John Doe

Gaya: **Penantang (DC)**

DISC Report

Jumat, 02 Januari 2026

Pengantar

Anda menggunakan Sistem Kepribadian DISC. Sistem Kepribadian DISC merupakan bahasa perilaku universal. Penelitian telah menunjukkan bahwa karakteristik perilaku dapat dikelompokkan bersama dalam empat kelompok utama. Orang yang memiliki gaya serupa cenderung untuk menunjukkan karakteristik perilaku yang serupa dengan gaya tersebut. Semua orang memiliki tingkat intensitas yang berbeda-beda dalam keempat gaya ini. Kepanjangan DISC mewakili keempat gaya kepribadian ini yang diwakili oleh huruf:

- D = Dominant/Dominan, Driver/Penggerak
- I = Influencing/Mempengaruhi, Inspiring/Mengilhami, Intim
- S = Steady/Mantap, Stable/Stabil
- C = Correct/Benar, Conscientious/Teliti, Cermat

Pengetahuan tentang Sistem DISC memberi Anda kemampuan untuk memahami diri sendiri, anggota keluarga, rekan kerja, dan teman-teman, secara mendalam. Memahami gaya perilaku akan membantu Anda menjadi komunikator yang lebih baik, mengurangi atau mencegah konflik, menghargai perbedaan yang ada pada diri orang lain, dan memengaruhi orang-orang di sekitar Anda secara positif.

Dalam kehidupan sehari-hari, Anda dapat mengamati terjadinya gaya perilaku karena Anda setiap hari berinteraksi dengan setiap gaya pada tingkatan yang berbeda-beda. Saat Anda memikirkan anggota keluarga, teman-teman dan rekan-rekan kerja, Anda akan melihat kepribadian yang berbeda di depan mata Anda.

- Apakah Anda mengenal seseorang yang tegas, langsung ke poin pembicaraan, dan ingin melihat hasilnya secara langsung?

  Sebagian orang ada yang bersifat berkuasa, langsung, dan berkemauan keras.

  Ini adalah Gaya D

- Apakah Anda memiliki teman yang ahli berkomunikasi dan ramah kepada semua orang yang ditemui?

  Sebagian orang ada yang bersikap optimis, ramah, dan banyak bicara.

  Ini adalah Gaya I

- Apakah Anda memiliki anggota keluarga yang suka menjadi pendengar yang baik dan pemain tim yang hebat?

  Sebagian orang ada yang bersikap stabil, sabar, setia, dan realistis.

  Ini adalah Gaya S

- Pernahkah Anda bekerja dengan seseorang yang suka mengumpulkan fakta dan detail dan memperhatikan hal-hal kecil dalam kegiatannya?

  Sebagian orang menginginkan akurasi, peka, dan analitis.

  Ini adalah Gaya C

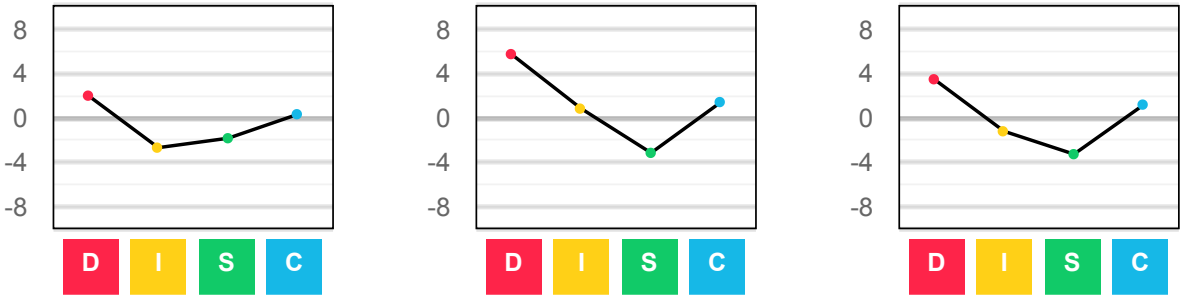
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Bagan di bawah ini membantu memahami keempat dimensi perilaku.

	D = Dominan	I = Intim	S = Stabil	C = Cermat
Mencari	Kendali	Pengakuan	Penerimaan	Akurasi
Kekuatan	Administrasi Kepemimpinan Teguh	Pembujuk Antusiasme Menghibur	Mendengarkan Kerja tim Menindaklanjuti	Perencanaan Sistem Pengorganisir
Tantangan	Tidak Sabar Kurang peka Tidak Bisa Menjadi Pendengar yang Baik	Kurang Mendetail Rentang Perhatian Pendek Kurang Menindaklanjuti	Terlalu Peka Lambat Memulai Anti Perubahan	Perfeksionis Kritis Tidak responsif
Ketidaksukaan	Ketidakefisienan Keragu-raguan	Rutinitas Kompleksitas	Kekurangpekaan Ketidaksabaran	Ketidakteraturan Ketidakpantasan
Keputusan	Tegas	Spontan	Berunding	Terstruktur

Karena kepribadian manusia memiliki intensitas yang berbeda-beda dalam keempat kepribadian ini, grafik DISC membantu memvisualisasikan gaya kepribadian ini. Grafik DISC menggambarkan intensitas dari keempat gaya ini. Semua poin di atas garis tengah memiliki intensitas yang lebih kuat, sementara titik di bawah garis tengah memiliki intensitas karakteristik DISC yang lebih sedikit. Mengetahui karakteristik kepribadian dan perilaku seseorang secara langsung dapat dimungkinkan dengan melihat grafik DISC.

Di bawah ini adalah tiga grafik DISC Anda, dan juga penjelasannya singkat mengenai perbedaan di antara ketiga grafik tersebut.



DISC grafik 1 mewakili "persepsi publik" Anda (topeng)

Grafik ini mencerminkan bagaimana Anda memandang tuntutan lingkungan Anda serta persepsi Anda mengenai bagaimana orang lain mengharapkan Anda untuk bersikap.

DISC grafik 2 mewakili "persepsi pribadi" Anda (inti)

Grafik ini menunjukkan reaksi naluriah Anda terhadap tekanan, dan menetapkan kemungkinan tanggapan Anda saat ada stres atau ketegangan. Ini akan menjadi reaksi naluriah Anda.

DISC grafik 3 mewakili "persepsi diri" Anda (cermin)

Grafik ini menunjukkan cara Anda mempersepsikan perilaku khas Anda. Ini bisa dikatakan sebagai persepsi diri Anda. Walaupun Anda terkadang tidak menyadari perilaku yang Anda gunakan saat bersama orang lain, grafik ini menunjukkan pendekatan khas Anda.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Deskripsi

memahami gaya Anda

Gaya John diidentifikasi dengan kata kunci "Penantang".

Sebagai gaya Penantang, John sensitif dengan permasalahan, dan menunjukkan kreativitas yang tinggi dalam kemampuan untuk memecahkannya. Penantang dapat menyelesaikan tugas yang sulit dalam waktu yang sangat sempit berkat tekadnya yang kuat. John memiliki tekad kuat dan kemungkinan memiliki kecerdikan tinggi serta reaksi yang cepat. Penantang akan menguji dan mengupayakan semua kemungkinan cara ketika mencari solusi terhadap permasalahan. Mereka memperlihatkan tinjauan ke depan ketika fokus pada proyek. Dengan mengupayakan cara yang benar, mereka mengimbangi semangatnya akan hasil yang nyata. Penantang cenderung perfeksionis dan dapat bimbang dalam pengambilan keputusan sementara mencoba menentukan pilihan "terbaik".

Penantang terkadang tampak kurang memiliki sikap tenang secara sosial dan bahkan dapat terlihat sebagai orang yang tenang dan sangat terbuka. Mereka lebih suka bekerja sendiri dan berkembang di lingkungan di mana mereka dapat mengambil keputusan. John cenderung bungkam dan menarik diri ketika terlibat dalam hubungan pribadi dan tidak menaruh kepercayaan dengan mudah. Seorang Penantang biasanya kurang memiliki kesabaran terhadap mereka yang diyakini tidak mengikuti cara yang benar, karena mereka sangat termotivasi oleh semangat untuk unggul. Penantang cenderung mudah bosan dengan tanggung jawab rutin, sehingga membutuhkan kesempatan untuk bekerja di proyek baru. Mereka cenderung mengabaikan sisi emosional pada orang agar fokus dengan tugas yang sedang mereka lakukan. Mereka akan diuntungkan dengan dipertimbangkannya perkembangan kehangatan dalam hubungan sosial sebagai tugas penting. John juga sangat paham untuk memberikan pertimbangan tambahan terhadap nilai pengembangan tim dan peningkatan produktivitas yang dapat diperoleh dengan menjadi pemimpin yang kuat dari tim yang solid. John harus membangun kerja sama yang lebih kuat dengan para anggota tim dan mengembangkan sikap sabar ketika mempertimbangkan pendapat dan gaya kerja orang lain.

Berorientasi pada tugas dan didorong oleh hasil, John cenderung tidak terlibat secara emosional ketika membicarakan permasalahan dengan orang lain. Seorang Penantang berjiwa kreatif dan berpikir jauh ke depan tentang apa yang akan mereka lakukan berikutnya dan bagaimana keputusan dapat berdampak pada apa yang akan terjadi selanjutnya. John memiliki sifat ingin tahu dan senang mendapatkan detail dan fakta tentang hal-hal yang tidak diketahui.

John termotivasi oleh kemampuan memimpin kelompok dan memengaruhi orang lain seperti kolega, rekan kerja dan teman. Ia adalah seseorang yang mengambil tanggung jawab kepemimpinan secara sungguh-sungguh, dan biasanya mampu mengambil keputusan penting tanpa mengulur-ulur waktu. John memancarkan kepercayaan diri dan orang lain memberikan respons terhadap kemampuan alamiah mereka untuk menjadi seorang yang terdepan.

Seorang yang berjiwa tenggang rasa, peduli dan senang bersama orang lain, John adalah seorang yang menghargai hubungan dan senang terlibat dalam acara sosial, tanpa harus menjadi pusat perhatian. John mencari keseimbangan antara waktu pribadi dan waktu bersosialisasi, dan menikmati malam yang tenang dengan beberapa teman dekat sebagai kombinasi yang baik dari keduanya.

Orang lain melihat John sebagai seorang serba bisa yang mereka jadikan sandaran untuk memecahkan situasi yang monoton atau rutin. Terkadang lebih suka melakukan sesuatu di luar tim, orang ini cenderung individualis. John bahkan mungkin dipandang sebagai seorang yang "gelisah" dan cenderung untuk beralih dari satu hal ke hal lainnya dengan cepat.

Rapi dan tertib, orang lain biasanya memandang John sebagai seorang yang praktis. Orang ini membutuhkan informasi yang memadai untuk mengambil keputusan, dan akan mempertimbangkan pro dan kontranya. John mungkin sensitif terhadap kritikan dan cenderung menyimpan emosi. John senang mengklarifikasi ekspektasi sebelum melakukan proyek baru dan akan mengikuti proses logis untuk meraih keberhasilan.

Karakteristik Umum

- **Berego tinggi**
- **Analitis, berlandaskan metode**
- **Pemecah masalah**
- **Sangat mengutamakan tugas**

Termovitasi oleh

- **Penyelesaian pekerjaan dan proyek**
- **Kewenangan untuk merancang dan menerapkan solusi**
- **Tidak bersosialisasi atau bermain politik yang tidak perlu**
- **Disediakan alat yang diperlukan untuk menggapai sukses**

Lingkungan Ideal Saya

- **Mampu merancang dan menyempurnakan**
- **Tugas dan aktivitas yang menantang**
- **Proyek yang memiliki hasil nyata**
- **Pengenalan kemampuan analitis mereka**

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Berkomunikasi
dengan gaya Penantang

Ingatlah, seorang Penantang mungkin menginginkan:

- Otoritas, penugasan yang mengedepankan pertumbuhan, pendekatan "mendasar", peluang untuk maju, kemampuan untuk bekerja sendiri

Ketakutan Terbesar:

- Orang lain mengkritik dan memanfaatkan mereka

Ketika berkomunikasi dengan John, seorang Penantang, LAKUKAN:

- Bicara secara singkat, langsung dan ke inti persoalan
- Ajukan pertanyaan "apa" dan "mengapa"
- Fokuslah pada bisnis; fokuslah pada hasil
- Usulkan cara untuk mencapai hasil, ambil alih situasi, dan pecahkan masalah
- Soroti manfaat logis dari gagasan dan pendekatan yang ditonjolkan; akui pekerjaan mereka yang berkualitas
- Lakukan kesepakatan pada fakta dan gagasan daripada orangnya ketika memberikan persetujuan

Ketika berkomunikasi dengan John, seorang Penantang, JANGAN LAKUKAN:

- Berbicara panjang lebar, mengulangi pembicaraan Anda
- Fokus pada masalah
- Mencoba terlalu bergaul aktif di awal hubungan
- Melakukan generalisasi umum atau membuat pernyataan tanpa dukungan

Ketika menganalisis informasi, John, seorang Penantang boleh:

- Ingin melakukannya sendiri tanpa merundingkannya dengan orang lain
- Mengabaikan faktor manusia; mengambil keputusan berdasarkan fakta
- Mengabaikan pendapat orang lain
- Menawarkan sistem dan gagasan yang inovatif dan progresif

Karakteristik Motivasi

- **Tujuan yang Memotivasi:** Dominasi, menemukan solusi yang unik
- **Mengevaluasi Orang Lain dengan:** Standar yang ditetapkan sendiri, ekspresi atau gagasan progresif
- **Memengaruhi Orang Lain dengan:** Kompetisi, menetapkan tempat dalam mengembangkan sistem
- **Nilai bagi Tim:** Memulai perubahan dan perbaikan, tantangan dan kepuasan diri
- **Penggunaan berlebihan:** Keterusterangan dan kritikan
- **Reaksi terhadap Tekanan:** Mendongkol, menjadi bosan dengan rutinitas, kediktatoran, tidak punya rasa belas kasihan
- **Ketakutan Terbesar:** Tidak berpengaruh; kegagalan
- **Bidang untuk Perbaikan:** Memperlihatkan kehangatan; menjadi lebih banyak bicara dan berorientasi tim; gunakan pendekatan "jual jangan cuma promosi"

Berkomunikasi
dengan gaya Penantang

Pengetahuan itu datang, tapi kebijaksanaan akan tetap tinggal.

- Alfred Lord Tennyson

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Berkomunikasi

dengan gaya Penantang

Nilai terhadap kelompok:

- Penyelenggara utama
- Kemampuan analitis
- Tidak takut mengambil keputusan yang tidak populer; mampu untuk bersikap tegas
- Mendapatkan hasil secara efisien

Penantang memiliki karakteristik positif ini dalam kelompok:

- Pemimpin yang instingtif
- Manajer autokrat yang hebat menghadapi krisis
- Mandiri
- Memiliki disiplin diri
- Inovatif dalam mendapatkan hasil
- Mempertahankan fokus pada tujuan
- Spesifik dan langsung
- Mengatasi hambatan
- Memberikan arahan dan kepemimpinan
- "Memberikan contoh" dengan menyediakan contoh yang baik
- Bersedia untuk berkata tegas
- Menggabungkan pengalaman dengan pengetahuan praktis
- Menyambut tantangan tanpa rasa takut
- Berkinerja dengan baik dengan beban kerja yang berat

Area pertumbuhan pribadi bagi Penantang:

- Berupaya untuk menjadi pendengar yang "aktif"
- Memberikan perhatian pada gagasan anggota tim lain hingga setiap orang mencapai suatu konsensus
- Mengurangi dominasi dan bersikap lebih bersahabat dan lebih mudah didekati
- Mengembangkan apresiasi yang lebih besar untuk pendapat, perasaan dan keinginan orang lain
- Mencurahkan energi yang lebih besar pada hubungan pribadi; memperlihatkan dukungan Anda bagi anggota tim lain
- Meluangkan waktu untuk menjelaskan "alasan" di balik pernyataan dan usulan Anda

Berkomunikasi
dengan gaya Penantang

Anda dapat memiliki gagasan yang hebat, tapi jika Anda tidak dapat menyampaikannya, maka gagasan tersebut tidak akan berarti apa-apa bagi Anda.

- Lee Iacocca

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Kiat Komunikasi

berinteraksi dengan orang lain

D dan C Anda terletak di atas garis tengah, gaya Anda diidentifikasi dengan kata kunci "Penantang".
Bagian ini menggunakan kata sifat untuk menggambarkan di mana gaya DISC Anda kira-kira terletak di grafik Anda. Kata-kata deskriptif ini berkorelasi sebagai perkiraan kasar dari nilai grafik Anda.

D -- Mengukur seberapa tegas, berwibawa dan lugas tipe Anda. Kata-kata yang mungkin menggambarkan intensitas "D" Anda adalah:

- ***PENUH KEKUATAN*** Penuh kekuatan; berkuasa; bersemangat
- ***ORANG YANG BERANI AMBIL RISIKO*** Bersedia mengambil risiko
- ***SENANG KEGIATAN BERISIKO*** Kegiatan yang menyenangkan atau berbahaya
- ***TEGAS*** Menyelesaikan perselisihan, persoalan, dll.
- ***INGIN TAHU*** Cenderung mengajukan banyak pertanyaan; ingin tahu

I -- Mengukur seberapa suka bicara, persuasif, dan interaktif tipe Anda. Kata-kata yang mungkin menggambarkan intensitas "I" Anda adalah:

- ***MENARIK DIRI*** Menarik diri; pemalu; menahan diri; tidak jelas
- ***MENAHAN DIRI*** Diam atau tidak komunikatif; malas berbicara; menahan diri

S -- Mengukur keinginan Anda akan rasa aman, damai dan kemampuan Anda untuk menjadi pemain tim. Kata-kata yang mungkin menggambarkan intensitas "S" Anda adalah:

- ***RESAH*** Ketidakmampuan untuk beristirahat atau bersantai; gelisah; tidak tenang
- ***BERORIENTASI PADA PERUBAHAN*** Berkeinginan untuk mengubah; menyukai keragaman
- ***SPONTAN*** Bertingkah-laku sesuai dengan perasaan alamiah tanpa ada hambatan
- ***AKTIF*** Ditandai dengan banyak aksi; sibuk; cepat

C -- Mengukur keinginan Anda akan struktur, organisasi dan detail. Kata-kata yang mungkin menggambarkan intensitas "C" Anda adalah:

- ***KONVENSIONAL*** Dikukuhkan oleh, atau mengikuti kelaziman penggunaan
- ***BERBUDI HALUS*** Sopan dan baik hati
- ***TELITI*** Cermat; bersusah-payah untuk memastikan ketepatan
- ***BERSTANDAR TINGGI*** Berpegangan pada sistem nilai yang kuat

Kiat Komunikasi
berinteraksi dengan orang lain

Satu-satunya cara untuk berubah adalah dengan mengubah pemahaman Anda.

- Anthony De Mello

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Kiat Komunikasi

Cara Anda berkomunikasi dengan orang lain

Berkomunikasi
dengan orang lain

Ucapan itu cerminan jiwa; saat orang bicara, maka itulah dirinya.

- Publilius Syros

Cara Anda Berkomunikasi dengan Orang Lain

Harap kembalikan bagian "Berkomunikasi" pada laporan ini dan tinjau bagian "YANG MESTI DILAKUKAN" dan "TIDAK BOLEH DILAKUKAN" dalam berkomunikasi untuk gaya spesifik Anda. Meninjau preferensi komunikasi Anda sendiri dapat menjadi pengalaman yang membuka mata atau sekadar penegasan untuk apa yang sudah Anda ketahui memang seperti itu. Apapun itu, Anda memiliki karakteristik komunikasi Anda secara tertulis. Informasi ini sangat berguna ketika dibagi dengan rekan kerja, teman, dan keluarga. Orang lain mungkin tidak menyadari bahwa beberapa pendekatan tidak cocok untuk gaya Anda, sementara yang lainnya Anda terima dengan baik. Hal yang sama pentingnya adalah Anda kini melihat bahwa CARA ANDA MENGATAKAN SESUATU sama pentingnya dengan APA YANG DIKATAKAN. Sayangnya, kita semua memiliki kecenderungan untuk berkomunikasi dengan cara sebagaimana yang ingin kita dengar apalagi menggunakan metode yang lebih disukai orang lain.

Gaya Anda pada pokoknya adalah gaya "D", yang berarti bahwa Anda lebih suka menerima informasi yang menyampaikan kepada Anda tentang HASIL. Namun ketika mentransfer informasi yang sama kepada klien atau rekan kerja, Anda mungkin perlu menerjemahkannya menjadi fakta yang tepat, atau cukup hanya hasil akhir, atau bagaimana mereka merupakan bagian dari solusi dan kita perlu bekerja sama sebagai sebuah tim.

Bagian laporan berikut ini membahas tentang cara Anda berkomunikasi dengan ketiga gaya dominan lainnya. Gaya-gaya tertentu memiliki kecenderungan alamiah untuk berkomunikasi dengan baik, sementara gaya tertentu lainnya tampak berbicara dengan bahasa yang berbeda sama sekali. Karena Anda telah mahir berbicara dalam bahasa "asli" Anda, kami akan menguji bagaimana cara terbaik berkomunikasi dan berinteraksi dengan ketiga bahasa dominan lainnya yang akan digunakan oleh orang lain.

Bagian berikut ini khususnya berguna bagi gaya "D" yang dominan karena Anda mungkin memiliki kecenderungan untuk lebih agresif dalam komunikasi Anda dibandingkan dengan apa yang diinginkan orang lain.

Kompatibilitas dari Gaya Perilaku Anda

Dua gaya "D" akan bergaul secara akur hanya bila mereka saling menghormati dan berkeinginan untuk bekerja sama sebagai suatu tim guna mencapai tujuan yang sudah ditentukan. Harap diperhatikan agar tidak menjadi terlalu kompetitif atau terlalu mendominasi antara satu dengan lainnya.

"D" menyukai gaya "I", karena "I" merupakan seorang pemberi semangat yang alamiah bagi "D". Terkadang "I" kurang berorientasi tugas bagi "D" dalam suatu situasi kerja, kecuali "D" melihat nilai bagaimana "I" dapat memberi pengaruh untuk pencapaian hasil puncak.

"D" dan "S" biasanya bekerja sama karena "S" tidak mengancam "D", dan biasanya akan bekerja keras untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Terkadang hubungan pribadi dapat menjadi tegang karena "D" terkadang terkesan sebagai orang yang terlalu berorientasi pada tugas dan terlalu bersemangat.

"D" dan "C" harus berhati-hati agar masing-masingnya tidak terlalu bersikap agresif dan tidak terlalu berorientasi pada detail. Namun begitu "D" membutuhkan perhatian yang detail dari gaya "C", namun terkadang sulit menyampaikan kebutuhan ini secara efektif.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Kiat Komunikasi

kompatibilitas dari gaya perilaku Anda

Bagaimana "D" dapat Meningkatkan Interaksi dengan Tiap Gaya

D dengan D

Jika ada sikap saling menghargai, Anda akan cenderung saling melihat yang lain sebagai orang yang bersemangat, visioner, agresif, kompetitif dan optimis. Sepanjang mereka sepakat pada tujuan yang akan dicapai, mereka dapat fokus pada tugas yang sedang dikerjakan dan sangat efisien. Jika tidak ada sikap saling menghargai, Anda akan cenderung melihat D yang lain sebagai orang yang argumentatif, diktator, mendominasi, gugup dan tergesa-gesa.

Kiat Hubungan: Masing-masing dari Anda harus berupaya untuk bisa saling menghargai, dan saling berkomunikasi, sehingga menetapkan hal ini sebagai tujuan yang akan dicapai akan sangat membantu. Anda juga harus berupaya untuk memahami wilayah dan batas otoritas dari yang lain, dan agar menghormati batas-batas itu.

D dengan I

Anda akan cenderung memandang I sebagai seorang yang egosentris, dangkal, sangat optimis, tidak terlalu banyak berpikir, terlalu percaya diri dan lalai. Akan tidak akan suka "dijual" oleh I. Orientasi Anda kepada tugas akan cenderung membuat Anda jengkel oleh generalisasi I Tinggi yang tidak berkualitas.

Kiat Hubungan: Anda harus mencoba bersikap ramah, karena I mengapresiasi hubungan pribadi. Berikan pujian jika memungkinkan. Dengarkan gagasannya dan akui pencapaiannya.

D dengan S

Anda akan cenderung memandang S sebagai seorang yang pasif, tidak acuh, apatis, posesif, cepat puas.

dan tidak menunjukkan emosi. D cenderung memandang S sebagai seorang yang lamban. Mereka akan cenderung melihat pendekatan Anda sebagai sesuatu yang konfrontatif, dan hal itu mungkin cenderung terlalu berlebihan bagi S Tinggi. Ritme tindakan dan berpikir Anda yang cepat dapat menyebabkan respons pasif-agresif.

Kiat Hubungan: Hindari bersikap agresif; akui kesungguhan dari pekerjaan yang baik S Tinggi. Bersikaplah ramah kepada mereka, mereka mengapresiasi hubungan. Lakukan segenap upaya untuk lebih bersikap santai sebisa mungkin, menyesuaikan ritme yang stabil akan mengurangi friksi yang tidak perlu dalam hubungan.

D dengan C

Kecenderungan Anda adalah memandang C sebagai orang yang sangat bergantung pada orang lain, senang menghindar, defensif, terlalu fokus pada detail, terlalu berhati-hati dan pencemas. D sering merasa bahwa C Tinggi terlalu berlebihan dalam menganalisis dan terpaku pada detail.

Kiat Hubungan: Perlambat ritme; beri mereka informasi dalam bentuk yang jelas dan terperinci, dengan menyediakan fakta sebanyak mungkin. Dalam diskusi, antisipasi C untuk mengungkapkan keraguan, kekhawatiran dan pertanyaan mengenai detail. Singkirkan kemungkinan ancaman. Jika memungkinkan, beri waktu bagi C untuk mempertimbangkan persoalan dan detail sebelum meminta mereka mengambil keputusan apapun.

Meningkatkan
Komunikasi

Komunikasi berguna bagi mereka yang mengupayakannya.

- John Powell

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Komunikasi

lembar kerja

Lembar Kerja Kiat Komunikasi

Perubahan pada grafik Anda menunjukkan metode penanggulangan Anda. Kepribadian manusia sangat dipengaruhi oleh perubahan dalam lingkungan kita. Biasanya, orang berubah secara signifikan dari grafik satu ke grafik dua sebagai akibat dari stresor atau perubahan lingkungan. Mengetahui perbedaan atau perubahan antara kedua grafik ini membantu kita memahami mekanisme penanggulangan instingtif kita, dan menunjukkan bagaimana cara untuk beradaptasi yang lebih baik di masa depan.

Instruksi: Setiap grafik Anda menerangkan berbagai aspek berbeda dari kepribadian Anda. Tinjauan yang lebih dekat terhadap perubahan tersebut menunjukkan wawasan yang berharga. Harap merujuk ke kedua grafik (jika perlu, rujuk data di seluruh profil Anda). Bandingkan titik D, I, S, dan C pada grafik satu dan dua. Akhirnya, bacalah analisis jawaban Anda, dan pertimbangkan bagaimana lingkungan Anda memengaruhi keputusan, motivasi, aksi dan pesan verbal Anda.

Perubahan D:

Bandingkan grafik 1 dan 2. Ketika Anda melihat grafik 2, apakah "D" Anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "D" di grafik 1? Pertimbangkan seberapa tinggi atau rendah pergerakan huruf. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seseorang yang menginginkan kendali lebih besar di situasi yang penuh tekanan. Jika D naik jauh, Anda dapat menjadi sangat memegang kendali ketika mengalami stres. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seseorang yang menginginkan kendali lebih kecil di situasi yang penuh tekanan. Jika D turun jauh, Anda mungkin menginginkan orang lain memimpin Anda dan Anda akan mengikutinya.

Perubahan I:

Bandingkan grafik 1 dan 2. Ketika Anda melihat grafik 2, apakah "I" Anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "I" di grafik 1? Pertimbangkan seberapa tinggi atau rendah pergerakan huruf. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seseorang yang menginginkan pengaruh sosial lebih besar di situasi yang penuh tekanan. Jika I naik jauh, Anda dapat mencoba menggunakan keterampilan komunikasi Anda untuk menyelesaikan urusan. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seseorang yang menginginkan pengaruh sosial lebih kecil di situasi yang penuh tekanan. Jika I turun jauh, Anda mengurangi ketergantungan pada cara verbal untuk mencapai penyelesaian.

Perubahan S:

Bandingkan grafik 1 dan 2. Ketika Anda melihat grafik 2, apakah "S" Anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "S" di grafik 1? Pertimbangkan seberapa tinggi atau rendah pergerakan huruf. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seseorang yang menginginkan lingkungan yang lebih aman di situasi yang penuh tekanan. Jika S naik jauh, Anda mungkin cenderung menghindari konflik apapun dan menunggu hingga tercipta lingkungan yang lebih kondusif sebelum melakukan perubahan apapun. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seseorang yang menginginkan lingkungan yang kurang aman di situasi yang penuh tekanan. Jika S turun jauh, Anda menjadi lebih impulsif dalam pengambilan keputusan.

Perubahan C:

Bandingkan grafik 1 dan 2. Ketika Anda melihat grafik 2, apakah "C" Anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "C" di grafik 1? Pertimbangkan seberapa tinggi atau rendah pergerakan huruf. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seseorang yang menginginkan lebih banyak informasi sebelum mengambil keputusan di situasi yang penuh tekanan. Jika C naik jauh, Anda mungkin tidak ingin mengambil keputusan sampai Anda mendapatkan informasi yang jauh lebih banyak. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seseorang yang menginginkan lebih sedikit informasi sebelum mengambil keputusan di situasi yang penuh tekanan. Jika C turun jauh, Anda dapat mengambil keputusan yang lebih didasarkan pada insting.

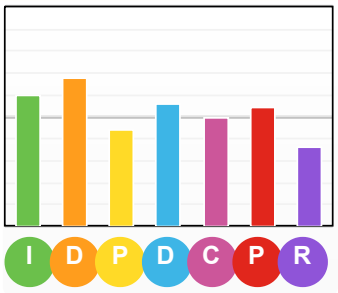
Manakah dari titik Anda yang menunjukkan gerakan naik atau turun paling dramatis? Apa artinya itu bagi Anda mengenai cara Anda bereaksi terhadap tekanan?

Bagaimana metode penanggulangan Anda dalam membantu atau menghalangi Anda untuk mengambil keputusan? Bagaimana Anda menggunakan informasi ini untuk membantu melihat area tak terduga pada reaksi Anda terhadap tekanan?

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

PowerDISC™

kekuatan kepemimpinan Anda



Mengembangkan keterampilan komunikasi yang baik sangat penting untuk mencapai kepemimpinan yang efektif. Pemimpin harus mampu berbagi pengetahuan dan ide-ide untuk memberi pesan rasa urgensi dan antusiasme kepada orang lain. Jika pemimpin tidak bisa menyampaikan pesan dengan jelas serta memotivasi orang lain untuk menindaklanjutinya, maka memiliki pesan itu tidak lagi penting.

- Gilbert Amelio

MEMENGARUHI - Cukup Berkembang

Anda adalah orang "yang ditunjuk" saat diperlukan seorang pimpinan. Orang lain melihat kelebihan Anda dan mengetahui Anda memiliki wawasan yang sangat baik dalam hal manajerial. Banyak orang lain yang mau mengikuti Anda karena karisma dan antusiasme Anda. Walau terkadang tampak sedikit agresif, sikap Anda yang adil dan keterampilan Anda dalam berhubungan dengan orang segera mengingatkan bahwa Anda menginginkan yang terbaik bagi semua yang terlibat.

MENGARAHKAN - Cukup Berkembang

Anda mungkin hanya dipilih untuk mengawasi sebuah proyek lain yang memiliki tenggat waktu yang ketat. Tim Anda menghargai etos kerja Anda. Anda mungkin tampak agak menjaga jarak, namun perhatian Anda terhadap detail dan dorongan dari dalam membuat orang lain menghormati Anda dan melihat nilai-nilai luhur yang Anda berikan kepada tim. Cobalah untuk menyempatkan diri mengenal anggota tim yang lain; waktu yang diluangkan di dalam hubungan bukanlah waktu yang sia-sia.

PEMROSESAN - Baik

Anda dapat menerima ide atau proyek serta menindaklanjuti dari awal hingga akhir. Walau Anda suka berganti-ganti peran dan tanggung jawab pekerjaan, Anda memiliki rutinitas yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan.

PEMERINCIAN - Di Atas Rata-Rata

Anda memiliki kemampuan untuk melihat sebuah situasi berdasarkan nalar dan merombak beberapa hal agar pekerjaan dapat lebih efisien. Anda memperhatikan hingga hal-hal kecil dan memberi sentuhan akhir pada proyek. Lingkungan di sekitar Anda tertib dan efisien dan Anda menghargai jika ada orang lain yang mengikuti jejak Anda.

PENCIPTAAN - Baik

Anda lebih suka untuk bekerja pada bidang-bidang yang Anda miliki pengalamannya dan hasil yang teruji. Kadang-kadang Anda lebih suka sedikit memperlambat agar satu proyek dapat diselesaikan sebelum proyek lainnya dimulai.

KEKUKUHAN - Di Atas Rata-Rata

Orang lain suka bekerja bersama Anda karena biasanya Anda melakukan sesuatu yang lebih dari kewajiban Anda dan inilah yang membuat seluruh tim tampak terlihat baik. Anda akan mempertahankan pendekatan turun tangan dan menunjukkan kepada orang lain bahwa Anda adalah pelaku dalam tim.

PENJALINAN - Cukup

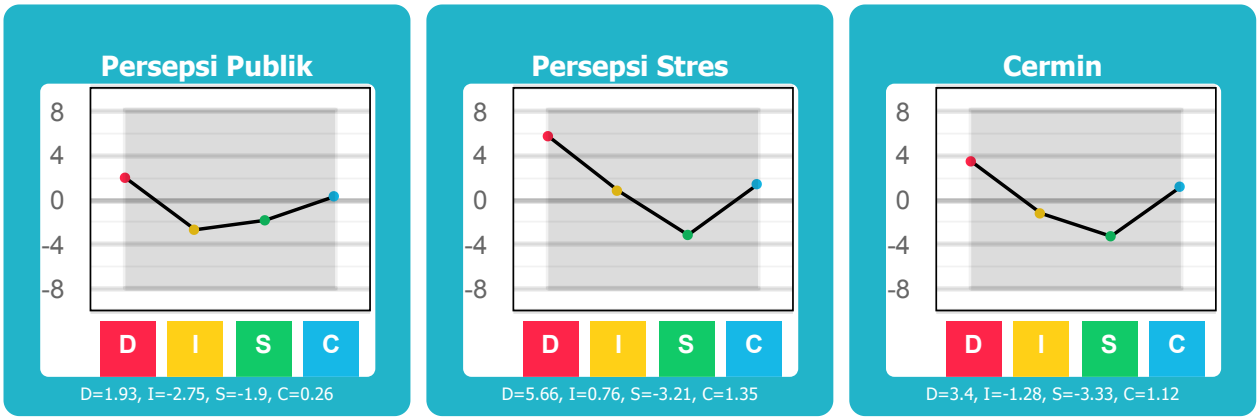
Terkadang kelihatannya ada gunanya melakukan percakapan yang berarti dan Anda cenderung untuk tidak membiarkan orang lain mengetahui banyak hal tentang pribadi Anda. Kebanyakan percakapan cenderung "basa basi", tetapi Anda akan memberi kesempatan kepada beberapa orang dekat di dalam dunia Anda.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Data Skor

halaman grafik

Grafik Gaya Kepribadian



© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Halaman Penjelasan Grafik

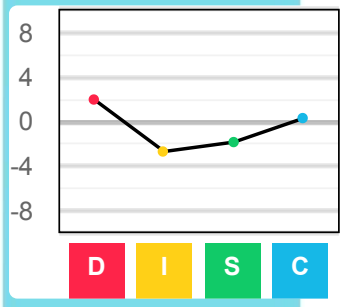
Ketiga grafik ini masing-masing mengungkapkan cuplikan perilaku yang berbeda, bergantung pada kondisi lingkungannya. Di dalam lingkungan tertentu, Grafik 1 mengungkapkan "Persepsi Publik;" Grafik 2 menampilkan "Persepsi Pribadi;" dan Grafik 3 menggambarkan "Persepsi Diri"

Ketiga grafik atau cuplikan ini diartikan secara lebih detail di bawah ini.

Grafik 1 -
Topeng, Sisi Menurut Publik

Perilaku yang Diharapkan oleh Orang Lain

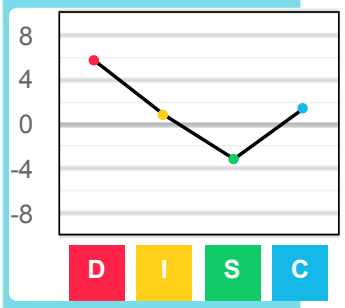
Semua orang bertindak berdasarkan pendapat mereka tentang harapan orang lain atas tindakan yang mereka harus ambil. Perilaku ini merupakan sisi menurut publik, orang tersebut diproyeksikan pada orang lain. Terkadang tidak ada bedanya antara orang itu sebenarnya dan sisi menurut publik mereka. Namun sisi menurut publik bisa jadi sangat jauh berbeda dengan orang itu yang "sebenarnya", hal tersebut hanyalah topeng semata. Grafik 1 dihasilkan oleh pilihan "Pada Umumnya" pada Sistem Kepribadian dan memiliki besar kemungkinannya untuk berubah.



Grafik 2 -
Inti, Diri Pribadi

Menanggapi Tekanan Secara Naluriah

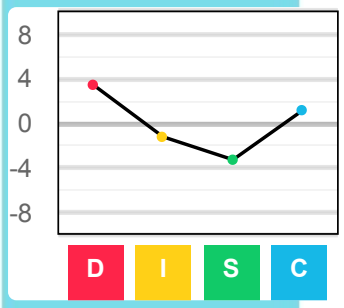
Semua orang telah belajar menanggapi dari masa lalu: konsekuensinya ia menerima perilaku tentang dirinya ini. Di bawah tekanan atau ketegangan, perilaku yang dipelajari ini menjadi terlihat menonjol. Ini adalah grafik yang kecil kemungkinannya untuk berubah karena merupakan tanggapan yang alami dan melekat. Perilaku seseorang di bawah tekanan dapat bertolak belakang dengan perilakunya pada Grafik 1 dan 3. Grafik 2 dihasilkan oleh pilihan "Paling Sedikit" pada Sistem Kepribadian, dan memiliki potensi paling rendah untuk berubah.



Grafik 3 -
Cermin, Persepsi Diri

Citra Diri, Identitas Diri

Semua orang membayangkan dirinya pada cara tertentu. Grafik 3 menampilkan gambaran mental yang dimiliki seseorang atas dirinya sendiri, citra diri atau identitas dirinya. Grafik 3 memadukan tanggapan yang dipelajari dari masa lalu seseorang dengan perilaku yang diharapkan saat ini dari lingkungannya. Perubahan persepsi seseorang dapat terjadi, namun hal ini biasanya terjadi secara bertahap dan didasarkan pada perubahan tuntutan di lingkungan orang tersebut. Grafik 3 dihasilkan dari perbedaan antara Grafik 1 dan Grafik 2.



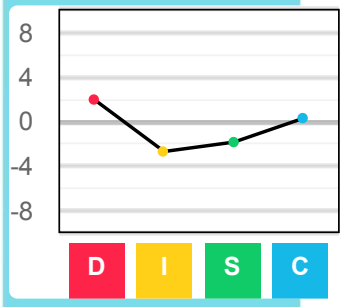
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Halaman Penjelasan Grafik

Lanjutan

Grafik yang Berbeda Menunjukkan Adanya Perubahan atau Transisi

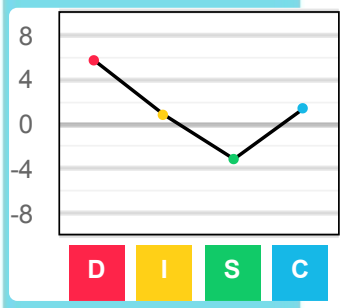
- Jika Grafik 1 berbeda dengan Grafik 2, tuntutan lingkungan merupakan perilaku memaksa yang tidak selaras dengan inti, atau perilaku naluriah. Dalam situasi seperti ini, orang yang mencoba mengubah perilakunya agar dapat memenuhi tuntutan lingkungannya kemungkinan besar akan mengalami stres.
- Jika Grafik 1 berbeda dengan Grafik 2, namun mirip dengan Grafik 3, orang ini telah berhasil mengubah perilakunya agar dapat memenuhi tuntutan lingkungan tanpa harus mengubah intinya. Orang ini mungkin cukup nyaman dengan perilaku yang ditunjukkan di dalam Grafik 3 (Persepsi Diri), dan mungkin tidak mengalami stres.
- Jika Grafik 1 berbeda dengan Grafik 3, seseorang kemungkinan sedang berada dalam masa perkembangan (dan beberapa ketidaknyamanan) sembari mencoba untuk mengubah perilaku untuk memenuhi tuntutan dari lingkungan yang baru. Perilaku seseorang dapat berfluktuasi selama periode penyesuaian ini.



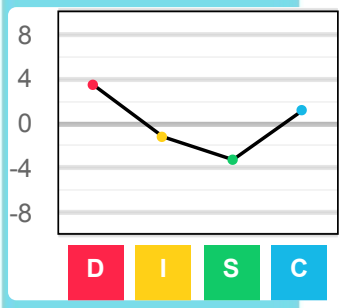
Grafik yang Serupa Menunjukkan Sedikitnya Tuntutan Untuk Berubah

Seseorang yang mempersepsikan tuntutan lingkungan saat ini (Grafik 1) sebagai serupa dengan masa lalunya (Grafik 2) memiliki sedikit kebutuhan untuk mengubah persepsi dirinya (Grafik 3). Ini dapat terjadi karena salah satu faktor berikut ini:

- Perilaku yang dituntut oleh lingkungan saat ini serupa dengan tuntutan di masa lalu.
- Orang ini mengendalikan apa yang diharapkan orang lain dari dirinya.
- Perilaku yang dituntut oleh lingkungan saat ini berbeda dengan tuntutan di masa lalu. Namun demikian orang ini tidak mengubah perilakunya namun memilih untuk memperkuat gayanya. Untuk mencapai penguatan ini, orang ini menempatkan dirinya di sekeliling orang-orang yang memiliki gaya saling melengkapi, sehingga membuat sebuah tim yang saling memadukan kekuatan.



Gaya kata kunci Anda dari Penantang (DC)(DC) dan isi laporan ini diturunkan dari Grafik 3.



© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Rencana Tindakan

Meningkatkan Keterampilan Hubungan Antar Pribadi Anda

Rencana Tindakan
Meningkatkan Keterampilan Hubungan Antar Pribadi Anda

Seseorang terbentuk dari hasil pemikirannya. Apa yang ia pikirkan, akan membentuk dirinya.

- Mahatma Gandhi

Rencana Tindakan John

Lembar kerja ini merupakan alat bantu yang memungkinkan Anda untuk berkomunikasi secara efektif dengan orang lain yang selalu berinteraksi dengan Anda secara rutin. Tujuannya adalah membantu memaksimalkan kekuatan dan meminimalkan kemungkinan dampak keterbatasan yang Anda miliki. Rencana tindakan menjawab berbagai karakteristik yang terkait dengan gaya Anda secara keseluruhan, dan tidak diturunkan langsung dari grafik Anda.

Bagian ini memberi Anda kesempatan untuk duduk dengan rekan kerja, atasan, teman, pasangan/suami atau istri, dll, dan menilai gaya kepribadian Anda, memperoleh masukan dari orang yang Anda kenal baik. Walaupun bermanfaat, menyelesaikan bagian ini tidak harus menghadirkan orang lain. Jika Anda memilih untuk mendapatkan masukan dari yang lain, Anda dapat mencetak laporan ini dan melakukannya melakukannya.

Instruksi:

Langkah 1: Hal-hal yang tercantum di bawah adalah bidang yang harus direnungkan oleh Anda dan orang terdekat Anda. Setelah mencetak laporan ini, berikan halaman ini kepada orang lain yang Anda kenal baik (rekanan, anggota tim, guru, anggota keluarga, teman) dan minta mereka untuk membaca setiap isinya. Mereka harus mempertimbangkan apakah item tersebut menggambarkan sifat-sifat Anda atau tidak. Kemudian, centang Ya atau Tidak di sebelah itemnya. Anda disarankan untuk melakukan dialog terbuka dan setiap blind spot (bidang kepribadian yang tidak diketahui) harus dibahas. Karena komunikasi adalah hubungan dua arah, sebaiknya dua orang saling mengisi lembar kerja yang lainnya.

Penyelenggara yang baik	Y N	Berorientasi sasaran	Y N
Toleransi terhadap kesalahan kecil	Y N	Melihat sesuatu dari sudut pandang keseluruhan	Y N
Tidak peduli hal-hal kecil	Y N	Mencari solusi praktis	Y N
Pengambil keputusan yang ceroboh	Y N	Cepat bertindak	Y N
Merangsang aktivitas	Y N	Berkutat pada tugas / pekerjaannya	Y N
Tepat waktu dan sadar akan jadwal	Y N	Mengabaikan orang dan perasaan	Y N
Standar tinggi, perfeksionis	Y N	Gigih dan menyeluruh	Y N
Tertib dan teratur	Y N	Waktu perencanaan berlebihan	Y N
Lebih suka analisis daripada bekerja	Y N	Melihat masalah/mencari solusi	Y N
		Kreatif dan banyak akal	Y N
Sulit dipuaskan	Y N		

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

Rencana Tindakan

Lanjutan

Langkah 2: Sekarang pilih tiga item yang paling penting untuk difokuskan. Diskusikan dan tentukan hasil spesifik dan jangka waktu yang wajar untuk mencapai item tersebut. Tuliskan detailnya pada ruang yang disediakan, bersama dengan catatan untuk membantu mencapai hasil spesifik tersebut. Tetapkan 60-90 hari dari sekarang untuk berdiskusi dengan kontak untuk mengevaluasi kemajuan Anda. Orang yang bekerja sama dengan Anda dalam kegiatan ini penting bagi perkembangan Anda dan membantu Anda untuk tetap bertanggung jawab atas rencana Anda.

1. Hal pertama yang akan saya fokuskan:
    - Tanggal Evaluasi:
    - Tindakan spesifik yang akan saya ambil dari poin ini dalam 60 hingga 90 hari ke depan:
    - Harus diatasi secara spesifik
2. Hal kedua yang akan saya fokuskan:
    - Tanggal Evaluasi:
    - Tindakan spesifik yang akan saya ambil dari poin ini dalam 60 hingga 90 hari ke depan:
    - Harus diatasi secara spesifik
3. Hal ketiga yang akan saya fokuskan:
    - Tanggal Evaluasi:
    - Tindakan spesifik yang akan saya ambil dari poin ini dalam 60 hingga 90 hari ke depan:
    - Harus diatasi secara spesifik

Rencana Tindakan
Meningkatkan Keterampilan Hubungan Antar Pribadi Anda

Kita terus menerus menempa kepribadian kita di sepanjang hidup kita. Jika kita bisa sempurna mengenal diri kita, maka kita pasti sudah mati.

- Albert Camus

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®