIONS

**Part
6**

Pokok Bahasan

- Understanding your communication style
- Building high self esteem (self esteem = self efficacy + self respect)
- How self esteem develops (childhood, adolescence, adulthood)
- The past programs the future
- Self esteem create your behavior (low self esteem vs high self esteem)
- How to increase your self esteem

Understanding Your Communication Style

- Gaya komunikasi yang dimiliki oleh setiap individu pasti berbeda-beda.
- Gaya komunikasi terus terang, malu-malu, ragu-ragu, lantang dsb.
- Pentingnya kita untuk mengetahui dan mempelajari gaya komunikasi dari setiap karakter manusia adalah agar saat kita melakukan proses komunikasi, komunikasi tersebut berjalan dengan lancar, serta mencegah agar tidak terjadi miskomunikasi.

3. Karakter Manusia Berdasarkan Fungsi Otak

- Orang dengan fungsi otak kiri dominan akan berbeda gaya komunikasinya dibandingkan dengan mereka yang berfungsi otak kanan dominan.
- Orang dengan otak kiri dominan relatif lebih serius, sistematis, dan metodologis.
- Sebaliknya, orang-orang dengan fungsi otak kanan dominan relatif lebih terbuka, berorientasi pada garis besar dan santai.
- Dengan kedua orang tipe ini, gaya komunikasi kita harus disesuaikan.

4. Karakter Manusia Berdasarkan Gender (jenis kelamin).

- Kaum laki-laki dan perempuan memiliki gaya komunikasi yang berbeda.
- Kaum lelaki lebih cenderung berbicara secara monolitik, sementara perempuan dapat melakukan pemrosesan multi topik.
- Hal ini terjadi karena wanita memiliki multi tracking sementara pria harus cukup puas dengan mono tracking brain.
- Oleh karena perbedaan tersebut, pendekatan komunikasinya harus disesuaikan.
- Dengan wanita penjelasan berlapis dengan multi tema dapat dilakukan, namun tidak demikian bila pria yang menjadi lawan bicara kita.



5. Karakter Manusia Berdasarkan Golongan Darah

- Ternyata golongan darah menentukan karakter manusia.
- Paling tidak, hal itu diyakini oleh sebagian besar orang Jepang.
- Golongan darah A, B, AB, dan O sangat unik dengan perbedaan yang ada.
 - Orang dengan golongan darah A cenderung sangat hangat, tenang, hati-hati, bertanggung jawab, dan sebagainya.
 - Orang dengan golongan darah B cenderung dingin dan sistematis dalam menghadapi sesuatu.
 - Orang dengan golongan darah AB yang mudah berubah-ubah; golongan darah ini kurang diminati di Jepang untuk diajak bekerja sama.

- Orang dengan golongan darah O mendominasi di Jepang. Mereka tidak banyak ambil pusing, penuh semangat, namun terkadang tidak dapat menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan kepada mereka.

Kepada orang-orang dengan golongan darah yang berbeda-beda dan memiliki karakter beragam tersebut, pendekatan komunikasi yang dilakukan pun berbeda.

6. Karakter Berdasarkan Sifat Dasar Manusia : agresif, pasif, dan asertif.

- Orang-orang agresif sangat berapi-api ketika mengemukakan pandangan.
- Orang pasif relative lebih kalem ketika mengutarakan pendapat.
- Orang asertif adalah tipe diantara keduanya. Tipe ini lebih akomodatif, namun tegas.

Terhadap sifat dasar manusia ini, gaya komunikasinya juga harus dapat mengikuti alur sifat yang ada. Kepada mereka yang agresif, imbangi pembicaraan dengan semangat “membara”. Kepada yang pasif, kita harus mengganti gaya kita ke suasana kalem dan tenang. Kepada orang asertif, pilih topic pembicaraan yang inklusif, bukan eksklusif.

7. Karakter Manusia Berdasarkan Pola Laku : *doer* (pelaku), *influencer* (pemberi pengaruh), dan *connector* (penghubung).

- Manusia dengan karakter *doer* / pelaku, lebih suka pada tindakan daripada kata-kata.
- Manusia dengan tipe pemberi pengaruh, akan mencoba mewarnai orang lain dengan keyakinan yang dimiliki.
- Manusia dengan tipe penghubung, cenderung menjadi juru damai yang intens.

Ketiga pola laku tadi membuat kita harus membedakan gaya berkomunikasi.

- Orang tipe pelaku, jika berbicara langsunglah pada permasalahan.
- Orang tipe pemberi pengaruh yang harus lebih didekati dengan cara menurut.
- Orang tipe penghubung, hal-hal social kemasyarakatan harus lebih dikedepankan.

- 8. Karakter Manusia Berdasarkan Ekspresi :**
expresser (pengungkap), driver (pendorong), dan analytical (analitis).
- Berkomunikasi dengan orang tipe pengungkap, bergembiralah dengan mereka.**
 - Berkomunikasi dengan orang tipe pendorong, ikutilah arahan mereka.**
 - Berkomunikasi dengan orang tipe analitis, berbicaralah secara teratur dan terukur.**

9. Karakter Manusia Berdasarkan Gerak : Socializer (penggembira), Thinker (pemikir), dan Director (pengarah).

- Orang dengan tipe penggembira akan mudah dihadapi dengan sifat persahabatan yang hangat dan tanpa prasangka.
- Orang dengan tipe pemikir, gaya yang lebih tepat tentu lebih mengutamakan kerangka berpikir ilmiah dan rasional
- Orang dengan tipe pengarah lebih mudah jika didekati dengan gaya menuruti apa yang tengah disampaikan.

10. Karakter Manusia Berdasarkan System Representasional : visual (penglihatan), auditory (pendengaran), dan kinesthetic (gerakan).

- Orang dengan tipe penglihatan akan lebih efektif bila diberi objek gambar, grafik, dan sejenisnya ketika kita berkomunikasi dengan mereka.**
- Orang dengan tipe pendengaran, yang perlu ditingkatkan adalah teknik suara.**
- Orang dengan tipe gerak/perasaan, kata-kata bersifat psikologis yang menggugah seharusnya dikedepankan, ditambah gerakan emosional.**

Building High Self Esteem (Membangun Harga Diri)

- **Maslow (Feist & Feist, 2008: 248) self esteem adalah perasaan seseorang terhadap keberhargaan dirinya.**
- **Self esteem lebih mendasar daripada reputasi dan prestise karena**
- **mencerminkan hasrat bagi kekuatan, pencapaian, ketepatan, penguasaan dan kompetensi, keyakinan diri menghadapi dunia, independensi dan kebebasan.**
- **Dengan kata lain, self esteem didasarkan pada kompetensi nyata dan bukan sekedar opini orang lain.**

Upaya Membangun Diri

- 1. Ia harus menghindari diri dari kondisi tenggelam, atau larut dalam masalah, karena kondisi ini akan menjadikan ia hidup tanpa solusi atas masalah yang dihadapi.**
- 2. Ia harus menghindari diri dari kondisi tenggelam dalam kepasrahan, serta jangan pernah hanya mengharap keajaiban dan tanpa upaya, melainkan terus menerus berupaya mengatasi masalah sebagai suatu cara membuat keajaiban.**
- 3. Ia harus lakukan penataan emosi dalam format sadar diri, dengan memanfaatkan potensi untuk mencari solusi**

- Setiap orang hendaknya bersegera membangun harga diri, dengan cara memberi citra baik bagi dirinya, melalui berbagai aktivitas kebajikan. Salah satu kebajikan yang dapat diraih melalui pengendalian diri adalah **menahan amarah** dan **memaafkan** kesalahan orang lain.

How Self Esteem Develops (childhood, adolescence, adulthood)

- Seseorang dalam membangun dan mengembangkan dirinya melalui beberapa tahap dalam kehidupannya.

Pengembangan diri masa anak-anak

- pengembangan diri masa anak-anak dibawah pengawasan orang tua. Pengendalian emosi dan keinginan terhadap suatu hal, sering membuat anak menjadi marah dan lepas kendali. Sehingga perlu untuk mengajarkan pengendalian diri.

Contoh : Kalau tidak dipenuhi keinginannya maka anak menangis dll

- Hal ini harus dikomunikasikan dengan baik terhadap si anak, sehingga dia dapat memahami bahwa tidak semua keinginan harus dipenuhi.

The Past Programs The Future

- Masa depan kita harus kita rencanakan dengan baik, baik secara individu atau dengan dukungan keluarga, teman, dan lingkungan.
- Tanpa ada rencana masa depan yang baik, mustahil Anda akan mendapatkan kehidupan yang bahagia.

How to increase your self esteem?

Bagaimana meningkatkan harga diri Anda

1. Belajar untuk selalu menghargai diri sendiri. walaupun terkadang orang lain memandang diri anda rendah tapi tetapkan keyakinan anda bahwa anda adalah yang berhak atas hidup anda dan anda yang paling mengerti diri anda.
2. Belajar untuk menyukai diri sendiri. Menyukai diri sendiri berarti menerima diri apa adanya. dan belajar untuk mengembangkan potensi yang dimiliki. Lihat sisi positif dari diri anda, dan yang paling penting adalah bersyukur untuk segala yang kita miliki.
3. Miliki gambar diri yang positif. hal ini berhubungan dengan penerimaan diri. gambar diri adalah cara pandang anda terhadap diri anda. yakinkan diri anda kalau anda layak untuk berhasil, anda pantas untuk dicintai dan dihargai, anda adalah pribadi yang special. Ingatlah bahwa gambar diri anda mempengaruhi perilaku anda.

Self Esteem Create Your Behavior (low self esteem vs high self esteem)

Harga diri rendah vs Harga diri tinggi

- **Harga diri tinggi**

Individu yang harga dirinya tinggi menurut Coopersmith (dalam Susanti, 2007) mempunyai sifat aktif dan agresif, dalam bidang akademis cenderung sukses dan juga dalam hal hubungan sosial.

Dalam pergaulan lebih bersifat memimpin, bebas berpendapat, tidak menghindari perbedaan pendapat, tahan terhadap semua kritikan dan tidak mudah cemas. Individu bergaul dengan baik, adanya sifat optimis yang terbentuk berdasarkan keyakinan dalam dirinya bahwa ia mempunyai kecakapan, kemampuan bergaul dan mempunyai kepribadian yang kuat.

Simpulan

- **Setiap orang memiliki gaya komunikasi masing-masing, dan mempengaruhi keberhasilannya dalam melakukan komunikasi dengan orang lain baik komunikasi individu, kelompok, masyarakat, maupun komunikasi massa.**
- **Membangun harga diri penting bagi seorang individu, sehingga mampu menjadi pribadi yang berhasil.**