



THE INTERNATIONAL #1 BESTSELLER

"Buku ini tidak meminta seseorang untuk berubah. Pendekatannya sangat bermandiri, menegaskan kekurangan dan menyediakan catatan yang ada."

*Financial Times*

# Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver

Sylvia Loehken



# TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

**Bentuk Penggantian Pajak 110**  
**Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014**  
**Untuk Tahun Pajak 2014**

- III. Sampaikan yang ditulis tanpa hak milikkan penggantian hak milikkan sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk penggantian sebab kerusakan dibuktikan dengan pidana penjara paling lama 1 tahun (takut sanksi pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah))
- III. Sampaikan yang ditulis tanpa hak milikkan sampaikan yang ditulis penggantian hak milikkan penggantian hak milikkan penjara sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i, huruf d, huruf l dan atau huruf h, untuk penggantian sebab kerusakan dibuktikan dengan pidana penjara paling lama 1 tiga tahun (takut sanksi pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (tiga ratus rupiah))
- III. Sampaikan yang ditulis tanpa hak milikkan sampaikan yang ditulis penggantian hak milikkan penggantian hak milikkan penjara sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf c, dan atau huruf g, untuk penggantian sebab kerusakan dibuktikan dengan pidana penjara paling lama 4 tiga puluh tahun (takut sanksi pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah))
- III. Sampaikan yang ditulis memenuhi sebab sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang ditulis dalam berita persidangan, dibuktikan dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun (takut sanksi pidana denda paling banyak Rp 2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah)).

Quiet Impact

# TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

SYLVIA LOEHKEN



Penerjemah: PT Gramedia Pustaka Littera, Jakarta



## QUOTE IMPACT

How to be a Successful Investor

by Sylvia Luchten

Copyright © 2014 by Sylvia Luchten

This translation published by arrangement with UAHAI, Verlag GmbH

All rights reserved.

## QUOTE IMPACT

Tek Massih Jadi Orang Investor

oleh Sylvia Luchten

ISBN 978-619-220-074

Hak cipta terjalinan Indonesia

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Ciawiwang Gramedia Blok 1, Lt. 5

Jl. Palmerah Barat 19-21

Jakarta 12170

Abdi bahasa: Alex Tri Kusumawardhani

Editor: Pandu Kartika

Desain sampul: Saputro

Setting: Arya Lesteri

Direktorat pertama buku oleh

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

versi IKAPI, Jakarta, 2010

Cetakan pertama: November 2016

Cetakan kedua: September 2019

[www.gpuz.id](http://www.gpuz.id)

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilanggar mengutip atau memperbarui sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-619-220-140-4

978-619-220-140-4 (digital)

Diterjemah oleh Penerjemah: PT Gramedia, Jakarta

dan di buat terjemah jadi bahasa Indonesia

# DAFTAR ISI

Pendahuluan	vii
<b>Bagian I: Siapa Anda. Apa yang mampu Anda pertahankan. Apa yang Anda perlukan</b>	
1 Mengapa di sini?	1
2 Kekuatan-kekutuhan sejak antrover: hama yang terpendam	11
3 Kekuatan-kekutuhan sejak antrover: bambutan-bambutan sejak antrover	61
<b>Bagian II: Bagaimana cara memuliki kehidupan pribadi yang bermuatan dan sikap secara profesional</b>	
4 Rumah saya adalah rumah saya membentuk dan mengembangkan pribadi Anda	93
5 Publik dan keruangan: membentuk lingkungan kota Anda	130
<b>Bagian III: Membuat kehadiran Anda dinasional dan internasional</b>	
6 Mengisi keberadaan Anda cara membangun dan mengembangkan konsep	170
7 Kredibilitas antara seorang dan berpengaruh dengan bagaimana kita berunding	215

8. Menjadi pusing perhatian: cara berbicara di depan umum	237
9. Perasaan dalam kelompok: cara berbicara dalam ruang	239
Huk untuk menjadi pendidik: prospek untuk menjadi hidup sebagai sosok intelekt	244
Bacan berjalan dan penilaian yang lebih diunggah	304
Tetris kudu!	306
Tentang Penulis	327

# PENDAHULUAN

## Ekstrover dan introver: dua dunia dalam satu semesta

Nome saya Sylvia Lochdon dan saya adalah seorang introver. Pernyataan itu barangkali yang terdengar ironis—ini adalah istilah dengan soek kata buku yang begitu awak dengan komputer dan awak berada dalam berhenti, lengkap dengan remeh-remeh perih berada di sekitar papan ketik mereka. Akan tetapi, seolah kata buku itu yang jadi kiasa untuk pribadi yang pendiam. Banyak di antara kita seperti itu. Saya sering bergaul—profesi dan pekerjaan sama tentulah saya seperti itu—tetapi setelah sehari-hari berada di tengah kebutuhan dan status kerja-nak saya memerlukan waktu untuk sendirian dan mengisi kembali baterai saya. Saya menyukai pekerjaan saya, tetapi berbeda dengan para rakan saya yang ekstrover, saya tidak mampu mendapatkan energi yang saya butuhkan dari melakukan pekerjaan yang pernah seorang dan seorang pun bersama para peserta seminar, teman, dan ikut. Namun, tetangga ketertidaktidur berulang introver menjadi tropik yang cocok untuk sebuah buku tentang komunikasi! Saya pernah merasa perlu merenung bahwa sendi itu. Saya mulai dengan cara berikut:

Polaritas bukanlah dipandang sebagai bagian dari profesi saya, tetapi dalam hal tertentu saya memang jauh dengan geliatnya komunikasi.

Bukan mutu pelatihanmu yang membuat saya jemuah yang terjadi ketika orang selang bersama adalah salah satu di antara hal-hal yang paling saya minta. Tidak, saya tidak minta tidak membuat terhadap para pelatih dan para siswa—terhadap seorang seorang saja sendiri. Mungkin sering kali terlalu ribut dan terkesan dingkal, sampai saya merasa bahkan mudahnya lebih berat dari diri saya sendiri. Maka, saya mulai merenungkan pernyataannya (sama intonasi seperti saya tidak berpikir, karena tidak diketahuinya sepanjang waktu). Apa yang membuat saya tidak sukaan menghabiskan waktu bersama para teknik sendiri? Pada dasarnya mereka tidak terlalu berbeda dengan saya. Tetapi saya, mereka berbeda—begitu berbeda sehingga penelitian mereka sering membuat saya merasa teringgalan. Pernah di antara mereka memandang diri sebagai kaum elite: orang-orang terbaik, dan terhadap saya berpikir: mereka berlebihan. Aku pelatihan sendiri sering merasakan bahwa saya memang berlebih. Sekdu kali yang bisa dikomentari dari peninggalan suatu sari memberi pelatihan. Terang bahasanya tubuh saya: "Tolong, lebih agresif!" Terang suara perryataan saya: "Ayo, lebih bersemangat!"

Semua ini membuat saya gelisah. Sebaliknya, saya tidak pernah merasa perlu menggiring bahasanya tubuh yang jelas membuat menjadi penulisnya, berpikir agresif ketika selang beragresi, atau berpikir memukau. Dan sebaliknya, itu semua bukan masalah dan tidak pernah mengikuti saya. Sebaliknya: klien-klien dan anggota-anggota seminar yang "pendidik" (orang-orang yang tetang, merililit) bahwa tubuh telah terikat dan pendekatan yang korporatif, yang tidak terbuka mengakses perasaan emosi mereka), sangat menyukai apa yang saya tawarkan. Saya juga memukau mereka dengan buas klien saya sangat tetang, dan berpikir secara logis. "Saya pulum! Anda menyukai 'biru-biru biru' orang-orang yang pendidik dan agang mampu!" kata pelatih saya (yang sangat eksterior) ketika satu menanyakan apa klien tersebut suatu kepuasannya. Ia berat. Pengalaman saya dalam seminar-seminar telah menunjukkan bahwa saya lebih suka bekerja secara intensif dengan

orang-orang yang mempunyai cara berpikir sama dengan saya. Itu membuat saya suka bahan-bahan dan berasas konseptual yang ditulanggung khusus untuk saya dan klien-klien saya—berasas-basis yang dibentuk oleh sekumpulan berbagai kekuatan dan kebutuhan orang-orang pertama.

Buku ini berujar mengenai kewajangan yang significant—cenderung dengan sentiasa, ceterah, dan pelatih yang ditujukan bagi kaum introver. Trik berpikir saya (seperti sekarang) adalah bahan kreatifasi yang tidak berhubungan dengan identitas masing-masing orang. Saya hanya dapat berhubungan dengan orang lain secara efektif jika saya mengenal dan dapat memengaruhinya dari sisi sendiri dengan teper: ketika mengaruh sesama, ketika bernegosiasi, ketika membangun relasi, dan juga ketika menjalani kehidupan pribadi saya. Akan tetapi, apa sebenarnya yang menyebabkan seseorang pendiam? Karena tidak ada “tipe pendiam” normal (yang tidak pernah atau hipersensitif), saya menjadikan diri sendiri sebagai contoh dan mulai menganalisis kehidupan berkomunikasi saya. Buku-buku pengembangan diri dan psikologi yang ditulis dalam bahasa Inggris sangat membantu dalam hal ini. Saya juga mulai melihat klien-klien saya dari sisi pandang yang sangat spesifik.

Hasilnya sungguh menakjubkan. Saya menemukan dua peningkatan kualitas yang menjadi ciri gaya berkomunikasi para introver, yang sebenarnya dibedakan ke dalam kategori “kekuatan” dan “kebutuhan”. Tidak hanya orang-orang pendiam yang memiliki kualitas-kualitas ini—tetapi banyak orang pendiam memiliki banyak di antaranya. Ini merupakan trik awal yang cukup bagus!

Kekuatan jelas menguntungkan, sepihuk kebutuhan juga bisa menguntungkan, dengan caranya sendiri—seperti Anda memulihkan kembalih apa sapi yang Anda ciptakan sendiri, Anda akan lebih peka atas kebutuhan-kebutuhan Anda daripada orang yang tidak peduli tentang trik-trik kebutuhan mereka. Sebagai contoh, jika saya tiba-tiba merasa ingin sendiri ketika sedang berkomunikasi bersama keluarga dan teman-teman,

duku saya selalu merasa bahwa itu adalah bentuk sikap antisosial. Selanjutnya saya sadar bahwa keringinan itu adalah sesuatu yang sangat wajar karena menyendiri akan membantu seseorang memperoleh kembali energi serta yang sudah sangat terkuras. Saya tidak menganggap itu kelelahan—seperti kaum ekstrovert tidak lelah ketika mereka ingin diaksesan seorang hal-hal dan orang-orang di sekitar mereka pun lebih dari yang dibutuhkan oleh kaum introvert.

Linkan saya dengan rendah hati memperoleh saran berikut: ketuliah ketekunan-ketekunan sekaligus hembusan-hembusan Anda. Sembuhlah kebutuhan sebagai manusia-manusia baik yang itu hidup dan berbagi bersama Anda. Itu akan membuat Anda pun lebih mudah mengidentifikasi seseorang sehingga situasi itu “mengintip dari diri” dengan Anda dan membuat Anda mampu berkenan dengan baik.

Dua pertanyaan berikut sangat berguna untuk memahami bagaimana perilaku manusia yang berbeda-beda:

1. Kebutuhan-kebutuhan apa yang secara khusus dapat dimaksud oleh seorang pendiri dalam situasi ini?
2. Apa yang sebenarnya diperlukan oleh seorang pendiri dalam situasi ini?

Anda akan menemukan jawaban-jawaban yang pernah saya tuliskan untuk pertanyaan-pertanyaan yang sama dalam buku ini, dan sebaiknya diambilkan supaya Anda dapat memahakannya dalam hidup Anda sendiri.

## Apa yang akan Anda temukan dalam buku ini—and bagaimana Anda dapat membacanya

Jawaban-jawaban atas keduai pertanyaan di atas berhubungan dengan berbagai situasi yang akan dibahas dalam *Balance-Balance* selanjutnya profesional dan pribadi, formal dan tidak formal, dekat dan jauh, ditujukan secara langsung atau diwaduhkan seolah-olah datang. Apabila

Anda memandang diri sebagai seorang pendidik. Buku ini dimaksudkan untuk membantu Anda hidup sehat dalam dunia yang sering kali keliru, salah serta memerlukan keberadaan Anda yang anggap penting. Setiap bagian dalam buku ini dirilis dari suatu perubahan serangkaian inovasi.

Apabila Anda lebih cocok ke eksterior, Anda akan menemui sejumlah pendidik yang Anda jumpai dan mungkin menghargai keberadaan-keladaan mereka dengan lebih baik seolah membaca buku ini—entah mereka ketemu Anda, berlengah atau tertulis-tulis, sepihan atau asas, sepihan kerja atau posnya sepihan.

Apabila Anda tidak yakni apakah Anda seorang pendidik atau bukan, ada sebuah tes di Bab 1 untuk membantu Anda mencari tahu. Tapi, apapun hasilnya, buku ini disusun sedemikian rupa agar Anda dapat merelasi hubungan pokok bahasan dengan situasi pribadi Anda. Anda akan temui berbeda-beda dengan pertanyaan-pertanyaan itu dengan mengacu ke diri sendiri. Ambillah kesempatan ini—Anda akan mengenal diri sendiri lebih baik daripada sebelumnya, dan itu akan memudahkan Anda berkomunikasi dengan orang lain.

Buku ini disusun berdasarkan pola pikir dan pola komunikasi orang-orang inovator: dari dalam ke luar, dimulai dengan penekanan kepribadian. Dalam Bagian I Anda akan menemukan sebuah pengantar dan sebuah survei tentang keadaan diri orang-orang pendidik dan membuktikan yang meski ciptakan sendiri—maka wajar apabila Anda membaca bagian ini terlebih dahulu, agar Anda berangkat dengan landasan yang kuat. Bagian II, berisi Bab 4 dan 5, menyajikan sebuah penemuan dalam domino-domino pribadi dan profesional—berfokus pada apa yang bagus untuk anak pendidik dan membantu mereka memulai sulutan. Di atas semua itu, bagian ini memperjelaskan bagaimana Anda dapat merenungti skenario-skenario tersebut dengan cara yang cocok bagi iklim inovasi. Semua bab berikutnya, yang membentuk Bagian III buku ini, menerangkan bagaimana Anda dapat menggunakan kelebihan-kelebihan

tersebut dan mengganti berbagai karakter yang ada berikunya dengan orang lain. Di sini, saya telah dengan sengaja memekarkan karakter-karakter dan hubungan-hubungan relasi yang berhubungan dengan membangun relasi, berregresi, dan tampil di depan umum serta dalam ruang. Sesudah memperlihatkan pemeriksaan dan membaca secara akhir ringasan di akhir bab, Anda akan bisa mengikuti dengan jelas momen kultural-kultural pribadi Anda yang penting dalam situasi tertentu.

Bab-bab ini juga akan berusaha menanggunggugat semakin dari sisi-sisi yang pembeda, dengan kisah-kisah (anekdot) yang menggambarkan bagaimana kaum inovator dapat memandulkan kekuatan-karakter mereka dalam berbagai situasi. Saya berharap yang Anda temukan sejauh membaca akan membantu Anda mendapatkan keberanian—dan membuat Anda ingin mencoba komunitas khusus kaum inovator!

## Sosok-sosok pendidik yang membuat dunia terus berputar!

Banyak sekali tokoh-tokoh ternama adalah sosok-sosok pendidik, atau seperti telah kualitas-kualitas yang kita cari-cari pada mereka. Gak perlu risau daftar tokoh terkenal di belakang berikut.



## Kumpulan pribadi introver yang menonjol

Woody Allen, sutradara film, pengarang, aktor, dan pemusik, AS

Julian Assange, jurnalis dan juru bicara untuk WikiLeaks, Australia

Brenda Barnes, direktur utama, ketua dewan komisaris Sera Lee, perusahaan pembuat barang kebutuhan konsumen sehari-hari, AS

Ingrid Bergman, aktris, Swedia

Warren Buffett, investor dan entrepreneur besar, AS

Frédéric Chopin, komposer dan pianis, Polandia

Marie Curie, ahli kimia dan fisika, pemenang Hadiah Nobel untuk Ilmu fisika dan kimia, Polandia

Charles Darwin, naturalis dan penggagas teori evolusi, Inggris

Bob Dylan, pemusik, penyair, dan pelukis, AS

Clint Eastwood, aktor, AS

Albert Einstein, fisikawan, pemenang Hadiah Nobel untuk Ilmu fisika, Jerman

Mohandas Karamchand Gandhi, dikenal sebagai Mahatma Gandhi, pemimpin spiritual dalam gerakan kemerdekaan India, India

Bill Gates, pendiri Microsoft, AS

Sir Alfred Hitchcock, sutradara film, Inggris

Michael Jackson, pemusik, AS

Franz Kafka, penulis berbahasa Jerman dari Praha, Cekoslovakia

Immanuel Kant, ahli filsafat pencerahan, Jerman

Avril Lavigne, penyanyi dan penulis lagu, Kanada

Angela Merkel, Kanselir Republik Federasi Jerman, Jerman

Sir Isaac Newton, fisikawan, matematikawan, ahli filsafat dan teolog, Inggris

Barack Obama, Presiden Amerika Serikat

Michelle Pfeiffer, aktris, AS

Claudia Schiffer, model, Jerman

George Soros, investor dan pengusaha, Hongaria/AS

Steven Spielberg, direktur, produser, dan penulis skenario, AS

Tilda Swinton, aktris, Inggris

Mother Theresa, bliarawati, pemenang Hadiah Nobel Perdamaian, Albania/India

Charles Moutbatban-Windsor, Prince of Wales, Duke of Cornwall, pewaris takhta Inggris

Mark Zuckerberg, ilmuwan komputer, pendiri Facebook, AS

Coba Anda lihat: banyak di antara orang-orang paling sukses, paling berkuasa, paling berbukat, paling inovatif, paling betawi, paling cerdas, dan paling manisak di planet ini memiliki kognitifus pendek. Mereka tidak lebih baik daripada kaum ekstrovert, tetapi mereka juga tidak

lebih banyak—walaupun mereka sering berpikir sendiri. Di baliu seorang itu, ada satu hal yang membuat mereka sulit: mereka tetap jujur kepada diri sendiri, meremehi nilai inti mereka dari semua kualitas mereka yang lain. Itu resep yang buruk, dan semuanya mengakibatinya bagi Anda: bersikaplah jujur kepada diri sendiri sebagai sumber inti Anda, ketakuan yang ada bagi Anda dan kebenaran-kebenaran Anda. Anda dan kekuatan-kekuatan Anda seharusnya seolah mendapat mengabah dan ia secara diam-diam, seperti orang-orang dalam dalam rasi. Sebagaimana pernah dikatakan Dolly Parton:

**"CARI TAHU SIAPA ANDA—DAN KERJAKAN ITU  
DENGAN SERIUS!"**

Catatan: Sebuah pesan bagi para pelajar: berpikiran akademis—cakcuring moralis destraversi, bukan destraversi. Mengikuti perkembangan bahasa terkini, semuanya memilih menggunakan istilah kedua.



# **BAGIAN I**

---

**Siapa Anda.  
Apa yang mampu Anda perbuat.  
Apa yang Anda perlukan**



## Bab 1

# MENGAPA DIAM?!

John mengambil teknologi informasi (IT) di sebuah perguruan tinggi teknik papan atas. Ia memiliki dua orang teman yang sering menghabiskan waktu bersantai—pergi ke bioskop, misolnya, atau berolahraga. Ia menggunakan media sosial seperti Twitter dan Facebook untuk tetap berhubungan dengan teman-teman sekolah dan berbicara dengan orang yang pernah ia jumpai di pelajaran magangnya. Saat ini ia sedang menjalani masa percobaan di salah satu pabrik mobil Jerman paling terkenal. Namun, jika berbicara dengan percintaan, John kurang beruntung di perguruan tinggi tempat ia pernah belajar karena ada sejumlah ratusan perempuan, dan John hampir tidak pernah pergi ke pesta atau konser—kebisingan dan tempat yang padat seolah membantunya stres. Sesekali itu, ia perasaan apakah ia harus mendahului di situ perjodohan guna mendapatkan perempuan yang tepat bagi dia.

John berpikiran baik dalam perkuliahannya di seluruh buku ajarnya dan menyiapkan diri dengan prima untuk persiapan karir nantinya. Akan tetapi, ia tidak memahami situasi ketika ia harus memberikan presentasi karir nantinya di depan kelompok senior yang besar—dan ia harus tetap kali harus menjalani ujian listrik. Ia pun berjengking untuk meng-

isi sejati bangsa, dan terhadapnya berjoging memberinya inspirasi untuk kebaikan yang kebaikan tersebut perwadahan-perwadahan di mana bangsa dan teknologi bergabung membentuk sesuatu yang baru, inilah yang membentuk dan bangunan-bangunan indahnya.

## Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?

### Introversi dan ekstroversi

Kepribadian orang dapat dibedakan menjadi introver dan ekstroversi. Hampir setiap orang dapat memahami makna inti-lah-sedih ini dan akan menghubungkan kualitas-kualitas tertentu dengan diri mereka jika diperhatikan—entah dalam kehidupan nyata atau dalam kepuasan—perbedaan antara introveri dan ekstroversi menjadi agak kurang nyata, manifestasi serta definisi dari introveri dan ekstroversi sangatlah fleksibel.

### Faktor kepribadian

Kualitas ini berpautan pada kepribadian. Kim dihubungkan dengan kualitas-intangat, introver atau ekstroversi—juga dengan sifat-sifat dari kebutuhan-kebutuhan tertentu yang akan membentuk kira. Berbagai faktor introver dan ekstroversi bahkan salah sebelah sejak lama-kemarin. Namun ini tidak terlalu mudah dipahami jika kebutuhannya tidak dipandang sebagai hal-hal yang saling beristik-istik. Melainkan sebagai titik-titik ekstrem pada satu kontinum. Setiap orang memiliki kualitas introver sekitar 8 ekstroversi dalam diri mereka. Dan, setiap orang juga dilahirkan dengan fleksibilitas tertentu, sejauh mana nyaman pada kontinum introver-ekstroversi yang sejauh bagi mereka. Kebutuhan orang memang dimulai di daerah tengah. Tidak manusia pun di da-

ken spektren adalah wajar—hanya posisi-posisi ekstrem yang dapat menimbulkan masalah. Posisi ini diri diri oleh orang-orang yang berasal di ujung-ujung ekstrem kontinum, tidak peduli apakah itu ujung introver ataupun ekstrovert. Bagaimanapun, hidup di luar zona nyaman Anda untuk waktu yang lama sangatlah tidak sehat. Jika seseorang introvert seperti John yang memiliki kapasitas pendengaran yang sangat baik, misalkan, termotivasi oleh berita di sekitar kehidupan yang tinggi, orang-orang bakal sangat terk扈n—dan mengisi ulang energi baru pun menjadi tidak mungkin. Apabila ia dipaksa menjadi model sepeseran waktu, halannya ditempatkan di bagian administrasi, ti akan tidak bahagia dan akan kelelahan tetapi untuk jangka panjang. Dalam kasus-kasus ekstrem, hidup di luar zona nyaman Anda dalam waktu terlalu lama sungguh-sungguh dapat membuat Anda terk扈n sekali.

Kedua, introver dan ekstrovert juga saling tidak senasib dengan kata-kata seperti atau di sebuah jalur rel kereta, di mana setiap orang memiliki keterampilan untuk pindah ke dalam atau ke luar untuk mempersiapkan diri dengan situasi. Sebagai manusia, kita mempunyai kemampuan beradaptasi yang luar biasa—salah satu ciri khas kita adalah keleluasaan untuk mempersiapkan pikiran serta tindakan kita mengikuti situasi tertentu. Pada saat tidak dalam kelelahan, kita dapat bersantai dengan cara-cara lain. Ini tidak ada hubungannya dengan introver dan ekstrovert, tetapi dengan kecerdasan atau barang kali disiplin—misalnya, ketika kita dengan sengaja dan perlahan perlahan merencanakan untuk mengambil tindakan yang kiranya tak mungkin kita ambil seandainya kita lakukan secara spontan. Dan, peran yang kita mainkan dalam suatu situasi akan mempengaruhi keputusan tentang cara kita berkomunikasi. Selanjutnya pertanyaan-pertanyaan yang sangat berbeda dapat berpengaruh terhadap perilaku kita apakah kita lebih kuat atau lebih lemah dibandingkan dengan orang lain? Apa yang diharapkan dari kita? Bagaimana kita ingin meraup pilihan diri sendiri?

Karena alasan ini, pada hari ubang tahun ibunya, John mengambil dengan sepuas-sepuasnya yang lebih mudah dengan cerita, tinggi sebagai

seolah lebih dewasa dan keten. Ia akan bersikap sopan kepada bapak-bapaknya dan menjauh dari pertunjukan mesuka dengan sabar. Di bantuan terima kerja, ia akan menghindari bentuk bicara ketika ia harus berbicara dengan orang-orang yang tidak ia kenal. Akhir tetapi, pada akhirnya ia juga akan berusaha bersikap profesional. Bicara anak dengan kelembutan sangat ekstrem walaupun dapat menciptai momen-momen yang membahagi mereka tidak bisa dicapaai tanpa anak ketika mereka dengan sengaja menahan diri. Banyak anak ekstrem yang suka bercakap berulang (haluan membantahkan!) saat-saat ketika kerika sedang menghadapi krisis. Secara keseluruhan, sikap fleksibel ini menguntungkan: yang jelas, pola introspeksi ekstrem memberi kita rasaan anak bermasalah menggunakan sejumlah pendekatan yang berbeda-beda.

Ketiga, hadir di sekitar kita pada dasarnya merupakan kemampuan beradaptasi di antara introspeksi atau ekstremasi. Negara seperti Jepang menumbang atau banting, korengan meremehkan, dan kesempatan untuk berpikir sebagai sesuatu yang sangat penting. Mengalami kelelahan bersama-sama adalah bagian dari sebuah perasaan yang normal antara orang-orang yang saling mengenal. Introsi dari negara-negara lain memperlihatkan ini sebagai pengalaman yang sangat memperlengkap. Namun, di Amerika Serikat, negara dengan "kultur ekstrem" di mana kelelahan yang terjadi antara dua orang biasanya dipandang sebagai memalukan atau sebaliknya tidak memperingkatkan, mengeluskan wajah bersama kelompok dipandang sebagai normal, buk berada pada manusia profesional. Maka, di banyak negara Eropa, kaum introsi akan lama bekerja lebih keras untuk mempersiapkan diri dengan lingkungan sekitar mereka dengan berperilaku lebih ekstrem daripada seandainya mereka berada di Jepang, yang memiliki kultur "lebih rasaan terhadap introsi".

## Faktor waktu

Faktor keempat serta terakhir, pergeseran terjadi sejalan dengan waktu. Seseorang yang bersifatnya ini, memerlukan kondisi yang bersifat ke stabilitas terhadapnya. Introvert-ekstrovert, menjadi "koleksi moderasi". Ini menunjukkan introvertnya tidak dapat dilaksanakan dalam ekstrem pada jauh kedua hidup mereka, yang sangat bermasalah: ini membutuhkan mereka melakukan refleksi tentang diri sendiri dan tentang hidup mereka sendiri, berpikir tentang nilai-nilai dan makna.

Namun, sejauh dan ketegangan yang pada diri mereka, budaya, bukan saja, baik introverti maupun ekstroverti merupakan faktor-faktor kepribadian yang relatif stabil sebagai unsur tanggul dalam kualitas dan kecondongan tertentu. Namun, di atas semua itu, jawaban atas satu pertanyaan pokok berikut penting sekali:

### PERTANYAAN POKOK TENTANG INTROVERSI DAN EKSTROVERSI: DARI MANA ASAL ENERGI ITU?

Dengan kata lain, bagaimana orang berpikir bahwa apabila mereka se-  
dang stres dan/atau kelelahan tetapi dan harus mengisi ulang baterai mereka?

## Sumber-sumber energi bagi kaum introver dan ekstrover

Pada dasarnya, ada dua jenjang untuk pertanyaan ini. Pertama adalah bahwa sebagai orang introvert mereka akan memperoleh energi mereka dari melakukan kes-  
tak dengan orang lain. Sama saja termasuk orang seperti itu setelah menjalani hari yang sibuk dan menegangkan, ia akan bersantai dengan pergi bersama teman-temannya, bersantai bersama teman sepuh keluarga, atau memperbaikkan diri dalam sebuah perkumpulan. Ini pada dasarnya merupakan perwujudan perilaku ekstrovert. Orang lain adalah "me-  
nurut diri" dan sejauh mungkin menghindari kembali orang yang mereka

sendiri dengan stimulus dan perasaan yang sedikit mungkin. Saya orang seperti itu. Secukup sehari-hari tidak mengikuti seminar, saya sebenarnya tidak sendiri di kamar hotel untuk membaca, tanpa bicara sedikit pun dengan orang lain. Atau, saya akan merasa takut tentang rasa takut dan menghirupan energi dari sebuah obrolan antara di antara kamar berdua. Secukup sehari-hari tiga hari, saya merasa tidak setengah hari untuk mengisi ulang baterai-baterai saya sampai puluh. Anda mungkin mulai sedar sejauh pun yang membedakannya dari dengan cara seperti ini mengikuti sekolah berada di situ berlangsung ini.

Bagi kaum introver, menganggap berlebihan justru membahayakan diri mereka. Cintaku untuk hal ini dalam keruangan pekerjaan adalah keruangan menyekatkan banyak rasa takutnya pada waktu yang bersamaan. Dalam kehidupan pribadi, ini mungkin muncul sebagai undangan ke sebuah pesta atau acara dengan banyak orang yang tidak dikenal dan banyak yang keruangan—sebuah situasi yang bahkan oleh kaum introver mungkin seperti John ditugaskan sebagai pertama atau. Bagi kaum introver, situasi atau rangsangan yang berlebihan juga mengandung arti bahwa mereka perlu menghindar dari situ. Akhir tetapi, kaum ekstrovert merasakan stimulus keruangan itu merupakan sumber energi bagi mereka. Ini sebabnya mereka sering mencari keruangan keruangan daya mereka sendiri serta pengalaman baru yang mereka dapatkan terjadi sedikit jadi di perpustakaan, di rumah sakit, atau di perusahaan dengan menghindari kerja pribadi, metode serupa mencari ruang-ruang yang memungkinkan terjadinya kontak sosial—kafetaria, kopi, diper, dan di ruang pun mereka masih berkomunikasi dengan sepihan atau perantara elektronik. Dalam hal-hal bagi kaum ekstrovert yang ekstrim, sejauh karena sebagian besar memungkinkan kontak dengan dunia luar.

### Perlunya situasi damai dan tenang

Bukan berarti kaum ekstrovert tidak memerlukan waktu dan suasana tenang. Namun, bagi kaum introver “waktu tenang” adalah sesuatu

yang polos agar metode dapat mengisi kembali batasan-batasan sebab mengeliri atau atau menjalani kebutuhan sosial. Namunnya mereka tidak memerlukan keterikatan dan keterangsi, metode akan mudah kausal dan lemah. Begitu pula, secara umum, kaum introver cenderung memerlukan masa tenang lebih panjang segera menganggap diri mereka sebaliknya anggap diri mereka berada dalam keseharian sehari-hari. Tiga pokok di sebuah buku Swedia yang seperti menuliskan liburan impian yang lebih dikehendaki oleh kaum introver ketimbang ekstrover.



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Anda akan segera menguji diri sendiri untuk melihat apakah Anda merupakan sosok introver atau ekstrover. Bagaimana Anda memandang diri sendiri pada saat ini?

- Saya cenderung introver.
- Saya cenderung ekstrover.
- Saya berada di tengah-tengah.

Tidak satu pun di antara kelas tipe ini lebih baik atau lebih buruk. Pengembangan ini hanya menunjukkan posisi keterangsi dan kebutuhan Anda. Makin baik Anda mengetahui yang Anda butuhkan, makin baik pula Anda dapat menjalani hidup yang sesuai dengan tipe Anda dan melakukan hal-hal yang penting bagi Anda. Ada satu hal yang sangat penting untuk diperhatikan di sini: setimbangkan waktu bagi diri sendiri dan orang lain seiringnya Anda dapat mencapai keduanya dalam proses yang seharusnya. Belajarlah untuk berwaspada dari perasaan agak terpaku yang sebaiknya perlakui? Anda akan seperti seorang bahan yang lumpur selalu rasa pasrahnya.

## PERTANYAAN TENTANG MENGJALANI HEDUP SESUAI TIPE: APA TEPATNYA YANG SAYA BUTUHKAN?

### Kincir angin dan baterai

Perbedaan dari sebuah dorongan pembangkitan energi yang bisa menunjukkan perbedaan ini dengan lebih jelas: seorang ekstrover membangkitkan energinya seperti sebuah kincir angin—ia memerlukan mesin dari luar supaya dapat membangkitkan energi dan sebalik itu ia harus terlibat secara aktif dalam proses ini dan “berputar” secara dinamis. Akan tetapi, kaum introver lebih mirip sebuah baterai: mereka mengisi diri dalam keadaan diam tanpa enggan apa pun “dari luar” dan lebih suka tidak membebani diri dalam kegiatan apa pun pada tahap ini. Maka kaum introver, seperti “baterai”, memerlukan waktu lebih banyak untuk menggantikan energi yang telah mereka gunakan.

### Otot ekstrover dan introver

Paus Hassan dan tidak mampu memperlakukan hal-hal kegiatan otak seorang introver menguras energi lebih banyak daripada kegiatan otak seorang ekstrover. Sebagai perbandingan, otak introver memerlukan ringkas kegiatan luar yang lebih tinggi—dan ini berlaku sepanjang waktu, tidak hanya ketika sedang menghadapi tancangan/tantangan mental yang luar biasa. Tingkat energi yang lebih tinggi ini tentunya dapat dilihat di koreksi frontal, dengan peristis-peristis internal dipreses. Inilah bagian otak yang berhubungan dengan perihal apapun, pemahaman keputusasaan, memori, dan pencetakan meskipun Activitas kaum introver menguraskan lebih banyak energi untuk mengolah sesuatu singkat dan oleh sebab itu menghabiskan baterai mereka lebih cepat daripada kaum ekstrover, yang, seperti “kincir angin”, juga dapat “mengisi ulang” samai menggantikan energi untuk sesuatu. Itu sebabnya penting sekali

bagi kaum introver untuk menghindari "energi dalam" mereka segera berhenti.

## Ototak introver lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan

Ototak anak introver juga lebih sering merasakan rangsangan-rangsangan dari luar daripada otak anak ekstrover mereka berdasarkan lebih pada terhadap rangsangan-rangsangan dari dunia di sekitar mereka. Lebih mudah merasakan rangsangan berlebihan, dan mengelakkan energi jauh lebih banyak untuk menghindari rangsangan. Ini berarti, bagi seorang introver seperti John, bahkan sebuah ringan ketawaan yang rendah pun dapat mengganggu jalannya kognisi mental, misalnya belajar. Akan tetapi, tetapi-tetapi yang ekstrovert biasanya dapat belajar jadi lebih mudah asalkan ada kebingungan yang normal (marak) daripada dalam suasana yang superstabilitas sami.

Bukan berarti anak introver "lebih perang" daripada anak ekstrover. Sebaliknya, kaum introvert tidak termasuk lebih pendiam daripada kaum ekstrovert. Bahkan, sebalik "perang" tidak ada hubungannya dengan introverti. Orang penulis merasakan korlik sosial. Mereka sering merasa tidak siap berhadapan dengan orang lain. Biasa takut tidak ada kaitannya dengan keturunan introver-ekstrover: bisa takut dapat "menginting" seseorang pun.

**INTROVER SANGAT BERBEDA DARI PEMALU ATAU HIPERSENSITIF. "HIPERSENSITIVITAS" JUGA BERBEDA DARI INTROVERSI. ITU BERARTI SISTEM SARAF PADA SESEORANG MEMILIKI KEPERAKAAN YANG LUAR BIASA TERHADAP PENGARUH-PENGARUH LUAR, YANG SECARA KHUSUS DAPAT MENGAKIBATKAN SENSORY OVERLOAD ATAU TERLALU BANYAKNYA INFORMASI INDRAMI YANG HARUS**

DIPROSES, TETAPI DI SISI LAIN JUGA DAPAT MENINGKATKAN EMPATI. BAHKAN, MESKIPUN KEBANYAKAN ORANG YANG HIPERSENSITIF MEMANG ADALAH SEORANG INTROVER, 30 PERSEN DI ANTARA MEREKA ADALAH EKSTROVER, SEBAGAIMANA DITUNJUKKAN OLEH PSIKOLOG ELAINE ARON. ANDA AKAN MENEMUKN ALAMAT WEB ELAINE, TEMPAT ANDA BISA MENGESEI TES UNTUK MENGIJI DIRI ANDA SENDIRI, DI BAGIAN AKHIR BUKU INI.

## Ekstrover dan introver: menemukan mereka, dan wawasan-wawasan baru

### Freud dan Jung

Sigmund Freud (seorang ekstrover) mengembangkan psikoterapisis modern sekitar 100 tahun silam. Ia memandang seksualitas sebagai leluhur atau pengaruh di alam bawah sadar manusia. Sejauh seligas partner diskusi-pi yang lebih muda, Carl Gustav Jung (seorang introver) sangat kritis akan teori Freud. Ia memperbaikkan sebuah model yang lebih kompleksitas untuk bawah sadar berisi semua unsur kecuali seksualitas. Perbedaan antara dosen Freud dengan Jung merupakan hubungan keduanya oknum ini. Mereka malah bekerja sendiri-sendiri dan melanjutkan penelitian mereka secara terpisah.

Pada 1921, dalam tulisannya, "Psychologische Typen" (Tipe-tipe Kognitif), Jung mendefinisikan introversi dan ekstroversi untuk penama kalau sebagai karakteristik kunci yang secara signifikan berkontribusi pada pembentukan kepribadian. Ia mengidentifikasi empat fungsi (pengindraan, berpikir, memutuskan, dan inisiasi) yang akan memengaruhi kepribadian, baik pada seseorang introvert maupun ekstrovert. Perbedaan Jung antara introversi dan ekstroversi dapat dijelaskan dalam seorang tipologi kepribadian utama. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) di Amerika Serikat dan Insights Test tidak berjauh-jauh dari klasifikasi

awal ini. Kedua tes ini mempertimbangkan keempat fungsi yang telah diidentifikasi Jung. Di luar ini, metode-metode seperti Big Five Test, Reiss Profile, Alpha Plus, dan analisis Structogram juga memazinkan "Introver" dan "extrover" sebagai karakteristik. Akan tetapi, perdefinisiannya mereka tidak seragam, dan seolah-olah yang digunakan tidak tepat sama. Yang menarik, Big Five Test memazinkan "Introver" dan "extrover" sebagai subjek di bawah istilah umum "extroversi", yang secara logika seperti menggunakan kata "penerjemah" sebagai istilah umum untuk laki-laki dan perempuan.

Di dalam bukunya, *The Intuitive Advantage* (2002), Maria Olson Laney memperbaikkan bahwa Freud, seolah berselisih dengan Jung, memazinkan konsep introveri sebagai sifat-sifat seseorang dalam kerja sehari-hari, sementara ekstroveri ia pahami sebagai sifat-sifat yang selalu dimiliki. Mungkinlah, ciri-ciri yang masih menampak pada introveri saat ini (dan yang terpikir secara jelas dalam banyak tes yang sudah disebutkan di atas) berasal dari konflik antara seorang perwira ekstrover dan seorang wirausaha yang introver?

Wolfgang Borch (2001) mengidentifikasi sebuah bentang metah yang berbeda di antara pengembangan bauh-bauh kepribadian oleh Jung adalah bentuk sifat-sifat mericlekan metode dan pendekatan dengan Sigmund Freud yang ekstrover, sifat-sifat yang sudah lama menyebarluaskan dan mengganggu Jung.

Namun, gans bauh-bauh adalah Jung tidak merelasi orang berdasarkan bauh-bauh introver atau ekstrovert mereka. Ia memazinkan karakter-karakter yang dimiliki seorang introver maupun ekstrover sebagai sifat-sifat yang sama-sama penting dan berharga. Dalam paragoni Jung, introver dan ekstrover saling melengkapi dan dapat saling memberi-bagi memperluas perspektif. Sebagai contoh, seorang teknisi ketika yang ekstrover dapat dengan mudah mengorganisasikan bentuk-bentuklah dalam pernubahan, sedangkan teknisi yang introver dapat memumihimpuni pernubahan yang sejati dilakukan dengan teliti. Seorang ayah yang introver dapat dengan baik menetapkan batasan-batasan untuk partai-paarty yang ekstrover selagi sang putri berjaya dewasa guna menghindari

konflik-konflik yang dapat terjadi dengan mudah dalam konsolidasi antara ekstrover dan introver.

## Pentingnya Neuropsikologi

Sebenarnya itu, ada banyak kritik dalam penelitian mengenai hal ini. Ada satu hal yang sebenarnya membuat teknik bedang introver-ekstrover ini fisiknya otak. Ini bukan penelitian kedokteran—tentu saja wawasan yang didapatkan dari penelitian sebagian ini memiliki daya tarik tersendiri. Studi-studi sejak 1990-an sejak itu menggariskan pendapat bahwa di berbagai area dalam sistem saraf pusat, konsolidasi antara ekstrover bukan hanya sebuah studi psikologis, melainkan juga sebuah studi biologis. Dengan kata lain, kelebihan serta perlakuan khusus dari otak ekstrover ini bukan hanya akhiran berkomunikasi atau berinteraksi dengan cara tertentu. Karakteristik fisiologis hanya menggariskan ke kesimpulan mengenai apa saja kelebihan serta kekurangan yang bukan khusus otak.

Berikut ini sebuah ringkasan pendek tentang pengetahuan yang penting untuk diketahui.



### Otak introver berbeda dari otak ekstrover!

1. Dapat ditunjukkan bahwa ada aktivitas otak yang lebih besar di kortex frontal subjek-subjek introver daripada di subjek-subjek ekstrover. Bagian otak ini merupakan tempat dilakukannya pemrosesan internal. Inilah area

yang bekerja ketika kita belajar, membuat keputusan, mengingat, dan memecahkan masalah (Roming, 2011).

2. Tahun 1999, seorang dokter dari Amerika, Debra Johnson, menunjukkan bahwa Introversi berkaitan dengan peningkatan aliran darah di bagian frontal yang sama. Ia juga menunjukkan bahwa perbedaan-perbedaan antara sifat introver dan ekstrover berjadi karena darah mereka bergerak mengikuti jalur-jalur yang berbeda dalam otak. Rangsangan pada sifat introver harus menempuh perjalanan lebih mendalam ke dalam otak daripada sifat ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering memerlukan waktu lebih lama untuk berpikir sebelum bereaksi.
3. Neurotransmitter yang dominan pada otak sifat introver berbeda dari neurotransmitter yang dominan pada otak sifat ekstrover. Neurotransmitter yang berperan sebagai pembawa pesan inilah yang berpengaruh terhadap aktivitas-aktivitas korteks serebral, dengan pesan-pesan yang antara lain rasa puas dan rasa sejahtera (Roth, 2007). Jalur-jalur yang dilalui oleh neurotransmitter terbentuk akibat aksi-aksi berulang yang membentuk kebiasaan. Setiap orang memiliki "tingkat" mereka sendiri tergantung masing-masing jenis neurotransmitter. Sifat ekstrover menunjukkan aktivitas yang jauh lebih banyak di jalur neurotransmitter dopamin, sedangkan sifat introver lebih aktif di jalur asetilkolin (Olsen Laney, 2002).
4. Kedua neurotransmitter ini memiliki pengaruh-pengaruh yang sangat berbeda: dopamin berurusan dengan gerak motoris, rasa ingin tahu, pencarian keragaman, dan keinginan mendapatkan imbalan; asetilkolin penting untuk konsentrasi, memori, dan pembelajaran (Roth 2007). Susan Cain menyimpulkan konsekuensi-konsekuensi

perbedaan neurobiologis ini: ia mendefinisikan ekstrover sebagai sosok berorientasi imbalan sedangkan introver sebagai sosok yang berorientasi ancaman (Cain 2011).

Ini memiliki konsekuensi dalam berkomunikasi: perlengkapan biologis sosok ekstrover menjadikannya cenderung ceria, bersemangat, gembira, atau bahkan merasakan euphoria. Sosok ekstrover juga lebih bersedia mengambil risiko: sebagai contoh, mereka berani menghadapi konflik, lebih cenderung mengambil peluang-peluang yang berisiko ketika bernegosiasi dan biasanya lebih nyaman berada di lingkungan dengan banyak orang. Sosok introver tidak begitu sering mengalami euphoria, dan mereka tidak begitu mengejar perasaan itu. Sebaliknya, mereka lebih cenderung mengamati dan mendengarkan dengan cermat sebelum beraksi. Mereka lebih suka menghindari konflik, dan jarang bersikap agresif. Bahkan, ada studi-studi yang menunjukkan bahwa kaum introver lebih setia daripada kaum ekstrover...

5. Pemahaman mengenai neurotransmitter perlu ditambahkan dalam konteks yang lebih luas. Ada dua "musuh" dalam sistem saraf otak kita (yaitu di daerah bengkak sebaliknya terjadi secara "osmotis"). Sistem simpatis merjanjikan agar tubuh dapat berbuat sesuatu, bersiap untuk menyerang, kabur, atau upaya-upaya besar lain yang berkaitan dengan dunia luar. Saraf simpatetik menggunakan "transmitter ekstrover" dopamin untuk penyampaian pesan-pesan ini. Sementara itu, sistem parasimpatetik bekerja untuk hal-hal yang belum belum berlawanan dengan sistem simpatetik: sistem ini menjamin ketenangan, relaksasi, dan konservasi. Sistem ini menurunkan denyut jantung dan mendorong pencernaan, menggunakan "transmitter introver" acetilkolin.

6. Dari situ (dan dari beberapa studi lain), Marti Olsen Laney (2002) mesarik kesimpulan bahwa kaum introver dan ekstrover berbeda secara biologis terutama karena sistem saraf otomotif dibentuk dengan cara yang berbeda: aktivitas-aktivitas yang dominan pada kaum ekstrover adalah aktivitas sistem simpatetik, sedangkan pada kaum introver yang mendominasi adalah aktivitas sistem parasimpatetik. Di samping itu, para ekstrover (menurut Debra Johnson dalam penelitian tahun 1999 yang sudah disebutkan tadi) tanggaknya memerlukan rangsangan lebih banyak dari dunia luar daripada kaum introver karena mereka tidak dapat merangsang diri sendiri dari dalam sampai ke tingkat intensitas yang sama. Maka, bersikap tenang dan santai adalah sebuah tantangan bagi kaum ekstrover. Peneliti Dean dan Peter Copeland menunjukkan bahwa bagi kaum ekstrover, minimnya rangsangan dari luar (misalnya aktivitas-aktivitas rutin, sedikitnya orang yang aktif, atau ritual-ritual yang kaku) menyebabkan kurangnya rangsangan (Hamer/Copeland 1998). Inilah sebabnya kaum ekstrover lekas merasa nesah atau bosan jika untuk waktu yang lama tidak mendapatkan rangsangan; mereka menderita gejala kekurangan dopamin.
7. Ia memberikan penjelasan biologis tentang mengapa kaum ekstrover mengambil energi mereka dari perilaku aktif yang mengarah ke luar, sedangkan kaum introver menemukan kekuatan mereka dalam suasana yang tenang dan damai: dua cara mencari energi yang berhubungan dengan status sistem saraf otomotif berbeda yang mereka miliki.

## Zona nyaman sebagai habitat alami

Ada begitu banyak lanskap akademis untuk kepuasan kita. Berdasarkan hasil belakang ini, lebih mudah bagi kita untuk memahami mengapa sebagian besar kita berpindah-pindah di sepanjang kritisitas introver-ekstrover setiap minggu dan masih dalam zona nyaman kita: ini yang paling dekat dengan bentuk atau habitat alami kita, yang paling sejauh dengan kita—dan terkadang kita dapat mengorganisasikan hidup kita secara lebih mudah dan menyenangkan.

## Mana yang lebih banyak, introver atau ekstrover?

Saat ini masih sulit untuk memahami jauhnya distrik yang dapat atau sejauh pertanyaan tentang introver dan ekstrover. Ini dapat dilihat dalam jauhnya untuk sebuah pertanyaan yang menarik, yang jauhnya bisa berbeda-beda berdasarkan suatu pandang yang digunakan: apakah introver tergolong minoritas dibanding ekstrover?

### INTROVER SERING KURANG TERLIHAT—PADAHAL MEREKA ADA DI MANA-MANA.

Karena kaum ekstrover lebih banyak berkomunikasi melalui telinga dan mata, mereka nyaris sebagai mayoritas, sedangkan para introver sering terkennen berjumlah lebih sedikit. Buku Marti Olsen mengumpulkan pengarang pengarang seperti Knegger dan Thaessen, yang berpendapat bahwa 75 persen populasi adalah ekstrover, sedangkan raksasa Susan Cain merentangkan jumlah ekstrover adalah antara 10 hingga 20 persen dari total populasi. Akan tetapi, penelitian-penelitian Laurie Helgeson (2009) dan Devon Zack (2012) menengah kaum introver menyatakan bahwa ada proporsi seimbang 50-50 antara kaum introver dan ekstrover, yang sejalan dengan literatur tentang Myers-Briggs Type Indicator.

Tentunya masihlah kita bisa merentalkan proporsinya secara tepat. Namun, ada satu hal yang pasti: ternyata ada sangat banyak sekali introver. Sehingga mendekati akhir mungkin pertemuan yang lebih penting bagi teman seorang buku ini dibandingkan angkuh-sangku ternyata. Bagaimana para introver berkomitifasi dengan seorang introver?

## Percampuran orang yang tepat.

### Apakah kaum introver antisosial?

Orang pendidik yang orangtua mereka dalam situasi sosial akhir dengan mudah disebut "antisosial". Ini tidak adil. Introvert dan kelelahan-kualitas-kualitas seperti sikap ramah atau ketertarikan pada seorang manusia merupakan kualitas-karakter kepribadian yang sangat berbeda. Tentu, seorang ada sekali eksentrik yang hanya melakukannya ketika-ketikaan sosial melalui internet. Akan tetapi, ada juga sekali introver yang berprofesi sebagai pelaku komunitas (seperti Anne, misalnya, yang akan kita jumpai dalam Bab 6), yang telah banyak berbagi dengan bermacam-macam orang, dan munikasinya. Ada pula kepribadian-kepribadian berbeda di antara kaum ekstrovert: tidak semua sekali eksentrik adalah pengalih yang karismatik—banyak sekali eksentrik yang canggung dan berasal di situasi sosial. Semua orang adalah makhluk sosial. Kita selalu membutuhkan. Namun, "bantah" sebanyak mungkin yang bernikmati hasil. Sebagai contoh, seorang baya ini membentukkan orang lain agar dapat bernilai hidup. Sebagai orang dewasa, kita membentukkan perasaan dengan orang lain—organisasi-organisasi hak asasi manusia memandang pengambilan seorang sebagai sasaran. Semua orang perlu memerlukan orang lain agar dapat merentalkan sistem perlakuan yang dianggap saja.

Kemampuan membentuk koneksi perlu dilakukan orang lain memerlukan sejumlah kualitas. Ini meliputi keberantuan kepada orang lain, empati, rasa humor, simpati—baiklah kemampuan mengikuti konsistensi

an. Sementara orang introvert memiliki kualitas dasar ini, terlepas dari apakah mereka introvert atau ekstrovert.

## Pribadi pendiam memerlukan energi untuk melakukan interaksi sosial, sedangkan pribadi ekstrovert mengambil energi dari interaksi ini.

### Investasi versus imbalan

Meskipun anak introvert dan ekstrovert sama-sama “membutuhkan” tenaga, bagi seorang introvert, bantuan orang lain selalu dianggap sebagai sebuah investasi: seperti relasi Anda libat dalam buku ini, berkonsultasi dengan orang lain, terutama dalam kelompok besar, menguras energi yang sangat banyak dan pura-pura. Akhirnya, anak ekstrovert justru mendapatkan sesuatu dari kegiatan kumpul-kumpul semacam itu. Mereka tidak mendapat “imbalan” dari neurotransmitter sekaligus sesuatu yang berharga, yaitu energi fizik, sebagai “kincir angin”, seolah akhirnya memerlukan angin, dengan kata lain mereka membutuhkan interaksi dengan orang lain, sans membutuhkannya seperti anak introvert (di “butuh”) memerlukan waktu untuk mempersiapinya supaya dapat melakukan “ini ohng”. Begitu juga, seolah ekstrovert biasanya memerlukan bantuan sebagaimana banyak orang lain sehingga mereka dapat berkonsentrasi lebih mudah dalam perspektif ekstrovert.

Seolah ekstrovert juga dapat merasa nyaman, sebagaimana bantuan orang lain, tetapi alih bedanya, kaum introvert memerlukan lebih sedikit rangsangan: bantuan hal dapat terjadi dalam pikiran mereka tanpa perlu bertemu dengan lain, berbeda dengan pikiran kaum ekstrovert, ini sebaliknya orang pendiam sering mencari acara sosial, membuat mereka tidak berdaya—jadi mereka berusaha membangun perasaan diri: mereka mengajukan beberapa pertanyaan yang sangat tegas, atau memilih posisi yang pasti ketimbang secara aktif mendekati orang lain. Kaum introvert juga lebih menyukai bantuan komunikasi yang datang mereka lebih sulit berbicara,

dengan satu atau dua orang dalam waktu yang sama, berimbang dengan banyak orang sekaligus. Meskipun lebih sulit berinteraksi di ruangan ruangan kecil, belum di sebaliknya besar yang pernah dengan orang. Dan, berupa pun menggunakan perbincangan yang tepat, energi yang diinvestasikan di sini hanya dapat digunakan berita rangsangan tersebut diproses dalam periode tertentu. Sedikit.

### Kehidupan internal yang lebih serius

Ini sebaliknya orang pendiam condong menarap diri dari dunia luar jauh ada sebanyak banyak hal yang perlu diproses. Akhirnya, ini bisa menyebabkan kesan yang kelihatan bagi kaum introver: "Ia tidak boleh memperlakukan orang lain seperti itu!" Dalam kasus-kasus ekstrem, mereka memandang kaum introver sebagai watak yang memerlukan diri sendiri, tidak tertarik untuk berhubungan dengan orang lain, bahkan dingggap seperti orang penipu. Wahai para peribadi yang ekstrem ini tidak benar! Dibandingkan dengan Anda, kaum introver hanya membutuhkan energi lebih besar untuk diserapkan ke dalam kehidupan internal mereka secara intensif: kejadian-kejadian eksternal akan terus-menerus diambil berdasarkan pengalaman, sikap, atau standar peribadi mereka. Artinya, "memanfaatkan" kaum introver memang akan sebanyak dibutuhkan oleh kejadian-kejadian tersebut.

### SEBAGAI SEORANG INTROVER, PASTIKAN ANDA MEMILIKI CUKUP WAKTU UNTUK DIRI SENDIRI!

### Dibutuhkan waktu untuk regenerasi!

Sebaliknya, introver perlu memusatkan diri waktu ke waktu untuk mencipta dan melukiskan regenerasi. Dengan cara ini Anda akan terhindar dari rangsangan yang berlebihan, kelebihan tenaga, serta kelelahan. "In-

“misteri mesin” di tengah sebuah perburuan. Selain itu, kehadiran orang tidak jadi sama sekali bakan perburuan yang antisosial. Sebaliknya, orang pendidik ingin memahami yang sedang terjadi di sekitar mereka dengan benar—dan itu sebaiknya mereka perlu mencerna sebuah mengalih. Pendek kata: “yang sejati” pada mereka jadi lebih banyak dibanding yang terjadi pada kaum ekstrovert—hanya saja, itu semua tidak terlihat dari luar. Kaum ekstrovert sering merasa agak tetapi tidak, buon, atau merasa dirinduk ketika sedang bersama orang-orang pendidik. Ketrysistimnya suatu sekolah tidak seperti itu: itu kesan yang bolak!

Karena pengorganisasian oleh mereka memerlukan cara khusus, kaum introvert akan diaturangkat oleh mereka dapat menghabiskan waktu yang mereka habiskan bersama orang lain dan habiskan sendiri dengan benar. Perbedaannya yang benar-benar berpengaruh pada posisi mereka di suatu masyarakat-masing pada kontinuum introvert-extrovert (lihat subbab “Akun tetapi, apa yang dimaksud dengan prilaku pendidik” di bagian awal bab ini). Ada sebagian kaum introvert penyendiri yang sangat membutuhkan ketetapan dan keheningan (introvert pulang ujung di kontinuum); khususnya seolah menjalani suatu situasi sosial, segera-r sebagian kaum introvert yang berada di posisi lebih ke tengah pada kontinuum cakap-pas dengan waktu menyendiri yang lebih sedikit. Mereka sering bergaul, dan memerlukan kontak mereka sebaiknya sehingga mereka dapat dengan mudah sanggup seperti kaum ekstrovert. Helges (2008) mempublikasikan seperti itu “introvert yang seorang bergaul” (socially accessible introvert). Saya menyebut kelempahan pendidik yang dapat dengan mudah mengalihbukti diri menjadi ekstrovert ini “introvert yang fikihabel” (fond introvert).

Kasak introvert yang fikihabel ini secara sepihak sering sulit dibedakan dari suatu ekstrovert. Banyak orang dengan tipe kepribadian ini seorang bergaul dan sering kali sangat aktif membuat kontak dengan orang lain. Hanya saja, ketika berhadapan dengan rancangan energi, mereka berbeda dari kaum ekstrovert: mereka membutuhkan masa istirahat dan menyendiri sebelum mampu berhadapan dengan orang lain lagi.

## Mengakui perlunya waktu untuk istirahat

Justru karena tipe orang perhatian seperti ini terkesan tidak dihargai, kebutuhan mereka untuk menyendiri jadi sulit terpenuhi: orang lain biasanya sulit memahami bahwa seorang fleksivitas membutuhkan waktu untuk memproduksi. Bahkan, intirower yang secara sosial sudah diketahui ini sering memerlukan waktu lama untuk menyadari bahwa mereka membutuhkan saat-saat yang tenang dan hening serta kesempatan untuk menyendiri: jika mereka sudah mendapatkan waktu menyendiri yang cukup, mereka akan menikmati kebersamaan dengan orang lain. Akan tetapi, bukan benar mereka tidak membutuhkan saat-saat tenang.

Ting jelas, sifat seperti ekstrem, waktu intirower juga merupakan makhluk sosial. Mereka menjunjung tinggi jalinan kontak yang dapat diambil dan dapat dikelola. Cobalah periksa kecenderungan Anda sendiri. Dua pertanyaan berikut mungkin dapat membantu Anda.



### Dua pertanyaan bagi Anda

Tipe orang seperti apa yang biasanya membuat Anda nyaman menghabiskan waktu bersama mereka?

Situasi apa yang paling berani nyaman bagi Anda?

## Apakah Anda sosok pendiam?

### Mengukur kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri

Pertanyaan terkait dengan apakah Anda sosok pendiam atau bukan barang kali merupakan pertanyaan paling penting dalam buku ini: seba-

rang—setelah Anda salah terang kualitas-kualitas yang dimiliki oleh para pendidik—Anda harus menentukan lokasi Anda sendiri di mana Anda berada pada kontinum antara antropensi dan ekstropensi? Setelah Anda menentukan posisi ini, Anda juga akan memahami posisi kelebihan/kekurangan dan kebutuhan-kebutuhan tertentu dibutuhkan bersamaan dengan diri sendiri dan orang lain. Dan, Anda juga akan menghargai banyak pengalaman (seperti yang telah Anda investasikan) dan menjalani hidup seperti sesuatu yang sesuai dengan Anda. Sebaliknya, pengalaman baru tentang Anda sendiri ini akan membantu Anda membuat penilaian yang lebih baik tentang apa yang Anda butuhkan dalam sebuah pertemuan.

Tujuh pertanyaan akan membantu Anda menentukan lokasi Anda sendiri. Tujuh pertanyaan berikutnya Anda sebaiknya lama-lama merenung dalam situasi yang tenang, siapkan sebuk pergi, dan cari tahu apakah Anda seorang pendidik.



### Di mana posisi Anda pada kontinum?

Centang semua pernyataan yang sesuai dengan diri Anda.

1. Saya lekas tidak sabar ketika lawan bicara saya membutuhkan waktunya lama untuk memberi tanggapan.
2. Saya lebih suka berbicara dengan satu orang daripada dengan beberapa orang sekaligus.
3. Saya lebih mudah memahami yang saya pikirkan apabila saya membicarakannya dengan orang lain.
4. Saya senang jika lingkungan sekitar saya rapi dan bersih.
5. Saya lebih suka bereaksi dengan cepat sesuai insting daripada memikirkannya berlama-lama.

6. Kalau saya betul-betul lelah, saya paling suka menyendiri.
7. Berhadapan dengan orang yang berbicara dengan cepat membuat saya kehabisan energi.
8. Selera saya berbeda dan sangat personal.
9. Sebisa mungkin, saya menghindari pertemuan dengan banyak orang.
10. Secara umum saya mudah melakukan obrolan santai-bahkan dengan orang-orang yang tidak saya kenal.
11. Jika saya menghabiskan banyak waktu dengan orang banyak, saya sering cepat lelah atau bahkan mudah tersinggung.
12. Orang lain biasanya menaruh perhatian kepada saya sewaktu saya bicara.
13. Jika saya kedatangan tamu yang tinggal cukup lama di rumah saya, saya berharap mereka membantu.
14. Saya lebih suka bekerja di sebuah proyek dalam bagian-bagian kecil daripada menghabiskan waktu lama untuk sebuah proyek besar.
15. Terkadang saya sangat kelelahan setelah banyak mengobrol atau berbincang dalam obrolan yang seru.
16. Saya tidak memerlukan banyak teman.
17. Saya jarang menghabiskan waktu untuk memikirkan apa yang dipikirkan orang lain.
18. Penting bagi saya untuk menikmati tidur yang cukup.
19. Saya merasa bahwa tempat dan lingkungan baru sangatlah menarik.

20. Gangguan-gangguan mendadak dan situasi-situasi tak terduga membuat saya tegang.
21. Saya percaya orang sering menganggap saya berlaku tenang, membosankan, mengambil jarak, atau pemalu.
22. Saya suka mengamati dari dekat dan cukup cermat soal detail.
23. Saya lebih suka bicara daripada menulis.
24. Saya menimbang dengan cermat sebelum membuat keputusan tentang sesuatu.
25. Saya sering terlambat menyadari ketegangan antara dua orang lain.
26. Saya memiliki kepekaan estetis yang tajam.
27. Saya terkadang mencari-cari alasan agar tidak datang ke sebuah pesta atau acara sosial lain.
28. Saya cenderung mudah percaya kepada orang lain.
29. Saya senang memikirkan sesuatu secara mendalam.
30. Sebisa mungkin, saya menghindari bicara di depan orang banyak.
31. Mendengarkan bukanlah salah satu kelebihan saya.
32. Harapan orang lain sering kali membuat saya tertekan.
33. Biasanya saya mampu meranggapi serangan pribadi secara positif.
34. Saya mudah bosan.
35. Jika ada sesuatu yang istimewa untuk diriyakan, saya senang jika perayaannya dilakukan besar-besaran, misalnya dalam sebuah pesta atau perjamuan dengan banyak orang.

**Sekarang, nilai pernyataan-pernyataan yang Anda centang:**

**Pernyataan-pernyataan introver: 2, 6, 7, 9, 11, 15, 16, 20, 21, 22, 24, 27, 29, 30, 32.**

**Pernyataan-pernyataan ekstrover: 1, 3, 5, 10, 12, 14, 17, 19, 23, 25, 26, 31, 33, 34, 35.**

**Pernyataan-pernyataan 4, 8, 13, 18, 28 tidak berkaitan sama sekali dengan Introversi maupun ekstroversi dan dihadirkan hanya karena satu alasan: mencegah Anda berjebak dengan jawaban rutin.**

**seperti apa hasil Anda?**

**Anda seorang Introver dan telah mencantang sekurangnya tiga pernyataan Introver lebih banyak daripada pernyataan ekstrover:**

**Makin banyak pernyataan Introver yang Anda centang, makin jelas bahwa Anda seorang Introver. Buku ini akan memberitahu Anda cara mengidentifikasi kebutuhan-kebutuhan Anda sekaligus memaksimalkan kekuatan-kekuatan Anda. Jangan lupa untuk selalu membawanya!**

**Anda mencantang kira-kira jumlah yang sama untuk pernyataan-pernyataan Introver dan ekstrover, di mana selisihnya tidak lebih dari dua:**

**Anda berada di zona tengah antara Introver dan ekstrover yang disebut "semirever" atau "ambivert". Anda bisa dengan nyaman berada di kedua tipe kepribadian itu. Perilaku Anda fleksibel. Buku ini terutama akan menunjukkan kepada Anda tentang hal-hal yang berkaitan dengan sisi Introver Anda—**

dengan kata lain, tentang sisi yang barangkali tidak begitu nyata bagi Anda.

**Anda seorang ekstrover dan telah mencantang sekurangnya tiga pernyataan ekstrover lebih banyak daripada pernyataan-pernyataan introver:**

Makin banyak pernyataan ekstrover yang Anda setujui, makin besar kecenderungan bahwa Anda ekstrover. Apabila Anda membaca berulang, Anda akan mengetahui apa saja yang membuat seseorang introver berpikir—dan Anda juga akan melihat betapa Anda berbeda dari mereka sebagai seorang ekstrover. Anda akan memahami serta dapat berpaul dengan banyak orang di sekitar Anda secara lebih baik.

### Kita kuat ketika mengenal diri sendiri

Sekarang Anda telah tahu nilai diri sendiri. Karena Anda telah menentang pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan citra diri Anda, hasilnya tidak akan terlalu membuat Anda terkejut. Namun, analisis kecil ini dapat memberi dua hal kepada Anda. Pertama, Anda dapat membandingkan diri dengan orang lain (dan hasil-hasil mereka). Ini dapat mengajak ke pernahdian yang lebih baik satu sama lain—sebagai contoh, bagi Anda dan pasangan Anda. Kedua, pernyataan-pernyataan itu memberi Anda penjelasan tentang cara merenungkan berbagai kekuatan dan kebutuhan dalam hidup sebagai seorang introver atau ekstrover. Inilah yang paling penting: Kita dalam kondisi sebaiknya mengenal diri sendiri, memahami kualitas-kualitas kita sendiri, dan bertanggung jawab atas berbagai kekuatan serta kebutuhan kita.

## Tabel ekstrover-introver

### Sosok khas ekstrover; sosok khas introver

Anda yang lebih menyukai survei sistematik akan mendapatkan satu lagi pertandingan di sini: apa yang membuat seseorang khas ekstrover atau seseorang khas introver bereaksi?

Kata kunci yang di sini adalah khas: seperti selalu dikatakan, jangan ada keperluan yang sepele sehingga introver atau sepele sehingga ekstrover.



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Periksa diri sekali lagi dengan bantuan daftar berikut: apa karakteristik introver dan apa karakteristik ekstrover yang Anda miliki?

Secara keseluruhan karakteristik

introver lebih banyak

Secara keseluruhan karakteristik

ekstrover lebih banyak

Kurang lebih sama

Khas ekstrover	Khas introver
regenerasi diri melalui kontak dengan orang lain ("kincir angin")	regenerasi melalui ketenangan, keheningan, dan menyendiri
mengambil energi dari aktivitas dan komunikasi	perlu waktu untuk istirahat sesudah beraktivitas dan berkomunikasi, idealnya sendirian

Khas ekstrovert	Khas introvert
sering bicara atau beraksi secara spontan, tanpa berpikir—dan memilih gagasan mereka sambil bicara	lebih suka berpikir sebelum bicara atau bertindak—dan tidak mengatakan apa pun sampai proses berpikir selesai
lebih suka beraksi daripada mengamati berlama-lama	mengamati dahulu sebelum mengambil aksi yang tepat
terus bergerak karena tekanan waktu dan tenggor, dan menyukai solusi-solusi cepat	merasa tenggor yang ketar membuat stres dan menginginkan waktu lebih lama untuk berpikir atau sebelum membuat keputusan
lebih suka mengerjakan beberapa proyek sekaligus	lebih suka mengerjakan satu hal dengan cermat sebelum beralih ke pekerjaan lain
hampir tidak memerlukan ruang personal	menyukai ruang personal (misalnya kamar untuk mereka sendiri, terpisah dari orang lain dalam kelompok)
merasa mempunyai banyak teman	merasa dekat dengan beberapa orang yang mereka sebut teman
merasa perbincangan santai menggugah dan menghibur; membuat kontak-kontak baru dengan banyak orang	merasa perbincangan santai sebagai kerja keras dan hanya basa-basi; lebih menyukai diskusi mendalam dengan satu orang atau kelompok kecil; lebih senang menunggu orang lain mengambil inisiatif untuk mengajak

Khas extrover	Khas introver
mudah bosan	memerlukan sedikit rangsangan dari luar
senang bekerja dengan orang lain dalam sebuah tim	senang bekerja sendiri atau dengan satu orang saja
mudah kehilangan konsentrasi	mudah kehilangan niat
memerlukan rangsangan dari orang lain, tempat, atau kegiatan	senang berpikir sendiri
senang disetujui dan mendapatkan umpan balik positif tentang yang sedang dikerjakan dan yang ia bawa	senang merasa diterima secara pribadi—ini membuat mereka merasa aman dan tidak begitu merugikan diri sendiri
lebih suka bicara daripada mendengarkan	lebih suka mendengarkan daripada bicara, tapi senang membicarakan hal-hal yang penting bagi mereka—khususnya dalam kelompok kecil
dapat membicarakan berbagai gagasan dan perasaan pribadi dengan mudah	hutu-hutu soal berapa banyak yang harus dikatakan tentang masalah pribadi dan perasaan—dan bicara sedikit sekali tentang masalah-masalah pribadi atau konflik, itu pun hanya kepada beberapa teman dekat
sering terlihat gelisah, mudah bersinggung, tidak sabar, dan hipersaktif	sering terlihat pendiam, senang malamun, penyendiri, dan arrogan

Khas extrover	Khas introver
biasanya merasa sebagai bagian dalam kelompok besar, dalam situasi-situasi tak terduga atau di bawah tekanan; senang berkomunikasi dengan kelompok besar	hampir selalu merasa tidak berdaya dalam kelompok besar, dalam situasi tak terduga atau di bawah tekanan, dan dalam kasus ekstrem akan kehilangan kendali sepenuhnya; lebih suka perbincangan satu lawan satu, atau dengan sejumlah kecil orang
sering terlihat agresif tertarik pada banyak hal dan tahu sedikit tentang masing-masingnya	sering terlihat menjaga jarak tertarik pada hanya pada segelintir topik dan tahu banyak tentang masing-masingnya
menyukai informasi yang tidak rumit, mudah diakses tidak mudah menanggapi sesuatu secara pribadi dan menganggap konflik itu biasa	menyukai detail leluu menanggapi sesuatu secara pribadi dan merasa konflik sangat menakutkan
sukses berkonsekuensi ketika sesuatu berubah jadi rumit atau harus membuat keputusan sulit	menghadapi segalanya dengan gigih dan penuh konsekuensi bahkan meskipun perkembangan dan keputusan perlu waktu lama untuk dipecahkan
sering berbicara dengan keras, cepat, dan tegas	sering berbicara dengan pelan dan tanpa penekanan pada hal tertentu

Jadi? Apakah Anda introver atau ekstrover? Kedua kepribadian ini memadukan lingkungan dan suasana hati berbeda seputar diri berkenaan. Ada pula situasi-situasi ketika sulit menjelaskan bagaimana dengan tipe kepribadian. Banyaknya pendekatan akan membuat suasana hati kita.

## Dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover

Yang pasti apa pun hasil Anda—dapat membedakan kaum introver maupun ekstrover. Manusia (berkuat beras dan manusia) memperoleh manfaat dari dua kubu berbeda yang saling melengkapi. Masyarakat membutuhkan laki-laki dan perempuan, orang intelektual dan emosional, orang yang hidup menetap dan orang yang mengembang, orang ekstrover dan orang introver. Sosok ekstrover memerlukan sesuatu yang tidak dimiliki oleh sosok introver: energi berlimbah, aksi spontan, motivasi. Sedangkan, sosok introver memerlukan kepada rekan ekstrover mereka hal-hal yang cenderung tidak mereka miliki: misalnya, tempat tenang ketika diberikan, hubungan yang mendalam, refleksi, dan kesenian mendengar. Ini dan kekuatan-kekuatan lain yang dibagikan oleh orang-orang pendekatan adalah faktor-faktor berikut.



### Yang penting untuk dilihat

- Sosok introver dan ekstrover paling berbeda dalam cara mereka mendapatkan energi: sosok introver memerlukan ketenangan dan keheningan, sedangkan sosok ekstrover mendapatkan energi dari kontak dengan orang banyak dan dari aktivitas.
- Introversi dan ekstroversi adalah dua kutub pada sebuah kontinum. Setiap orang mempunyai sebuah posisi dalam kontinum ini tempat mereka merasa paling

nyaman. Idealnya, mereka dapat menghabiskan sebagian besar waktu mereka di tempat ini—karena jika tidak, kondisi mereka akan menjadi tidak sehat. Fluktuasi dan pergeseran antara introverSI dan ekstroverSI adalah sesuatu yang normal dan dapat terjadi karena pengaruh budaya, situasi tertentu, peran, usia, bahkan suasana hati.

- **IntroverSI, sifat pemalu, dan hipersensitivitas** adalah tiga kualitas berbeda yang tidak serta-merta saling terhubung.
- Kita tahu tentang perbedaan antara kepribadian introver dan ekstrover dari Carl Gustav Jung. Sifat-sifat ekstrover kadang-kadang ditampilkan dalam literatur sebagai "lebih sehat" daripada sifat-sifat introver yang tidak benar, begitu juga sebaliknya.
- Introver dan ekstrover berbeda dalam cara otak mereka diorganisasikan dan dalam aktivitas mental mereka.
- Makin akurasi sifat introver dan ekstrover dengan kebutuhan dan kecenderungan masing-masing, makin mudah mereka untuk berdamai dengan diri sendiri dan dengan orang lain.
- Dunia memerlukan kualitas-kualitas yang ditunjukkan oleh kedua tipe kepribadian ini!

## BAB 2

# KEKUATAN-KEKUATAN SOSOK INTROVER: HARTA YANG TERPENDAM

Peti harta karun milik orang-orang yang perkasa

Bab ini dimaksudkan untuk menjadi sumber peti harta karun di dalamnya Anda akan menemukan sebuah survei tentang sifat-sifat kekuatan yang khasanya sering dimiliki oleh orang-orang perkasa. Sifat-sifat ini tentunya penting bagi sapa. Di dalam sebuah dunia tempat komunikasi di antara kaum observer dianggap mender dan berharga, hal-hal yang mangsa diperlakukan, dicapai, dan diwaspadai oleh sebagian besar penduduk yang tidak bisa merahasiakan dirinya di belakang. Akan tetapi, orang-orang perkasa memiliki konsentrasi yang sering dilanjutkan kekuatan mereka untuk mendapatkan yang mereka sukai, untuk memotivasi orang lain, untuk mencapai dan memelihara ketenar, atau untuk berhadapan sebagian seorang-seorang dengan pencepat diri. Pendek kata, mereka dapat bersaing berkomunikasi sama baiknya dengan kaum eks-

introver, dengan cara mereduk sendiri, mengajukan sumber daya mereka sendiri.

### Sosok introver cenderung kritis terhadap diri sendiri

Ini sumber daya yang ingin saya fokuskan dalam bab ini. Saya telah mengemukakan sejumlah selama sebanyak tahun kiprah saya dengan orang-orang pendidik dan meninggalkan sejumlah itu di sini. Orang-orang yang terlibat sering tidak suka sama sekali tentang kekuatan-kekuatan mereka. Orang-orang pendidik sering kali nyatah kritis terhadap diri sendiri, dan sering harus melakukan upaya suka-suka. Bisa menarik kelebihan mereka. (Bisa sisi, ada hal-halnya sosok introver mereduk diri sendiri dengan keras dan meremajakan sifat-sifat untuk yang mereka inginkan, yang mereka perlu, dan juga mereka capai. Di sisi lain, terlalu kritis terhadap diri sendiri dapat dengan mudah menurunkan kepercayaan diri. Bisa orang yang tidak rela kena kena kepada diri sendiri, kepercayaan diri akan mudah digoyahkan dan berantum. Bahan kaus yang paling buruk, mengelitik diri bahkan bisa berakhir dengan menyabotase diri sendiri.

### Kekuatan-kekuatan yang tidak kelihatan sering terlewatkan

Jika Anda tidak ingin ini terjadi pada Anda (lagi), Anda perlu mengamati dengan sebagaia kekuatan-kekuatan Anda—dan segera buk-buk berlari dari nap-nap kekuatan ini. Beberapa halaman awal ditanggung segera dibuktikan untuk membantu Anda melakukan pengamatan ini dan segera juga menghargai yang Anda lihat. Ini boleh jadi akan membantu Anda harus merangkah sampai akhir hal-hal yang sudah ada sering kali kita sepelekan. Dan, bagindah hal-hal dengan kekuatan-kekuatan orang pendidik—tidak kelihatan—dan karena itu masih terlewatkan. Kedua diberikan, kekuatan-kekuatan orang introver bisa buk-buk

elektif dalam komunikasi dengan diri sendiri dan orang lain. Di akhir bab ini, Andi akan menemukan keunggulan-keunggulan Andi selanjutnya dari seorang introver!

Anda sudah belajar di Bab 1 bahwa secara neuropsiologis orang-orang pendiri tergolong dengan cara yang berbeda dari orang-orang ekstrovert. Kunci dari dan akibat sikap orang ini mereka secara khusus relatif disertai untuk berorientasi diri, belajar, berfokus diri, dan mengingat, sebagaimana anak ekstrovert lebih suka untuk menjadi produktif dan memiliki tanggapan-tanggapan dirinya sendiri.

Kekuatan-kekuatan khas pada kedua tipe ini juga disebutkan dalam perbedaan ini. Ini tidak berarti bahwa semua orang pendiri mempunyai kesepuluh karakteristik khas tersebut. Kendati demikian, tidak berarti bahwa kekuatan-kekuatan tersebut adalah seluruh kekuatan eksklusif milik kaum introver sejak ekstrovert juga bisa memiliki kemampuan untuk punya kisi dan mampu memulihkan diri. Akan tetapi, sikap pendiri sering kali memiliki kesepuluh kekuatan yang akan Andi temukan dalam bab ini—berdasarkan pengalaman-pengalaman seseorang sendiri dan memantau hasil-hasil studi tentang kaum introver. Yang terbaik bagi Andi adalah untuk memahami hal berikut sebelum membaca bab ini:

### DAPATKAH SAYA MELEHAT KEKUATAN DALAH DERI SAYA?

#### Ringkasan tentang kekuatan-kekuatan

Andi dapat mengumpulkan jawaban-jawaban Andi dalam sebuah ringkasan di bagian akhir bab ini. Ini akan menjadi sesuatu yang berfungsi seperti peti kunci kunci prihati. Berikut ini ringkasan pertama kekuatan-kekuatan—dengan beberapa kata kunci sebagai penjelasan.

## **Ringkasan kekuatan-kekuatan sosok Introver**



### **Kekuatan 1: Kewaspadaan**

Maju dengan hati-hati, menghindari risiko dan petualangan, mengamati dengan cermat, menunjukkan rasa hormat, berpikir sebelum bicara, tidak menonjolkan diri, dan tidak sembarangan mengungkap informasi tentang diri sendiri

### **Kekuatan 2: Substansial**

Menggali dari kedalaman pengalaman Anda sendiri, menekankan hal-hal pokok, menyampaikan hal-hal yang signifikan, mendalam dan bermutu tinggi, hanya berbincang tentang hal-hal yang bermakna

### **Kekuatan 3: Konsentrasi**

Mampu memusatkan perhatian, mengarahkan energi secara akurat pada aktivitas internal atau eksternal, gigih dan tekun dalam mengerjakan sesuatu, tetapi tetap hati-hati

### **Kekuatan 4: Mendengarkan**

Menyaring informasi, sikap, dan kebutuhan dari apa yang dikatakan oleh orang lain kepada Anda, menciptakan sebuah dialog

### **Kekuatan 5: Sikap tenang**

Sikap tenang dari dalam sebagai dasar untuk mendapatkan konsentrasi, relaksasi, kejelasan, dan substansi

### **Kekuatan 6: Berpikir analitis**

Membuat rencana dan struktur, membagi-bagi masalah kompleks dan mengambil informasi, sikap, solusi, dan pendekatan dari situ secara sistematis

### Kekuatan 7: Kemandirian

Mampu hidup sendiri, memenuhi kebutuhan sendiri, menjalani hidup sesuai prinsip-prinsip sendiri, tidak terpengaruh oleh pandangan orang lain, mampu mengorbankan kepentingan sendiri

### Kekuatan 8: Kegigihan

Mengejar sesuatu dengan sabar dan konsisten untuk waktu yang lama guna mencapai suatu tujuan

### Kekuatan 9: Keterampilan menulis (dari pada bicara)

Mampu berkomunikasi lebih mudah melalui tulisan dan menjadikannya pilihan pertama

### Kekuatan 10: Empati

Mampu menempatkan diri dalam posisi orang yang sedang diajak bicara, sedapat mungkin menghindari konflik, mengedepankan kepentingan dan kualitas bersama, siap berkompromi, berkomunikasi secara diplomatik

## Kekuatan 1: Kewaspadaan

Tukar pendapat yang hati-hati menunjukkan rasa hormat

Seputar kita, kebutuhannya terkena bahan sumbu kebutuhan yang merujuk dalam unsur komunikasi. Namun, kebutuhan itu bisa mengarahkan orang yang berhati-hati akan menunggu siap dengan berhati-hati segera ketika bertemu dengan orang lain, bahan dengan berhati-hati berlibat dan perlu berbagi emosi. Mereka memperlakukan orang lain yang terlibat dengan perhatian, seperti sifat-sifat, rasa human, dan sikap dikehendak.

Sebagaimana telah Anda ketahui, peningkatan neurobiologis karena insiner dan ekstrem yang berbeda mengandung rasa takut namun ekstrem akan memberi pengaruh mengejutkan dan menyenangkan. sedangkan seseorang yang lebih mudah menciptakan keseimbangan. Kewaspadaan sebagai sebuah kebutuhan adalah konsekuensi positif dari upaya menciptakan keseimbangan dan keamanan itu namun perlu mengakui dan berpikir secara terstruktur sebelum mengambil tindak. Kondisi ini akan membantu menghindari risiko.

Akan tetapi, risiko dan perisikatan tidak hanya ada dalam kegiatan bisnis jaringan dan investasi, tetapi juga dalam komunikasi. Orang yang waspada lebih suka mengelola risiko perihal diri yang berisiko, saran-saran agen, gagasan-gagasan yang muncul di bawah atau bahkan terangan frontal. Ada dua hal yang sangat penting bagi mereka ketika sedang berinteraksi dengan orang lain: pertama, mereka memastikan adanya jarak. Mereka tidak ingin mengungkap terlalu banyak tentang diri sendiri. Mereka hanya menceritakan hal-hal apa saja yang membuat mereka tergugah, apa yang penting bagi mereka, dan apa yang mereka suka kepada teman-teman baik mereka saja. Di sisi lain, mereka juga menghormati jarak personal orang lain, dan sejuk saat mereka menjalani jarak. Kedua, orang yang waspada tidak mengizinkan apa pun yang masih setengah matang atau belum diperiksa dengan baik atau membuat keputusan dengan cepat berdasarkan kata-kata. Mereka berharap lebih banyak dari diri sendiri: mereka mencari gagasan-gagasan yang telah diperiksa dan diperlakukan sebagai sebuah seni dan diterapkan dalam kata-kata. Sejalan dengan itu, mereka juga condong menunda pertemuan setengah matang dari orang lain secara negatif.

### Ketika waspada berubah menjadi takut

Sei ketika dari sikap waspada atau hati-hati adalah kecenderungan menutup diri ketika seseorang harus menyiapkan informasi tentang diri sendiri atau aktualisasi mereka. Seseorang ekstrem yang menjadi

Isu ini harus mungkin memandang ini sebagai sikap miring jauh atau sebaliknya sebalik. Dalam kasus yang ekstrem, kesadaran kerubah merjadi kesakatan—dan jika tidak ditutup, ini akan menjadi hambatan. Ini akan dibahas di bagian awal bab berikutnya.

Akan tetapi, ada hal-hal yang sangat-sangat merasuk nyata dengan sikap waspadai yang diungkapkan oleh Ibu Bicara mereka: itu akan menyebut mereka merasa ditenggati secara setiap, dan tidak berada dalam ikatan. Isi percakapan yang diungkapkan secara hari-hari oleh seorang persilir berulang tidak merujuk dan hanya berisi pokok masalah. Ini membawa kita langsung ke kekuatan 2.

## Kekuatan 2: Substansi

### Komunikasi dengan dimensi yang mendalam

Kaos introver tenang-menengah mengolah impresi. Mereka tenang-menengah memikirkan apa yang mereka lihat, pikirkan, dan alami. Mereka sering terjatuh antara dua jauh ketika mereka merentangkan diri sendiri dan orang lain, terbang rasa dan makna, terbang apa yang selamaanya, dan terbang apa yang sesungguhnya. Kegiatan besar belakang dalam otak seorang introver ini memangkukan akhirnya pokok pikiran yang begitu besar. Artinya, ketika orang persilir berkomunikasi, apa pun yang mereka ungkapkan kepada orang lain biasanya penting yang mereka katakan biasanya telah melalui suatu proses di mental yang teliti dan fokus pemikiran, terusuk pengalaman tentang tingkat kepentingan, akurasi, kesesuaian, serta later belakangnya. Itu sebabnya hal-hal yang dikatakan oleh seorang introver sering sangat signifikan, penting, dan berharga. Inilah tiga lingkaran yang dipengaruhi oleh peranannya sebagai

## Preferensi untuk pertemanan yang mendalam dan murni

Penggunaan substanti juga sangat penting ketika berinteraksi dengan orang lain: orang-orang yang menggunakan substanti akan mencari bahwa untuk aktivitas sosial iklim bersih dan mempertahankan kalau mereka berbicara secara tuhku dengan sulitnya tentang dampak ketidaktujuhan mereka terhadap orang tetapi hanya basa-basi. Mereka akan lebih tertarik pada isu-isu pemikiran dan tidak begitu tertarik pada bagaimana isi itu dimaksudkan atau diungkapkan. Mereka dapat membangun pertemanan yang memudah dan murni yang dapat terjalin sepanjang hidup—dan mungkin jalinan hubungannya tidak banyak, hubungan-hubungannya itu akan lebih penting bagi mereka daripada lingkaran pergaulan yang besar tanpa dampak tanpa konsekuensi.

## Impresi pasif

Norman, penggunaan substanti dapat memperlakukan seseorang sebagai buruk hati yang baik, perlu waktu untuk mencapai tingkat kematangan. Dengan kata lain, orang-orang yang menggunakan substanti sering terlalu lamban dalam situasi yang memerlukan komunikasi “cepat” karena mereka memerlukan waktu untuk mengolah segala hal dalam pikiran mereka guna mencari keseksamaan yang mereka hadapi. Ini khususnya berlaku ketika ada banyak hal yang harus ditutup atau banyak sifat-sifat personal yang harus diselesaikan. Akibatnya, orang-orang yang menggunakan substanti sering secara ketika dipandang sebagai anak yang pasif atau lamban karena aktivitas yang intensif dalam keadaan mereka tidak terlihat dari luar.

Indah sebaliknya menunjukkan status dan pembicaraan basa-basi jauh mengalahkan masalah bagi orang-orang yang menggunakan substanti, bahkan merujuk tentang bagi sebagian di antara mereka. Sifat ini menguntungkan bagi anak pendidik dalam banyak situasi, misalnya, dalam pertemuanan berkeluarga, dalam sebuah ikatan akademis, ketika memba-

di antaranya teknologi, atau pada reputasi-tempat berbagai masalah harus diperbaiki.

## Kekuatan 3: Konsentrasi

### Berkembang lewat konsentrasi

Ruang anak perlu mempunyai iklim bebas kompetisi berkonsentrasi yang sangat baik. Mereka mampu fokus pada satu masalah untuk waktu yang lama. Penjelasannya sebagian tidak seperti anak elektronik, orang inovator tidak begitu memerlukan pengaruh baik atau senang dari luar. Konsentrasi yang menguntungkan dari konsentrasi yang baik akan bantuk dan berpacu-pacu: orang-orang yang mampu berkonsentrasi akan mengetahui apa pun dengan lebih mudah dan lebih baik daripada orang-orang dengan perhatian yang mudah terlelahkan. Kemungkinan besar konsentrasi inovator akan berbentuk perkenungan. Nikolai Enkelehrum, seorang pakar kognitif, merumuskan prinsip perkenungan lama ini sebagai salah satu di antara 14 prinsip perkenungannya: hukum konsentrasi.

### Konsentrasi menghasilkan keterlibatan yang kuat

Orang-orang yang berkonsentrasi akan menghadapi masalah dengan seiring berkembang dan perhatian mereka. Ini belum mereka menemukan suatu intuisi yang membuat perasaan mereka dibuat dan dapat membantunya lama. Namun, mereka menjadi sangat terkesim. Ini dapat terlihat, misalnya, dalam cenderung-cenderung mereka untuk-saat-saat perhatian mengalihkan sumber daya mereka yang tidak kelihatannya untuk mengambil hasil para pendengar. Sebagai seorang inovator, tidak penting bagi Anda untuk berada di bawah sorotan. Anda tidak perlu berada di tengah perang yang untuknya berkomunikasi. Anda juga tidak memerlukan per-

dengar dalam jumlah besar. Ini menghasilkan konsekuensi yang menyenangkan bagi orang-orang yang berhincang dengan Anda: mereka dapat menyentuh diri dengan Anda dan memberi Anda perhatian yang diperlukan. Perhatian adalah sesuatu yang berharga dalam suatu hubungan sosial—sesuatu yang sering ketika merasa diperlukan. Itu artinya konsekuensi berkonsekuensi merupakan media yang sangat bagus untuk berwialwala.

Dalam peristiwa-peristiwa sosial, situasi pun yang dapat memberi energi bagi ruang yang nyata ketika berkomunikasi akan mendapatkan banyak percakapan berarasa yang akan ditingkatkan lagi oleh faktor-faktor 2, yakni pengaruh subjektif. Kelebihan berkomunikasi juga berpengaruh besar....

## Kekuatan 4: Mendengarkan

### Monolog, bukan dialog nyata

Mendengarkan berangkat salah satu keterampilan yang paling berharga dibangun dalam hubungan antropomorfis. Jika Anda mendengarkan perhincangan pada umumnya, Anda akan melihat, khususnya ketika orang dikenalnya yang sebagian berbicara, bahwa dialog itu sebenarnya adalah rangkaian monolog sementara salah seorang mengatakan sesuatu, yang lain tidak berpikir seorang yang ingin dikenakan, bahkan tidak mendengarkan dengan cermat. Akhir tetapi, bila terjadi perubahan pandangan secara seimbang, kemanusiaan memungkinkan akan memberikan sebuah peluang nyata untuk menciptakan dialog sejati ketika orang-orang yang terlibat dalam perhincangan sanggup anggap membahas segalah hal yang disampaikan oleh masing-masing, sehingga mereka mampu mendengarkan dan memungkinkan pandangan masing-masing pada akhir perhincangan.

## Keunggulan introver: sungguh-sungguh mendengarkan

Banyak orang percaya jadi lebih baik dalam mendengarkan daripada kebanyakan orang lain. Mereka menyampaikan informasi seolah terlahir sebagai penasaran dan pengetahuan impresi-impressi yang dikarikatur. Ketika dianalisa, rancangan dan tujuan ini dalam perkakuan mereka yang berikutnya, juga dalam tindakan-tindakan mereka. Mereka tidak cara menentukan hal-hal yang paling dari yang telah diketahui apa yang paling bagi orang lain! Informasi apa yang relevan? Bagaimana kalau semua itu disertakan? Jadi, mendengarkan dengan sungguh-sungguh adalah proses aktif dan intensif yang mencapai semakin kuat dengan kekuatan 3. kesadaran.

Kekuatan mendengarkan sangat berharga bagi orang yang sedang didengarkan: berikan Anda "tempat telinga lebur-lebur". Anda memberi mereka perhatian yang tak terlagi. Kekuatan ini mengungkapkan sifat orang—dan mendekatkan kualitas, malah dari terbentuknya hubungan-hubungan kuat antara diktasi versa memastikan seseorang terpembentuknya konsili.

## Kekuatan 5: Sikap tenang

Yang signifikan dari tenang di dalam dan tenang di luar

Ketenteraan memiliki dua aspek. Ketenteraan di luar (extrovert calm) adalah ketenangan ketika tidak ada rangsangan dari luar, sedangkan ketenangan di dalam (introvert calm) adalah ketenangannya. Kedua aspek itu dapat memudahkan konsentrasi untuk pendidikan—tetapi hanya ketenangan di dalam versa dapat diperhitungkan sebagai kekuatan pribadi. Karena ketenangannya, ketenangan di luar juga sangat penting bagi suatu pendidikan sehingga berlaku membutuhkan perhatian ekstra.

## Ketenangan di luar

Semua orang pendidik tidak bahasa ketenangan di luar dituntutkan kepada mereka ingin bekerja secara aman atau memerlukan sumber energi baru.

### Mengup energi dari ketenangan

Ketika Anda mencatat diri untuk berfleksi sebelum melanjutkan bisnis nasibahnya, Anda meninggalkan ketenangan mengembalikan energi Anda. Di negara-negara yang masih terhadap kota ini seperti Jepang, mempedakkan suara suatu cara-cara hening dianggap sepan bahluk di tengah suatu perbincangan. Konselor profesional dengan sengaja mengajukan suatu hening dalam situasi-situasi tertentu. Bagi sebagian manusia, hal ini secara khusus dapat menjadi sumber daya refleksi yang dibutuhkan dalam pertemuan seseorang. meski (lihat Bab 6), atau ketika bermeditasi (lihat Bab 7). Yang menggerakkan sepanjang ketenangan di luar adalah tidak adanya ketenangan. Kedalam ini memungkinkan pengalaman informasi sebagus mungkin mengembangkan ketenangan di dalam. Suatu pendidik yang tidak mempunyai kesempatan untuk mendapatkan ketenangan hening sekitar xapi akan segera merasakan keterdorongan: tegang, mudah tersinggung, dan kias-kias ia adalah gejala-gejala yang buruk.

### Tenang itu sehat

Ketenangan di luar adalah sebuah faktor yang menghasilkan kontribusi signifikan pada kesehatan. Sebuah studi jangka panjang di Finlandia tentang penyakit jantung (Cardiovascular Risk in Young People Study) menunjukkan bahwa seorang yang pula terhadap kebingungan condong meninggal lebih cepat. kalaharanya jelas bahwa ada sebuah kaitan antara stres akutik (satu akibat terlalu pesat) serta hingg untuk waktu yang

lansel dan sesi talk yang waktunya dalam bentuk loji dikenai rasa dan rekanan dalam serta kecerdasan untuk mendukung seseorang dan serangkaian jasman. Ini sebuah temuan yang penting karena kaum introver pada umumnya pula terhadap kebutuhan. Mempelajari suasana hati yang cukup tidak hanya mempermudah, tetapi juga mempermudah. Narasi yang tidak jelas adalah upaya manusia ini berlaku sama bagi kaum introver dan ekstrover.

Cad Chasten juga menyatakan bahwa kebutuhan kaum introver mencakupkan impresi bina yang lebih sekitar dengan kaum ekstrover. Inilah sebabnya banyak orang introver menganggap ketenangan di luar mempermudah, di samping juga memberikan energi "kehidupan dalam" mereka yang begitu aktif memberi mereka rangsangan yang cukup dan perhatian mereka tidak terhambat oleh dunia sekitar mereka. Ini memberi mereka lebih banyak ruang untuk memungkinkan dan mengalih pengalaman-pengalaman mereka. Ketenangan sosok introver berharga bagi sosok ekstrover karena ini mendukung mereka untuk memberikan perhatian kepada diri sendiri serta kebutuhan mereka sekaligus memicu mereka untuk berpikir sebelum berambil. Dengan demikian, ketenangan menciptakan ketenangan di luar jelas merupakan sebuah kebutuhan.

## Ketenangan di dalam

### Cara untuk mendapatkan pencerahan

Bagaimanapun, yang dimaksudkan ketenangan bukanlah sejata kritik dan penggoda ekstrovert. Sebagaimana diketahui oleh berbagai tradisi spiritual selama ratusan tahun, ketenangan adalah suatu-satuannya untuk mendapatkan pencerahan: terbiasa diri sendiri, orang lain, maupun kehidupan. Narasi, ali satu jalin ketenangan lama yang juga bisa dimulai di sini ketenangan di dalam, suatu kondisi yang memperbaiki perbaikan-perbaikan dalam diri.

## Meraih keterangan di dalam melalui meditasi

Ini ditampilkkan oleh orang-orang yang bermeditasi secara teratur studi-sudi menunjukkan (misalnya yang dilakukan oleh Andrew Newberg dan Eugene d'Aquili) berhasil menunjukkan hal ini. Pada orang-orang yang bermeditasi, bagian-bagian otak yang berhubungan dengan kognisi dan keterangan internal serta ketergantungan ciri-ciri fisik mereka seolah kira menjadi lebih aktif. Dengan lagi, ketika orang-orang bermeditasi, energi yang biasanya dialihkan ke bagian-bagian yang mengaktifkan agensi, dorongan untuk bersaing, atau perilaku materialis bisa berkurang secara signifikan.

### KETERHANGAN DI DALAM SAMA DENGAN PENCERAHAN, PANDANGAN YANG POSITIF TENTANG DUNIA, DAN KONSENTRASI.

Satu hasil penting yang lain merupakan khas bagi orang-orang pendidik meditasi meningkatkan kemampuan kita untuk membedakan gangguan besar dari gangguan kecil. Ini berarti fungsi keseluruhan otak akan menjadi lebih efisien karena dapat mengurangi jumlah aktivitas yang harus diproses dan oleh sebab itu bisa menghemat energi, di samping juga bisa membuat kita mampu berkoordinasi lebih baik pada ruang-ruang yang penting. Dengan kata lain, keterasam 4 dan 5 saling berhubungan: keterangan yang lebih besar mengandalkan konsentrasi yang lebih baik!

## Sukses melalui perpaduan kekuatan-kekuatan yang lebih baik

Energi yang lebih aktif dan konsentrasi yang lebih tinggi bukanlah seluruh konsentrasi. Dalam halnya tentang keterangannya, George Pusackik (2010) mengungkapkan apa yang terdengar seperti konsentrasi

si ini dengan seorang olahragawan profesional yang bijak dan sih nukirnya lebih rendah daripada laga dan yang suatu yang terjadi sejak berlatihnya. Olahragawan ini tetapi dapat mencapai prestasi jauh lebih banyak dalam kompetisi karena ia mempunyai menggunakan kreativitas, kekuatannya sejauh nilai dan dapat dengan cepat memanfaatkan atau menggunakan sumber energinya.

### KEKUATAN KONSENTRASI DAN KETENANGAN DI DALAM SALING-BERKAITAN.

Ketenangan di dalam masing-masing orang akan membuat mereka relaks, begitu juga dengan lingkungan sekitar mereka. Kooperasi sekitar mereka berbicara, mengarhl, joko, dan melakukan perencanaan merekan seluruh keterangannya ke dalam interaksi mereka dengan orang lain. Itu berarti jika mereka terlibat dalam perENCANAAN bersama, misalkan, atau bahkan dalam perENCANAAN sosial perENCANAAN yang pasca, situasi itu dapat dilihat tetapi memerlukan sejauh sesuai batas tertentu, atau yang memungkinkan tidak dapat diminimalkan.

### Kekuatan 6: Berpikir analitis

#### Menjaga jarak dari dunia luar

Orang-orang penulis tidak menegang mengatakan atau komitmen berpikir analitis tetapi banyak orang pendidik mencapai prestasi yang belum dalam bidang ini. Aliran pesan yang komunikasi dalam diri mereka mencapai karen inovator pada jarak yang lebih besar dari dirinya luar daripada ruman-ruman mereka yang olahraga: mereka cenderung dan memahami sejauh sejauh mereka, dan mereka juga cenderung lebih lama dan berpikir lebih cermat daripada para olahraga—dengan kata lain, mereka memiliki konsentrasi dan persistensi (kekuatan 1 dan 8).

## Dominasi otak kanan dan otak kiri

Ada juga kelempaan orang pemimpin yang cenderung berpikir melakukan analisis. Ini tipe yang seharusnya memperkenalkan sebuah pemahaman pada pertama kali disebutkan oleh Olsen Larrey dalam bukunya pada 2002 untuk menjelaskan perbedaan antara tipe-tipe inovator yang berbeda. Pada sekolah dasar kita masih punya inovator, akan ada bagian otak yang lebih mencengkam dibandingkan yang lain, yaitu bagian kiri atau bagian kanan serebral koreks. Itu sebabnya ada sebutan orang "otak kiri" dan orang "otak kanan". Koreks sebelah kanan adalah bagian yang mencengkam intuisi dan berpikir secara piktoral atau kreatif gambar, sementara koreks kiri berpikir dengan klasifikasi-klasifikasi mengolah kata, simbol, dan hubungan-hubungan logika. Berikut ini sebuah ringkasan yang akan membantu Anda mengetahui mana sisi yang dominan bagi Anda.



### Sisi dominan otak Anda

Koreks sebelah kiri	Koreks sebelah kanan
Mengalih-pikiran kreatif	Mengalih-pikiran ilir tulul
Mengolah dampak informasi	Mengolah dampak informasi
sebagai akhir	sebagai menciptakan pertumbuhan
Mengalih-pikiran	Mengalih-pikiran
dan kreativitas	dan kreativitas
Tempat berpikir logik dan penemuan	Tempat berpikir logik
masalah berdasarkan data	dan empatik
Mengolah angka, kuantitas,	Mengolah citra, pola, bentuk,
dan kuantitas	dan pengalih-pikiran
Berurusan dengan asal-asal halan	Berurusan dengan ekspresi artisik,
	misalkan dalam liturgi seni, musik,
	dan seni rupa
Mengolah informasi secara	Mengolah berbagai informasi pada waktu
kontinuasi (linear)	yang sama, dalam bentuk rangkaian

Umumnya terseluruh agak disynderhamonik: baik belahan otak sebelah kiri maupun kiri sama-sama terlibat dalam hampir semua aktivitas, tetapi tingkatan ini memperlihatkan fokus dasar untuk tipe aktivitas.

### Introver otak kanan

Orang-orang pendek dengan dominasi kortex sebelah kanan cenderung mengolah informasi secara subjektif dan intuitif, yang lebih baik dibutuhkan "sahabat" (gas feeling). Mereka sering mengalami bukan seni, bukannya teknik emosional dan pada orang-orang otak kiri, dan ahli dalam emosi-rasa. Dihandilah "orang-orang otak kiri" mereka ternyata lebih suka menangani situasi-situasi ketika mereka harus berinteraksi dengan beberapa orang sekaligus.

### Introver otak kiri

Orang-orang pendek dengan dominasi kortex sebelah kiri, menurut Olsen Letter, adalah pencipta rasa nyata mengembangkan stereotip introver: mereka hanya memerlukan sedikit kontak sosial dan cenderung berorientasi objek serta teori. Ini memungkinkan mereka menjadi jenak dan akhirnya sangat keras sifatnya—seolah-olah yang baik untuk berpikir analitis! Introver "otak kiri" mampu memproses pikiran maupun lingkungan mereka sepanjang hari cenderung membangun kemanisan dengan akal sehat, alih-alih terbawa emosi. Mereka lebih cepat kreatifitas dibandingkan umumnya sekaligus daripada saudara introver "otak kanan", dan cenderung akan mengalami masalah soal perasaan segera-segera. Mereka khasanya dikarenai kelelahan dalam berpikir analitis.

**KEKUATAN BERPIKER ANALITIS ADALAH SEBUAH BONUS YANG DIBERIKAN KHUSUSNYA KEPADA KAUM INTROVER "OTAK KIRI".**

## Keunggulan para pemikir analitis

Orang-orang yang berpikir secara analitis selalu mendekati segala hal dengan sikap kritis terhadap pada kegiatan mereka, membantingkari, dan berkelebihan. Mereka mampu menggali situasi-situasi kritisnya menjadi unsur-unsur pembentuknya dan menyusun karyanya, ketikaan menggunakan intuisi ini sebagai basis untuk membangun strategi-strategi mengenai apa yang harus mereka lakukan atau perbuat. Mereka juga tiba pada posisi-posisi yang tepat untuk perhitungan, pendekatan-pendekatan untuk mendapatkan solusi atau upaya-upaya yang diambil dengan cara yang sama. Para pemikir analitis adalah perencana-pesancara yang pasca dan cakap dalam mengolah bahan-bahan tersebut—bukti-bukti ketika informasi itu melibatkan banyak angka.

Kemampuan berpikir analitis merupakan kemampuan yang sangat berharga dalam bidang-bidang yang memerlukan informasi akurat, penyebarluaran teori, dan pengembangan warisan-warisan bumi—contohnya dalam bidang akademis dan dalam bidang lain di mana pencarian masalah menjadi sesuatu yang penting: kedokteran, IT, atau penanganan teknologi-teknologi yang berisiko.

## Menggunakan analisis yang teliti untuk menghindari rangsangan berlebihan

Analisis yang teliti juga berguna untuk mengungkap struktur pada situasi-situasi yang membantingkan, dan, sebaliknya—tertentu bagi para intolleran otak kiri—diperlukan untuk menghindari dari rangsangan yang berlebihan (dijelaskan sebagai horison 3 dalam buku seadalah ini). Apabila ada penelitian dalam sebuah rapat, para pemikir analitis dapat berpikir kepada diri mereka sendiri: informasi apa yang penting di sini? Siapa yang mewakili perbedaan ini? Yang pasti, siapa ini menyediakan jalur puncak di tengah-tengah banyaknya impresi yang begitu beranekaragam sekaligus memastikan salinitas jarak antara diri mereka dengan

situasi yang perlu dihadapi. Hal ini dapat mengintangi behan yang perlu dipriva, terutama bagi kaum inovator yang sangat sensitif.

## Kekuatan 7: Kemandirian

Kaum inovator berbeda dari kaum ekstrovert dalam satu hal yang sangat penting: mereka, sebagaimana kita lihat di Bab 1, tidak begitu bergantung pada tanggapan-tanggapan dari orang lain dan pada impresi-imprepsi dari sekitar mereka. Ini membuat mereka secara umum lebih mandiri atau independen.

### Senang sendirian

Kemandirian pada inovator khasiatnya tampak dari modalnya mereka menghabiskan waktu sendirian—dan juga dari kebutuhan mereka menyendiri untuk mengisi ulang batang-batang mereka. Orang-orang mandiri tidak begitu khawatir terhadap pujian orang lain, dan mereka menya lebih mudah mengatakan dan melakukan yang mereka suka berulang kali. (Ini warga barat tentu hanya berlaku untuk kaum inovator atau kreatif—lihat penjelasan untuk kategori 6—kerena mereka berakar secara lebih cenderung terhadap sekitar mereka.)

Akris inovator atau lagigris, Tidka Swistou, menyajikan contoh yang bagus dalam hal ini: ia memiliki dengan sifatnya sekaligus peran yang lebih tua dan memlikik diri kreatif dengannya, tetapi ia memiliki sebuah hubungan lain dengan sifatnya sentimen yang lebih muda dan berhala dalam wawancara bahwa perasaannya tentang kebahagiaan adalah tidak di ranjangnya sendiri selama empat bulan.

Maka kemandirian berarti kemandirian mencermati kebutuhan sendiri (self-sufficiency) dan kebutuhan hati-hati (inner freedom). Kemandirian mendekatkan kaum inovator terhadap jarak atas dan sendiri dan membuat keputusasa tanpa perlu cemas-cemas mencari dukungan dari orang lain. Secara bantuan, kemandirian dapat mengintangi keru-

puan konservasi serta menggarangi kemampuan hidup bersama orang lain dan bekerja dalam tim.

### Kemampuan untuk tidak memerlukan diri sendiri

Saya akhirnya menyadari apa yang mungkin merupakan bentuk tertinggi dari kemampuan: kemampuan untuk tidak memerlukan diri sendiri. Pada awalnya dengan keterbatasan yang munaf dan mandiri, seorang individu mungkin tidak akan diikuti oleh motif pribadi, ambisi, atau kebutuhan untuk mendapat pengakuan. Hal-hal lain juga penting: gairah besar masalah, hal-hal yang penting dan berharga (lokutan 2: penggunaan subpons) atau orang lain dan kebutuhan-kebutuhan mereka (lokutan 10: empati). Yang menarik adalah bahwa kemampuan untuk tidak memerlukan diri sendiri hanya dapat diperoleh dari rasa percaya diri yang akrab.

### Kekuatan 8: Kegigihan

#### Ketekunan yang diupayakan

Kekuatan atau kegigihan adalah konsistensi “berulang” dalam suatu situasi atau gagasan—bahkan ketika kesulitan tek terjang datang atau mengalami berbalik. Kualitas ini berbeda dari filosofi atau ketekunan berlebihan pada sesuatu (tinggi akur tetapi lagi ketika menimbang sulit habis); filosofi menuntukkan kualangnya fleksibilitas, yang berarti orang yang terkena tidak akan berulah dari posisinya ketika sedang berkonfrontasi. Kekuatan yang dimanfaatkan di sini pada dasarnya adalah berusaha mempertahankan kesabaran.

Orang pendiam juga tekun dalam bekerja: mereka lebih mungkin memusatkan fokus dengan gigih ketika berhadapan dengan masalah ketimbang orang-orang kebanyakan. Mereka pantang menyerah, sangat

keti-keti, dan tidak malah kehilangan kesempatan dibandingkan ketika ekstrim yang lebih malah memilih oleh orang yang berada di luar.

### Lebih banyak stamina untuk menjadi lebih kompeten

Kekuatannya ini memudahkan dalam peningkatan pencapaian dan juga sangat membantu memahami pengetahuan-pengetahuan dan kegiatan yang penting. Orang dengan kekuatan ini lebih mudah memanaskan kapan harus berada dalam suatu posisi dan kapasitas harus memadukan ruang untuk berpenerangan. Ini kekuatan yang mengantarkan ke jenjang akhir yang harus dapat diungkap oleh banyak orang ekstrim—dan ketika itu memerlukan sebuah jalan untuk memahami performa yang setinggi-tingginya: pakar psikologi penelitian, Anders Ericsson, menyimpulkan dari penelitian-penelitiannya bahwa latihan setara selama 10.000 jam diperlukan dalam suatu bidang tertentu untuk mencapai performa seorang ahli (dikutip dalam Cain, 2000).

### Marie Curie sebagai sebuah contoh

Sebuah contoh seorang untuk mengilustrasikan kekuatan adalah peraih dua penghargaan Nobel, Marie Curie (1867-1934; 1911-kinetik). Ia mengabdi di diri pada sains sejak sangat muda—meskipun kuras berhadapan dengan banyak hambatan. Ia tidak diterima di University of Warsaw, maka ia belajar di Paris. Ia memburu penelitian-penelitian awalnya dengan mengajar di sekolah khasus penyampuran, dan koperasi-penerimanya yang selaras dalam bidang radioaktivitas sering menghantui eksperimen nyamannya di dalam kelengahan ratas kota. Kegigihan, rasa takutnya sebuah pengetahuan yang penting untuk prestasi yang luar biasa.

## Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada bicara)

### Medium favorit kaum introver

Banyak orang rendah lelah akan berkomunikasi melalui tulisan—entah untuk diri sendiri (misalnya buku harian, buku nancara mingguan, proyek buku) atau dengan orang lain (misalnya SMS, email, surat, blog, media soial online). Banyak mereka menulis dalam pikiran dan memungkinkannya dalam kata-kata sebelum berkomunikasi. Menulis tampaknya menjadi medium yang baik untuk ungkapan dirinya. Selain itu, kegiatan menulis dapat diatur mengikuti irama perihal bahasa tulisis memperbaiki komunikasi yang berantai mereka tidak harus merangkanya berdasarkan tempo orang yang diajak bicara. Artinya, ketika orang menulis, mereka dapat melakukannya dengan irama mereka sendiri.

Jaringan-jaringan digital (misalnya Twitter, Facebook, serta forum online dan ruang mengobrol online) perlu dibaca dalam seta bahasa sendiri. Banyak orang perihal orang yang menghargai komunikasi ini karena komunikasi yang terjadi tidak dalam bentuk tulisan dan memungkinkan mereka mengajari dirak. Ada akhir menuliskan informasi lebih banyak tentang jaringan seperti itu dalam Bab 6.

### Keunggulan komunikasi tertulis

Ada banyak manfaat bagi orang-orang yang lebih suka menulis daripada berbicara dalam pekerjaan. Keterkata dapat dirombak dan ditingkatkan lebih cepat dalam sebuah e-mail daripada ketika bicara di telepon. Sebuah singkatan pwydik tertulis di internet menghindang resi bahasa semua anggota tim dapat melihat hal-hal yang perlu diketahui dan berkontribusi dalam memperbaiki apa pun yang mereka inginkan. Sebuah laporan kerjaan singkat tentang sasaran sasaran yang telah ditetapkan mungkin akan lebih berguna daripada sebuah laporan lisan

dalam ruang. Persepsi-persepsi dan ideasi-ideasi dalam sebuah kelempok juga dapat disesuaikan dengan keadaan bocor dan informasi-informasi tertulis yang singkat. Dengan cara itu, orang-orang pendiam yang menyukai buku-buku tertulis dapat memahami sebuah kelempok dengan lebih percaya diri: mereka telah menuliskan hal-hal yang mereka dan membuat catatan untuk mengingat semua itu.

Hanya ada satu syarat yang harus diperhatikan ketika konsolidasi tertulis: buku disesuaikan dengan situasi yang bersangkutan—jangan sampai digunakan untuk menghindari tekan pikiran secara langsung seputar

## Kekuatan 10: Empati

### Kekuatan intuitif

Orang-orang dengan empati cenderung menyesuaikan diri terhadap iklim: bocor mereka, dan ini mereka iklimas secara intutif, bukan bersifat-sifat strategi-strategi tertentu. Bocor mereka, melukiskan se-satu yang mereka tahu tentang lain tergolong—sehingga orang lain ini dapat memusatkan apa yang penting dan apa yang diperlukan oleh diri mereka sendiri—meskipun arah diblokir. Keterupaan untuk berpikir seolah-olah berada dalam pikiran orang lain ini juga disebut empati. Sosok introver atau karen yang sangat sensitif lebih mungkin memiliki kekuatan ini daripada sosok extrover atau kiri. Perbedaan terkait keduanya ini ditunjukkan dalam catatan untuk konsolidasi 10.

### Neuron-neuron cermin memungkinkan munculnya empati

Pada-pada seorang sebagai relasi menunjukkan bahwa yang memungkinkan empati adalah se-satu dalam otak manusia yang disebut "neuron cermin". Tentu saja, baik introver maupun extrover mempunyai re-

iron cemerit. Lalu, mengapa empati disebut sebuah kekuatan inovatif? Seperti dalam kekuatan 7, keruangan, perekatannya terletak pada kualitas khas kaum inovator: bedah dengan para ekstremis, mereka tidak terlalu meredupkan diri dengan atau pengaruh dari orang lain. Tidak begitu menjadi masalah bagi mereka apakah mereka dapat membandingkan diri dengan seseorang dalam hal status, atau apakah mereka senonoh atau sesukses orang lain. Sebaliknya, keberadaan anak perlu memperbaiki "wasi" dalam diri sendiri, yang dapat mereka manfaatkan sebagai sumber daya. Keterampilan dari orang lain ini—digabung dengan kecenderungan untuk membuat analisis dan pengagihan—memberi kaum inovator sejumlah cakupan untuk memberikan perhatian kepada orang lain, dengan sifat-sifat dan kebutuhan mereka. Selanjutnya, mereka dapat menggabungkan wawasan ini ketika berkomunikasi. Akhirnya, akhirnya point yang mereka raihkan dan ketika memajukan hal-hal mereka memperlakukan seseorang sebagai seseorang yang berharga.

### Membangun kepercayaan melalui empati

Empati diukur oleh sebuah indikator lain yang diciptakan pada orang-orang pendidik: sebuah kecenderungan untuk memberi perhatian kepada sekeliling mereka, juga untuk mengelih kesen-sesen yang diperlukuh. Orang-orang pendidik yang memiliki empati mewujudkan membangun kepercayaan dari orang lain. Jika mereka juga memiliki pengalaman dan substansi (kekuatan 3) dan menyapukan pendekar yang baik (kekuatan 4), mereka dapat menjadi teman dan kawan yang sangat berharga bagi orang lain—terutama bagi para ekstremis, yang merasa nyaman, diterima, dan tidak dihambur oleh mereka. Lagi pula, siapa pun yang ketika bernegosiasi mampu menunjukkan sikap arifitif (kekuatan 6) sekaligus empati tentunya akan membuat seseorang terpikat.

Orang yang memiliki empati juga mampu melihat alternatif krisis yang tersedia komodius menyerahkannya kepada massa massa diplomatis. Ini mampu mereka lakukan karena mereka tidak terikat pada kependirian sendiri, melainkan mampu melihat ke semua sis sekaligus mempertimbangkan aspek-aspek etik. Mereka tidak bahkan dudu tidak berpikir mengintari mereka. Orang-orang berempati hampir tidak pernah menimbulkan konflik karena mereka memberikan perhatian mereka kepada orang lain dan mencari solusi-solusi bersama mereka. Mereka juga tidak agresif—maka jelas bahwa bentuk bentuk sikap yang dapat ditimbangkan oleh perilaku agresif.

Kemampuan untuk berempati dapat berkaitan erat dengan sikap dan rasa sanggup yang berlebihan (lihat bantahan-bantahan 1 dan 2 dalam Huk. 1).

## Di mana letak kekuatan-kekuatan Anda?

### Menaksir kekuatan-kekuatan Anda sendiri

Orang-orang pendiam, sebagaimana telah disebutkan di awal bab ini, lebih mungkin menjadi kelewat kritis kepada diri sendiri dibanding menyadari dan menunjukkan kekuatan yang mereka miliki. Sekarang Anda telah mengidentifikasi kekuatan-kekuatan apa saja yang dimiliki oleh banyak orang introver. Siapakah Anda mengidentifikasi kekuatan-kekuatan Anda sendiri? Jangan khawatir jika Anda belum dapat mengetahuinya dengan pasti; ini wajar. Berikut adalah alir bantuan untuk menaksir kekuatan Anda seimbang tiga pertemuan berikut dimaksudkan untuk mendengar suara-suara kritis dalam diri Anda dan berupaya-anggap memahami Anda mengindari kekuatan apa saja yang Anda miliki.



## Tiga pertanyaan bagi Anda

1. Bayangkan seseorang yang ingin Anda teladani. Mana di antara kekuatan-kekuatan orang itu yang Anda hagumi secara khusus?
2. Bayangkan seseorang yang sangat Anda sukai dan hargai. Seandainya saya menyampaikan kepada orang ini di mana letak kekuatan Anda, apa kira-kira jawaban mereka?
3. Kekuatan-kekuatan apa yang Anda miliki? Masukkan jawaban-jawaban atas pertanyaan 1 dan 2 dalam daftar itu.

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Kekuatan 2: Pengusaan substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Bergairah analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Kegigihan

Kekuatan 9: Keberampilan mensukseskan

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan lain:

Kekuatan lain:

Kekuatan lain:

Saya:

cenderung bertipe otak kiri



cenderung bertipe otak kanan



Tiga kekuatan terbesar saya adalah:

1 —

2 —

3 —

### Sosok teladan sebagai tokoh identifikasi

Apakah Andi ingat siapa sosok Andi diminta mempertahankan kualitas-kualitas siap teladan Andi dari pertemuan 1 dan 2 ke dalam profil kekuatan Andi sendiri? Ini sebaiknya siap teladan adalah seorang tokoh identifikasi. Ketika sedang bersama memerlukan tokoh ini, kita tanpa sengaja mencari kualitas-kualitas yang penting dan berharga bagi kita sendiri. Seseorang yang menganggap penting status sosial tinggi dan kesuksesan finansial akan cenderung lebih memilih Rockefeller daripada Mother Teresa (yang kebetulan siap intuver sebagai teladan), sedangkan seseorang yang memilih sahabat akan memilih Einstein (seorang intuver keturunan Laki Goga (bukan intuver, memang sih, tetapi sepuh tahun...)). Artinya, ketanggungan besar Andi sendiri ingin memiliki kualitas-kualitas siap teladan itu, yang sih dehaja tetemu.

### Tumbuhkan kekuatan-kekuatan Anda

Pertahankan kekuatan-kekuatan Anda dan berbagilah dengan orang yang Anda temui. Langkah berikutnya adalah memberi perhatian secara spesifik pada kekuatan Anda—bagaimanapun pada akhirnya semua itu adalah modal utama Anda, pemahaman pribadi Anda. Psikolog

positif mengajukan Anda mengandalkan kekuatan-kekuatan sendiri mengembangkan kepribadian dan memfasilitasi orang itu. Berbagai tes dan sistem penilaian kepribadian seperti Strengths Finder atau Big Five profile juga mudah dengan mengidentifikasi kekuatan Anda. Anda akan mendapatkan jauh lebih banyak jika berkonsentrasi pada berbagai kekuatan ketimbang menghabiskan tenaga untuk memfasilitasi kekurangan-kekurangan Anda. Posisnya, jika Anda berfokus pada kekuatan, itu benar-benar memberikan apa yang menjalankan Anda seperti sikap dan pada yang Anda kuasai. Anda akan merasa lebih mudah memahami keseksian dan sekaligus merasa lebih atermek dibandingkan jika hanya dihukum mengajari kekuatan orang lain dengan cara memfasilitasi kekurangan-kekurangan Anda sendiri. Itu cara akan memberikan energi.



### Pertanyaan bagi Anda

Bayangkan kembali masa sekolah Anda.

1. Apa mata pelajaran yang paling sulit Anda kuasai?
2. Sejauh apa Anda mampu memperbaikinya dengan belajar dan berusaha yang sangat giat?
3. Sebaliknya, sejauh apa yang mampu Anda raih dengan waktu belajar dan usaha yang sama untuk mata pelajaran yang paling Anda kuasai?

**Menggunakan kekuatan-kekuatan Anda untuk berkomunikasi dengan lebih baik**

Banyak hal yang kita pelajari di sekolah ternyata bisa diterapkan dalam hal-hal yang tidak kita kuasai dan tidak kita nikmati akan berkontribusi besar bagi keberhasilan Anda. Maka, lebih baik Anda me-

ngembangkan kekuatan-kekuatan yang telah Anda identifikasi. Langkah pertama di sini adalah mencari tahu bagaimana Anda menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi Anda secara berdirektif ketika berkomunikasi. Jangan takut mempertanyakan kekuatan-kekuatan yang tidak Anda rasa sebagai tiga kekuatan utama, bahkan pada akhirnya yang kita bicarakan di sini adalah penilaian perkembangan Anda sehubungan dengan orang lain. Kekuatan-kekuatan yang ada memberi Anda sebuah contoh tentang seperti apa “peti harta karun” pribadi yang mungkin Anda miliki.



## Bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan Anda?

Kekuatan saya:	Saya dapat menggunakan kekuatan ini berurutan dengan orang lain	Saya dapat menggunakan kekuatan ini dengan baik khususnya dalam situasi berulang
Sifat-sifat:	Mengubah pembicaraan ke logikan yang lebih mendalam	Ketika saya mengalami kesulitan dengan baik, ketika suasana tetang dan sekitar

### Menjaga peti harta karun Anda sendiri

Sejauh yang Anda sudah mengenal diri sendiri secara jauh lebih baik. Rasa-rasa peti harta karun kekuatan-kekuatan Anda dengan baik sebaiknya dibuktikan sebelum berbicara dengan orang lain, dan ingatlah sebanyak mungkin apa yang dapat Anda sampaikan agar komunikasi berjalan lancar. Organisasikan berbagai situasi agar dapat berjalan dengan

realistis. Anda akan mendapatkan sesuatu yang menakjubkan—dijamin: dengan sangat mengagumkan! kekuatan-kekuatan “terpendam” Anda. Anda akan mengubah cara orang lain memperlakukan Anda, di samping juga membuat Anda dapat menggunakan kekuatan dan kepentingan Anda secara lebih sikap.



### Yang penting untuk dilihat

- Orang-orang introver memiliki kekuatan-kekuatan yang khas. Semua kekuatan ini akan membantu ketika berurusan dengan diri sendiri dan orang lain serta saat harus berhadapan dengan bentukan-funtisan yang sangat beragam.
- Kekuatan-kekuatan itu adalah: kewaspadaan, pengawas substansi, konsentrasi, mendengarkan, sikap tenang, berpikir analitis (untuk introver otak kiri), kemandirian, kegigihan, keberamplian mewlu, dan empati.
- Mengembangkan dan mengaplikasikan kekuatan-kekuatan pribadi akan meningkatkan komunikasi sekaligus memungkinkan kita hidup secara autentik.

## BAB 3

# KEBUTUHAN-KEBUTUHAN SOSOK INTROVER: HAMBATAN-HAMBATAN SOSOK INTROVER

### Sisi lain mata uang

Ini sebabnya ini kurang lebih kebutuhan dari ini buk sebaliknya, yang telah disinggurkan Anda mengenip "perihal harta karun" untuk komunikasi yang berbah daugarkan oleh seuk pendidik. Sama seperti tak ada cahaya yang tidak membutuhkan bayangan, tidak ada harta karun yang bisa didapatkan secara cuma-cuma. Tiap kebutuhan mempunyai sebuah sisi "berbalik" di baliknya. Jika otak seorang introver memiliki kebutuhan terinten, perihal ini bagian dari yang kurang berkembang. Sosial memiliki peran dalam perpengaruhannya sendiri yang dapat menghalangi komunikasi, atau bahkan merusaknya. Tidak ada orang yang sempurna.

Sebagai contoh, kemampuan melihat ke dalam diri sendiri yang dimiliki oleh orang-orang pendek adalah kekuatan yang berhubungan dengan konsentrasi, pengamatan substan, dan analisis—Anda bisa saja diperkembangkan dengan hal ini dan beberapa kekuatan lain di sisi Anda sendiri. Kebalikan dari kemampuan melihat ke dalam diri sendiri adalah kemampuan mendapatkan informasi dari orang lain, misalnya rasa pengaruh yang didapatkan dari kontak intensif dengan banyak orang—atau kemampuan untuk menunjukkan prestasi Anda sendiri di sisi yang tepat dan untuk menghadapi kritik secara aktif.

### Menyadari titik-titik rentan Anda sendiri

Isi-isu-isu seperti “kekeruhan” dan “hambatan” tidak pernah berhenti bergairah. Setiap orang pendek harus mengalami “titik-titik rentan” mereka sendiri karena dari titik-titik mereka dapat mengakali kebutuhan-kebutuhan khasus yang mereka miliki. Sebagai contoh, rasa pengaruh yang berlebihan memerlukan peringatan yang cermat atas sumber daya energi pribadi. Rasa takut berhadapan dengan kondisi memerlukan peringatan analitis terhadap situasi-situasi yang menyangkut. Dengan kata lain, hambatan-hambatan yang dihasilkan dalam bentuk kebutuhan merupakan tanda-tanda yang muncul untuk membangun konsistensi pribadi.

Bersama, seperti dalam bab sebelumnya, berikut ada empat unsur yang dilengkapi komentar-komentar pendek. Kali ini termasuk berbagai titik lemah dan kebutuhan yang membuat orang-orang pendek rentan terhadap situasi-situasi.



## **Ringkasanc hambatan-hambatan sosok Introver**

### **Hambatan 1: Rasa takut**

Kecenderungan diam dan ragu ketika berurusan dengan orang lain

### **Hambatan 2: Perhatian berlebihan terhadap detail**

Potongan-potongan informasi sendiri-sendiri menghalangi pandangan atau prioritas dan "gambaran utuh"

### **Hambatan 3: Rangsangan berlebihan**

Tuntutan berlebihan dari impresi yang terlalu banyak, terlalu bising, atau terlalu cepat

### **Hambatan 4: Sikap pasif**

Tidak ada rangsangan pribadi, stagnasi, kegigihan yang merugikan

### **Hambatan 5: Melerikan diri**

Menghindar dari berbagai situasi dan hal yang perlu dikerjakan

### **Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak**

Mengabaikan perasaan

### **Hambatan 7: Membohongi diri sendiri**

Menekan sifat-sifat dan kebutuhan-kebutuhan introver, atau menganggapnya sebagai hal yang negatif

### **Hambatan 8: Fiksasi**

Ketidakkuwesan dalam komunikasi

**Hambatan 9: Menghindari kontak**

**Menghindari orang lain**

**Hambatan 10: Menghindari konflik**

**Mengalah atau "menutup diri" dalam tekanan**

## **Hambatan 1: Rasa takut**

Rasa takut adalah rangsangan yang kuat dan berpaut di bagian otak yang memang berperan besar di bagian-bagian dalam, di sistem limbik, dan di amigdala, memper rangsangan itu mudah masuk ke dalam bawah sadar. Kita akan merasakan hambatan ini secara lebih terperinci karena rasa takut adalah perasaan yang mungkin paling sengit dan paling kuat menghantui Anda.

### **Rasa takut yang wajar dan yang tidak wajar**

Tidak semua rasa takut itu buruk. Apabila mencul dalam taraf wajar, rasa takut justru dapat mencegah kita melakukan hal-hal aneh, misalkan melarung dari papar kerupuk ke kelan puluhan tidak bisa berenang. Rasa takut juga melindungi kita dari risiko-risiko yang tidak dapat kita takut seorang diri, misalkan melompat dari suatu tempat tinggi dengan hanya sebuah karet gelang di pinggulnya bukalah sebagai perlindungan. Pada kiat, rasa takut adalah pembeda antara hidup jika tampil dalam taraf wajar. Sementara pesan yang disampaikan rasa takut sejauh logik: Jangan melakukan apa! Jangan bergerak! Jangan tampil terlalu mencolok! Dihari, jangan bersama! Jangan mengambil risiko! Ini semua sangat terlihat dalam sebuah rapat: banyak orang merasa takutnya.

## RAASA TAKUT YANG WAJAR BERSIFAT MELINDUNGI. RAASA TAKUT YANG TIDAK WAJAR BERSIFAT MENGHALANGI.

### Ketika rasa takut menjadi penghalang

Ini mengantar kita ke situasi yang tidak wajar, misalkan ketika rasa takut menyusup, menghalangi, bahkan membatasi Anda tak berdaya dan pasif-sungguh. Anda takut mengerjakan hal-hal yang sebenarnya penting dan berharga bagi Anda berpikir, misalnya, mengajukan usulan dalam rapat pleno di sebuah komunitas, atau menghadiri pembicaraan yang konfrontatif. Wajar saja, tentu saja begitu kata Anda. Pekerjaan sekolah introver dan ekstrovert sama-sama bisa merasakan kerakusan? Baru kali ini rasa takut adalah perbaikan manusia yang wajar? Jawabnya ya dan tidak. Di sana pihak, ya rasa takut adalah emosi yang merupakan bagian dari perlengkapan diri kita sebagai manusia dan itu alamiah oleh setiap orang. Di lain pihak, tidak: rasa takut adalah berpengaruh lebih pada kerumahasi bagi orang-orang yang berorientasi ke dalam daripada orang-orang yang berorientasi ke luar. Dengan kata lain, rasa takut cenderung memengaruhi sekolah introver berorientasi terhadap diri dengan orang lain lebih banyak; daripada dalam kasus sekolah ekstrovert. Sama dapat mengalihartikai tiga alasan untuk itu.

Pertama, dalam pembandingan dengan sekolah ekstrovert, pada sekolah tidak begitu memerlukan komunikasi luar dan lebih mengandalkan tanggungjawab diri dalam hal sedikit informasi tentang itu dalam Bab 11. Ohh sebut itu, perlu pun komunikasi tidak dapat menjadi alasan yang cukup menyadari untuk membangun introver menjadi ekstrovert. Itu berbeda bagi kaum ekstrovert: banyak yang berpikir orang lain sangat merencanakan mereka, dan ini berarti mereka dapat mengalami rasa takut sejauh lebih mudah.

Kedua, orang introvert seringkali lebih rentan terhadap rasa takut dibandingkan orang ekstrovert. Pasalnya, para introver sangat cekap berpikirlah: sejauh kesadaran, sekolah introver cenderung lebih sensitif

menggunakan teknik metode karena mereka mempunyai tingkat aktivitas internal lebih tinggi daripada anak ekstrovert. Rasa takut yang dimulai akan berlanjut lebih besar bagi metode.

Ketiga, ketika mereka selesai bekerja, terprogram untuk mengeluskan kelelahan (lihat Bab 1), yang mengandung rasa takut anak mereka mengenai risiko-risiko yang mungkin terjadi lebih cepat dan lebih jelas sehingga rasa takut lebih mudah terpicu. Apabila rasa takut sudah begitu kuat sampai mendekati, ini mengantarkan anak keadaan yang dapat menghambat anak perluhan secara penuh dalam menghadapi orang lain rasa takut.

## Menghadapi rasa takut secara langsung

### Mengatasi rasa takut dengan sengaja

Bagaimana cara Anda, sebagai seorang pendidik, mencegah supaya rasa takut tidak menghambat Anda dari mengerjakan hal-hal penting! Sebuah pertemuan besar, Anda akan melihat jawaban-jawaban yang bebas banteket dalam hal-hal berkaitannya, yang selalu dikaitkan dengan dengan sebuah situasi tertentu. Akan tetapi, secara mendalam ada satu hal yang berlaku dalam semua kasus: Anda dapat memulihkan manusia dengan bagian-bagian lain dalam diri Anda—bagian-bagian yang berhubungan dengan kesadaran. Semua senjata yang diperlukan di sini memerlukan satu hal yang sama: senjata strategi ini tidak memerlukan untuk menyiapkan banteket rasa takut Anda, malah sebaliknya!



### Mengatasi rasa takut: strategi-strategi umum

Fase pertama: menghadapi rasa takut dengan sadar.

Anak kecil sering takut pada momongan di kolong tempat tidur.

Fase pertama adalah terapi antimonsiter: adanya cahaya di pusat rasa takut (dengan kata lain, menyorotkan sebuah senter ke kelingking meja) akan membuat monsiter-monster itu menghilang—begitu juga sebagian besar rasa takut yang disebabkan.

*Fase kedua: perhatikan mengapa yang Anda ingin kerjakan itu penting—begitu penting sehingga Anda bersedia mengambil risiko meskipun takut.*

Langkah kedua ini berarti dengan sadar memberikan kekuasaan untuk mengambil keputusan kepada diri sendiri, dan menjauhkan kekuasaan itu dari rasa takut. Rasa takut dalam otak Anda paling takut dengan kegagalan. Di sini Anda membutuhkan melakukan sesuatu yang begitu berharga sehingga membenarkan bahwa dari kegagalan.

Ini cara terbaik untuk memperluas zona nyaman Anda: Anda menyadari rasa takut Anda, dan mengambil risiko-risiko berukur yang identik karena yang Anda tuju penting bagi Anda.

### Ucapkan rasa takut Anda keras-keras:

Hasilkan otomatis adalah menghilang kekuasaan Anda. Setiap perintah, kekuasaan pada akhirnya akan memicu suatu gangguan pada setiap otak, khususnya pada orang yang penderita. Jika Anda berhasil menggarukkan jahur-jahur otak yang sudah rusak yang membuat Anda berasksi secara otomatis, situasi itu memecahkan dan hasilnya bisa tidak memungkinkan. Maka dari itu, Anda harus menantukan setiap tindakan dengan sengaja. Saya sudah mengajarkan ujung-ujung yang belum lebih praktis dalam bukunya, *Lieskipi*. Isi bukunya bahwa apa pun yang terangkat dengan keras bahan ini takut akan mengusir rasa takut itu.

Cobalah katakan: "Aku takut memimpulkan cerita ini—kerena di antara yang hadir ada lawan-diamanku."

### Menulis lintasan-lintasan baru dalam pikiran

[M]ulai dari media pambang nontradisional, fasilitator ini adalah strategi terbaik: seret hal-hal yang terjadi di sekitar pikiran sader, mampu menyumbangkan kekuatan kepada pesan atau tujuan dalam otak (inteligensi). Jika Anda dapat mencatat dari sendiri empat hal-hal apa yang Anda takuti sebenarnya penting, Anda membantu otak Anda membuka jalan lintasan baru. Begitu lintasan-lintasan ini terbentuk, pesan rasa takut tidak lagi terlalu akif di bagian otak yang bersangkutan. Dalam kasus berikutnya, misalkan, ini dapat berarti bahwa Anda akan hanya mengelamai rasa takut tentang yang ringan, bukan saja kejadian yang berlebihan.

### Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian kepada detail

#### Memberi perhatian terlalu banyak pada tiap butir informasi

Banyak kaum intelektual cenderung melihat tiap butir informasi sebagai keseluruhan. Itu sebab dengan kemampuan analisis mereka yang terbatas, khususnya pada orang-orang rendah dengan otak kiri yang kuat (lihat penjelasan untuk ini di Bab 2 di bawah kekuatan 6). Analisis adalah kegiatan mengurai sesuatu yang besar menjadi bagian-bagian yang sepihak agar dapat diperiksa dengan cermat. Terlalu banyak perhatian kepada detail—yang disebut sebagai fragmentasi—adalah sisi lain rasa takut yang ini: para pengalih bisa tergeser dalam detail dan gagal membangun sebuah gerakan kesatuan. Gerakan tertentu apa pun yang sesuai adalah penting malah hilang.

Hambatan ini dapat berasal dalam beberapa situasi—misalnya, ketika seorang auditor sedang merencanakan sebuah kesatuan dalam sebuah re-

tuas. Namun, dalam konteks komunikasi, kecerobohan untuk terlalu memperbariskan detail seiring berarti bahwa seorang introver (misalkan ketika sedang terlibat dalam percakapan, debat, atau perundingan) akan sulit berkonsen pada hal kecil, alih-alih memberikan perhatian pada masalah keseluruhan atau pada apa yang dibatalkan oleh seorang peserta. Ketika dikombinasikan dengan perfolosianmu, perhatian berlebihan pada detail dapat dengan mudah mengintai ke manajemen mikro dan membuat seseorang mengendalikan situasi—dan kesempatan akan menimbulkan masalah bagi orang-orang yang memiliki tanggung jawab manajemen. Perhatian berlebihan pada detail juga dapat menjadi perangkap kondisi sedang merenggutkan cenderung ringan sebagai alat untuk berkomunikasi. Bab 6 akan menunjukkan apa saja yang dapat Anda perbaiki untuk menghindari ini.

### Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

#### Terlalu banyak—terlalu membuat stres

Rangsangan berlebihan mengandung arti bahwa sebuah situasi memakan energi Anda akibat terlalu banyak mengandung impasi beragam. Ini dapat terjadi ketika ada terlalu banyak impasi yang diwujudkan kepada Anda secara bersamaan. Namun, itu juga bisa karena lingkungan sekitar Anda sebusa biang—banyak orang pendiam pada terhadap kebiasaan dan jika tingkat kebiasaannya sangat tinggi mereka akan kehilangan konsentrasi (ingkar biang 3) dan kehilangan relaksasi mereka (ingkar biang 5).

#### Terlalu cepat—terlalu membuat stres

Situasi yang terlalu terburu-buru juga dapat menyebabkan rangsangan berlebihan—misalkan, jika situasi menuntut keputusan dibuat dengan

cepat setelah itu ada orang yang berbicara lebih cepat daripada kamu atau menyalahkan bahasa tubuh tidak sabar (mergentik-mergentik jauh atau tidak, bolak-balik merengguk jauh). Rangangan berkelahiran dalam berbicara pun akan menyebabkan orang pendiam lemah, dan itu dapat menjadi penghalang berbicara sedang berhadapan dengan orang lain. Dengan demikian, sosialisasi dapat menciptakan sifat yang membahayakan. Ini sebabnya banyak sekali masyarakat mengelola jadwal sosialisasi serta mencari acara yang akan mereka hadiri secara cermat sekali.

Jika mengalami rangangan berkelahiran, orang pendiam berisiko menjadi pasif (bambutan 4), ingin menghindar atau lebur (bambutan 5), dan condong menghindari kontak sosial (bambutan 9), di mana semuanya menghalangi komunikasi. Adanya rekanan dalam sebuah perdebatan, adalah banyak infersi yang harus diolah dalam sebuah peristiwa sosial, perdebatan agresif yang bising, atau para teman yang resah dalam acara seminar dapat mementahkan sebagian besar perisipan dan juga memengaruhi diri sendiri yang bisa dicemburui karena individu yang bersangkutan terlalu lemah.

## Mencari sumber energi—menentukan masa istirahat

### Masa istirahat untuk mengisi baterai

Andi adalah tipe bahru orang-orang pendiam tidak mengisi baterai dengan cara sama seperti rekan-rekan mereka yang ekstravert. Meskipun memerlukan ketenteraan, seiring menghindari dan melakukannya peremang-an guna mendapatkan kembali energi mereka. Selain itu, mereka juga menggunakan energi yang relatif lebih kompleks ketika berkomunikasi dengan orang lain—terlebih dalam peristiwa yang kurang atau dalam situasi yang sangat emosional seperti ketika menghadapi konflik dan kalah berinteraksi dengan keluarga-keluarganya besar. Hari normal yang dimulai dengan “perubahan-perubahan cepat” dapat dengan mudah menguras

energi seorang introvert. Perilaku-penyalahgunaan ini meliputi interupsi, telepon, orang luar, atau bahkan anak-anak kecil dengan kelakuan mereka yang merugikan dan gakik.

Siapa pun yang memahami hal ini juga tentu tahu bahwa bagi orang penulis, masa kerja adalah kebutuhan utama yang tidak dapat diabaikan. Apabila tidak serupa berstruktur karena terlalu sibuk, akibatnya akan cukup besar risiko introvert yang pekerjaan untuk mempersiapkan diri menghadapi fase "tanpa abay" jika energi yang tersisa terlalu banyak. Mereka juga akan jadi mudah berpacu-pacu berdiskusi—dan menghindari dugaan ke arah-acara sosial, karena itu sering terlalu melelahkan untuk didekati tanpa disertai istirahat yang memadai.

Orang lain—yang tidak selalu dapat memahami perihal kesendirian bagi penulis—akan melihat penulis seorang itu sebagai tanda bahwa orang yang bersangkutan tidak mau berpacu, memproduksikan, atau sedang mencari hiburan. Dalam konteks profesional, orang-orang yang perlu memahami diri disebut sebagai seorang yang tidak dapat didekati, tidak mau menaiki diri bergabung, atau bahkan memiliki masalah teknikal. Jelas, ini juga dapat berpengaruh terhadap kinerja...

### Cara-cara untuk memulihkan energi

Jika orang penulis terus mengingkarai kebutuhan menyendiri mereka, mereka akan kehabisan tenaga. Dalam kasus pulang rumah, mereka akan menghabiskan bantuan atau kelelahan orang dan anak yang masih sangat risipitas terhadap energi berlebihan sejauh terpantau mereka memiliki tinggi pernafasan anak. Jangan itu terjadi! Anda akan bisa menghindari masalah-masalah ini jika Anda mengakui bahwa Anda memerlukan masa istirahat. Anda akan memerlukan strategi-strategi yang penting penting di sini. Strategi-strategi itu dengan segera dibutuh sangat umum dalam hal ini. Anda akan memerlukan bantuan yang konkret dalam hal-hal yang membutuhkan risisng-rising perihal secara khusus.



## Manajemen energi: strategi-strategi umum

1. Analisis situasi dan orang macam apa yang terutama menguras energi Anda.

Sebisa mungkin, hentikan membuat perjanjian dan perjumpaan yang menguras energi. Selalu rencanakan masa istirahat sejak awal ketika Anda menghadapi situasi yang menegangkan atau rapat dengan orang-orang yang berpotensi memicu ketegangan.

2. Pastikan Anda mendapatkan jeda secara teratur, idealnya setiap hari (sekurangnya setengah jam), setiap bulan (setengah hari) dan setiap tahun (satu akhir pekan atau sepekan penuh).

Aktivitas yang Anda pilih sebagai jeda tidak harus sangat berbeda dari aktivitas sehari-hari Anda yang penting adalah Anda dapat tegak kembali. Gunakan masa istirahat Anda untuk mengerjakan sesuatu yang sungguh Anda sukai: malammu, membaca, memotret, berjalan-jalan, menyusun teori-teori, memperhatikan burung-burung beterbang, tidur siang, bermeditasi, mengisi teka-teki... Atau apa pun yang Anda sukai!

3. Kombinasi olahraga dan istirahat.

Cari tahu gerakan macam apa yang memberi Anda sejumlah energi dan gerakan apa yang justru menguras energi Anda. Banyak orang pendiam menyukai olahraga yang memungkinkan mereka bisa mengambil istirahat pendek sambil tetap melakukannya kegiatan itu, misalnya hiking, berlari, bersepeda, berenang, yoga, atau Pilates. Anda akan menemukan saran-saran saya seputar olahraga bagi kaum introver dalam Bab 4.

## Hambatan 4: Sikap pasif

### Beda antara tenang dan pasif

Tenang adalah sifatmu yang baik, sedangkan pasif tidak begitu baik. Faktanya, ada perbedaan yang sangat penting antara kedua istilah ini: tenang tidak makna negatif, dibutuh untuk keberadaan. Itu sebaliknya merupakan sikap basis awalmu yang memungkinkan orang berkenanmu dan melakukannya sesuai dengan sengaja. Namun, sikap pasif menunjukkan sebuah unsur pernyangkalan. Orang pasif tidak berusaha mengambil inisiatif dan memerlukan tanggangan. Mereka hanya berpasang tangan dan meranggo—tanpa kekuatan, pasrah, atau kaku terhadap gerangan—dalam situasi apa pun yang mereka hadapi dan memilih untuk melanjutkan penderitaan mereka, misalnya ketika mereka bosan atau terjebak dalam hubungan tidak sehat, bukannya berusaha mengubah situasi.

### Melantangkan suara Anda

Volumen suara dapat mengindikasikan kelembutan banyak suatu peristiwa bincara dengan lebih, dengan kata lain volumen bicara mereka rendah dan lamanya tanpa perasaan. Suara yang lembut dan pelan menimbulkan kesan berwibawa dan berstatus tinggi, sebaliknya diketahui beterang. Namun, bicara yang terlalu depresi atau terlalu berbaris, lembut, dan lamanya tanpa perasaan tidak akan memberikan pengaruh yang cukup ketika kita mencoba berkomunikasi. Bicara yang terlalu rendah mungkin akan mengatakan "Saya sekelu bersah." Namun, begitu tidak tergantung banyak orang lain (terutama para dosenmu) ketika mendengarnya: mereka mungkin tahu apa pun yang dikatakan, tidak meresponsinya dengan serius, atau mendengarkan dengan tidak saksama.

**SUARA YANG LIRIH DAN TIDAK TEGAS DAPAT MERUSAK  
PENGARUH KATA-KATA YANG DIUCAPKAN—TIDAK PEDULI  
BETAPA CERDAS ATAU PENTING ISINYA.**

**Jangan tidak meranggapi ketika diserang**

Orang yang lebih suka diam ketika diserang juga termasuk orang yang pasif—mereka berulang tidak berulang apa pun akan memperbaiki situasi. Akan tetapi, perbaikan macam ini jarang terjadi. Sebaliknya, siapa pun yang membiarkan orang lain menjalih keharusan pribadi mereka sama saja dengan menggantung orang lain terus melakukannya.

Karena, siap pasif sebenarnya masuk akal. Oleh sebab itu, keputusasaan mereka wajar bagi orang-orang pendidik siap itu untuknya sendiri, sebab mereka menghindari tinggangan berlebihan (Chattman 11) dan karena itu dapat menjadi sasaran laju bantuan energi bagi para intrusor. Dalam kasus poling buruk, misi menghentui orang seperti ini dapat mengantarkan ke kehidupan yang hampa tanpa prioritas. Semenjak orang-orang lain berada, orang-orang pasif condong mengjadi sasaran akibat siksaan keputusasaan atau gejolak diperlakukan, meski mereka dihindari. Semenjara orang lain memerlukan pengasuhan, orang pasif hanya bergerak ketika disaruh—atau mereka hanya menunggu. Ini sama tidak menguntungkannya buk tanpa kaser maupun untuk hubungan pribadi, di samping juga tidak memberikan kepuasan pribadi. Orang-orang yang membudakkan orang lain mengeliru hidup mereka akan kehilangan perasaan bahwa mereka mampu merencanakan dan mengendalikan hidup mereka sendiri. Betapa malas hingga yang harus diberi! Aduh akan merencanakan strategi-strategi untuk mengatasi sikap pasif dalam Bob & Cina membutuh catu membangun komik.

**Sosok introver memerlukan waktu untuk merenung**

Ada lagi kesalahan yang penting untuk dibahas. Karena orang-orang pendidik sering menilaikan segalanya dengan cermat sebalik

merka menghindari sesuatu (pada kejadian 1, penggunaan sabun-sabun), merka dengan mudahnya digandeng sebagai orang positif, bahkan meskipun sebaliknya tidak. Padahal, para intrower memerlukan waktu lebih banyak untuk menciptakan impresi dan informasi yang mereka perlukan. Karena eksterior pada otaknya tidak senang ketika harus menanggung beban untuk mendapatkan jawaban dalam percakapan, maka mereka akan tetap tetap ketika mereka tidak lagi membutuhkan jawaban dari lawan bicaranya. Sebagai akibatnya, merka akan sampai ke kesimpulan, entah salah atau tidak: orang-orang yang intrower pasti positif. Ini tidak benar. Konsistensinya, para intrower berpikir, mempertimbangkan, dan mempertimbangkan sekitar di pikiran mereka—tidak terbatas oleh orang lain. Apabila Anda sedang bicara di telepon atau rapat maka langsung dan Anda memerlukan waktu untuk berpikir, sangatlah hal itu seharusnya singkat. Berikut ini beberapa contoh:



### Beberapa kalimat contoh untuk mendapatkan waktu untuk berpikir

"Tolong beri saya waktu untuk berpikir sejenak."

"Ya, saya mengerti ini mendesak. Saya akan menghubungi Anda segera mungkin."

"Anda menempatkan saya di posisi yang sulit. Menurut Anda sendiri bagaimana?"

"Tunggu sebentar, ben saya sedikit waktu."

"Bisakah saya menelpon balik beberapa saat lagi?"

"Saya akan menghubungi Anda lagi setelah mempertimbangkannya. Bagaimana kalau besok pagi?"

Demikian Anda menepati apa yang Anda sampaikan ke lawan bisu. Kali ini kalau nali membuat Anda waktu untuk berpikir, sebagi itu juga membuat Anda bisa memenuhi janji buat jawaban Anda, sampaikan isi pikiran Anda—dan terwujudkan pengaruhnya atas manusia dan kemanusiaan analisis Anda!

### Hambatan 5: Melerikan diri

Tidak seperti sikap pasif, melerikan diri adalah sebuah sikap yang aktif—tetapi sepanjinya ini mengantar ke arah yang kejauhan. Lari berarti menghindari atau mundur. Sebuah sikap bisa menjadi terlalu monoton-monoton—seperti dalam kosa-kata pasif (hambatan 4) sikap menganggur yang berlebihan (hambatan 3), sebagi nali pada hal-hal lain yang dapat merusak propertiannya. Dengan lari, orang yang bersangkutan merasa pengalihan perhatian atau menghindar dengan melakukan aktivitas yang kerang merentahkan atau penggi ke tempat lain. Langkah ini dapat mengurangi kecerdasan, tetapi di saat yang bersamaan juga menghalangi seseorang mencapai pencapaian. Ini disebut sebagai evikrasian—pada keadaanangan untuk memandu. Sesorang bisa berusaha mengurangi kecerdasan seseorang, buas berbicara di depan seseorang dengan merusakkan perasaannya. Misalnya, Anda bisa lari mundur memberi tahu dengan atasan Anda untuk membicarakan kresakan nali dengan diri bukan dengan pekerjaan yang harus dilaksanakan.

Terkadang, lari adalah sebuah sikap pribum untuk mempertahankan energi yang masih ada. Namun, itu juga dapat mencegah orang yang bersangkutan berinovasi secara aktif dan memah tujuan-tujuannya. Ini karena nali tidak ada konsistensi adalah kekuatan yang berada di balik belakang, memblokir konsistensi yang bermakna. Harga yang harus dibayar dalam hal ini juga sangat mempersiapkan pidato di momen rendahnya seseorang membuat nali, khususnya bagi orang rendah yang menghargai waktu untuk berpikir. Dan, ketika orang pendek rendah merasa merasa kerenkan gai, ada orang lain yang mendapatkan...

## Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Mencari solusi dari berbagai situasi tidak hal yang baik. Banyak orang pendiam adalah penikir cerebrum, manuanya merah hal-hal besar karena kelelahan-kelengahan mereka, seperti pengaruh substans, ketenangan, dan ketetapan pikir berpikir analitis.

### Sisi buruk berpikir

Terlalu mengandalkan otak sebagai hambatan mengantarkan aspek berpikir yang bisa jadi negatif kebutuhan itu menjadi masalah karena pikiran memerlukan akhir ke emosi dan menghalangi emosi. Banyak orang pendiam membarati was-was mereka dengan cara ini dengan memberi perhatian terhadap sifat kepribadian dan terlalu banyak pada diri sendiri mereka. Terlalu mengandalkan otak juga bisa mengakibatkan ketika berinteraksi dengan orang lain yang selalu mengandalkan pikiran mengabalkan diri emosional sesama mereka, tidak berusaha masuk ke dalam diri emosional mereka sendiri, dan menganggap diri pada tahap ketika sedang berpikir pikiran.

### Jangan memehahkan faktor hubungan

Kommunikasi juga memerlukan konsistensi negosiasi. Bahkan di tempat kerja, aspek emosional ketika sedang berpikir pikiran juga tetap sangat penting. Perbedaan dalam hasilnya sebagai hasil dari konsistensi yang terbangun, entah itu dalam negosiasi atau dalam rapat, ketika mengambil sambut saran siang atau berbicara-bincang dalam kelempeng kecil dengan rekan kerja. Ada banyak penelitian komunikasi yang menunjukkan bahwa perbedaan faktor dalam komunikasi berwujud sebesar 20 persen dan 80 persen yang lain terdiri atas perbedaan simpul-simpul emosi dan cara tipe peserta sedang berbicara-bincang.

Persalah! Anda menuntaskan bahwa waktu menggunakan otak adalah salah satu hambatan diri budi Anda! Anda akan memperbaikinya di

lalu Bab 7, yang membahas cara berwacana yang cerdas, apa yang harus Anda lakukan agar buku ini tidak menghalangi jalan Anda.

## Hambatan 7: Membahangi diri sendiri

### Ketika kebutuhan-kebutuhan sengaja ditekan

Ini hambatan yang spesial. Ini adalah tentang perasaan seorang inovator terhadap dirinya sekitar mereka. Dalam kasus ini, membahangi diri sendiri (*self-deception*)—atau pernyataan diri (*self-delusion*)—berarti nasib pendidik condong menekan kebutuhan khasus dan buku-buku mereka, atau setidaknya memandang semua itu secara negatif. Ini terjadi khususnya ketika kaum inovator hidup di antara orang-orang yang sebagian besar eksintrovert. Sejak awal, ini mungkin dipengaruhi oleh budaya,ambil contoh di Amerika Serikat, tempat banyak orang menunjukkan karakter eksintrovert dalam konteks sosial. Dalam budaya yang biasing dan berorientasi ke luar, orang-orang pendidik bisa beophile, cenderung bingung atau tidak langsung, bahkan ada “sesuatu yang salah” pada diri mereka. Banyak kali ini sebuah kebutuhan buku tentang kepribadian inovator diterbitkan di Amerika Serikat.

### Terasing dari diri sendiri atau terasing dari orang lain

Selain itu, membahangi diri atau pernyataan diri dapat terjadi ketika mereka yang sehatan mempunyai minatnya dalam kebutuhan atau di antara rekan-rekan kerja yang pernah dengar orang eksintrovert. Dalam situasi seperti itu, sejak sejak berisiko mengalami dorongan, sebagaimana ditunjukkan oleh Laarie Helges (2008) dalam bukunya pertama, mereka cenderung mengingkar diri secara sosial—dengan kata lain, dari orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat membuat mereka menghindari kontak sampai ke tingkat yang sangat parah (bantahan 9), dan ini akan

dibahas lebih lanjut di akhir bab ini. Kedua, mereka menjadi tersinggung dari diri sendiri. Inilah yang disebut dengan perwirangkutan diri.

### ORANG PENDIAH YANG HEMANDANG (INTROVERSI) MEREKA SEBAGAI PENYIMPANGAN DARI DUNIA SEKITAR BERISIKO MENGALAMI PENGASINGAN SOSIAL, ATAU PENGASINGAN DARI DIRI SENDIRI.

Menimbang diri sendiri juga tampak dalam berbagai manifestasi dan kepuasan-puasannya. Umumnya, perilaku ekstrover menjadi pola yang diimpi oleh para fleksi-introver (diseangkan dalam Bab 1) ketika mereka tidak bukan penimbang diri sendiri. Meski tetap akan menangkap kesan bahwa mereka tidak dapat menanggalkan perilaku khas ekstrover ini secara penuh dan tidak hati-hati tidak menyalahgunakan sebagai sebuah perangkat yang positif. Perwirangkutan dan situasi ini menghubungkan mereka dari menyalah dan memberikan perhatian kepada kebutuhan kebutuhan introver mereka sendiri. Begitupun, para fleksi-introver tetaplah seorang introver. Meski, mereka sering bergaul dengan orang-orang seperti kaum ekstrover, walaupun hanya sampai dengan tertentu...

## Hambatan 8: Fiksasi

### Ketika kegigihan membuat kaku

Fiksasi adalah bentuk kaku dari kegigihan dan itu dapat menghambat kreativitas. Banyak orang pendiam yang berhadapan dengan kreativitas ini merasa tidak nyaman jika mereka harus membangun kebiasaan mereka—misalkan, jika mereka harus bekerja pada waktu-waktu yang tidak ketentuan atau berhadapan dengan kondisi-kondisi yang tidak biasa dalam perjalanan hidup. Fiksasi dapat muncul dalam bentuk sikap nampak perenggan ketika orang pendiam mengambil sikap kaku dan lebih tenang kepada detail secara berlebihan, sebagaimana gambaran kesetiahan.

## Fleksibilitas diperlukan dalam negosiasi

Dalam situasi-situasi yang membutuhkan fleksibilitas—dalam negosiasi, misalnya—fleksi dapat menghambur Anda menurunkan kriteria dalam keputusan, pendekatan-pendekatan terhadap solusi, dan kebutuhan-kebutuhan orang lain. Bah 7 akan memperbaikkan cara berpikir dalam situasi-situasi seperti ini.

## Fleksi adalah strategi menghemat energi

Seperi kharabatan-kharabatan lain dalam Bah ini, fleksi adalah strategi menghemat energi. Sesuatu yang nyaris selalu berhadapan dengan cara yang sama biasanya memiliki sifat-sifat internal yang akan menghalaukan alternatif-alternatif lain yang ada. Pada periksa dan mudah mengambil alih pemborosan keputusan secara sekuat.

## Kemungkinan ritual dalam kehidupan sehari-hari

Norman, tidak semua ritual negatif. Bisa juga dapat bermandat dalam kerentikan: memberi kita bentuk secara nyata dan meyakinkan diri kita-siapa kita, siapa keraguan. Sebuah contoh sehari-hari. Anda memperkenalkan diri orang yang baru-baru pertama berdiskusi dengan Anda dalam konteks profesional. Anda akan memastikan ini lebih mudah dan memungkinkan dengan lebih percaya diri sendiri yang Anda tuju.

1. sifat yang Anda perkenalkan terlebih dahulu (pihak yang tidak terlalu penting ke pihak yang lebih penting), dan
2. informasi menarik apa yang dapat Anda sebutkan selain nama dan gelar agar percakapan bisa lebih menarik—barangkali menulis surat-kisi kali yang sama (misalnya menenton di bisbol, menenton tingu), pelajaran yang sama (misalnya mengajar atau manajemen pendidikan ihmis), atau sebuah informasi buku yang positif tentang

seolah seorang yang diperkenalkan (misalnya perkenalan yang harus diterima atau jalan-jalan bantuan).

## Bersikap fleksibel tergantung situasi

Ritual-ritual seperti memperkenalkan orang lain membuat hidup tidak terlalu susah. Ritual-ritual itu menaruh pengalaman dalam berinteraksi dengan orang lain dan membentuk basis yang stabil, sehingga Anda dapat berkonsentrasi pada hal-hal lain. Akan berbeda jika "otopilot" menghindarkan keberadaan Anda dalam berinteraksi dengan orang lain, sesuatu yang penting dalam situasi-situasi informal.

Orang-orang yang selalu bersikap dengan cara sama (misalnya terdiam atau terus membahas detail) ketika merespons respon negatif teman (misalnya saat mendapat bantahan ketika sedang berargumen) menghalangi komunikasi yang sukces. Itu juga membuat makna-makna mereka masih diolah oleh orang lain—termasuk orang-orang yang ingin melawan mereka. Yang lebih parah lagi adalah hanya yang harus dibuat oleh suatu perihal untuk bisa merasa mereka menghindari hal-hal yang manusia manusia sendiri seharusnya menghapus kepercayaan untuk mengelola sebuah situasi secara produktif dan dengan pertimbangan ke semua faktor yang penting.

## Hambatan 9: Menghindari kontak

### Alasan-alasan untuk menghindari kontak

Orang-orang pendidik biasanya lebih suka memperbaiki sedikit remaja daripada ketimbang berpikir tentang suasana sehat dan kerukunan. Ini akan manusia. Namun, sebaliknya mereka dalam skala introver-ekstrovert, sebaliknya. Banyak pola kecenderungan seuk berintrover untuk menghindari orang banyak karena merasa mereka itu terlalu melelahkan atau

menyampaikan. Dalam situasi bisa terjadi masalah. Orang-orang yang menghindari kontak sama saja dengan merawang diri sendiri dari dunia luar dan menghindari orang lain. Mereka akan merasa puas jika dapat membatalkan kegiatan-kegiatan rumah mereka sendiri (bahaya rambahan, olahraga—lihat halaman 8). Ada berbagai-macam alasan untuk itu: orang yang dilindungi merasa sulit, seseorang yang sedang dilarang melalui kontak itu merasa belum, atau sebab pendekar itu seolah sedih dengan kemandirian.

### Menghindari isolasi

Pendekaran ini menghindari atau sebab pendekar berusaha masuk ke dalam sebuah situasi ekstrem: nilai isolasi sosial. Mereka tentingkir dengan sendirinya, dengan segerah pindah dari dunia mereka. Akibatnya: rasa-rasa-rasa yang penting serta koneksi-koneksi dari orang lain hilang dari kehidupan profesional dan kehidupan pribadi mereka. Mereka akan mengalami kesulitan jika harus bekerja sama atau berkoordinasi dengan orang lain—tidak peduli apakah aktivitas itu adalah merencanakan liburan bersama keluarga atau mempersiapkan sebuah pesta di tempat kerja. Orang lain dengan cepat menganggap upaya menghindari kontak itu agak aneh.

Contoh alih menghindari kontak yang klasik adalah suami istri yang yang mencari perlindungan di berbagai tempat bekerja-selain. Dia lebih memilih memperbaiki pendekar atau memilih model kereta api daripada menghadapinya. Aturan yang struktural membatasi perilaku seseorang dalam sebuah rumah bisa memisahkannya ke sebuah sudut dengan pendekar sebagai sebuah alibi untuk lari dari berinteraksi dengan barok orang dan khasiatnya diri seseorang untuk menghindari oleh reman-reman atau anak buahnya.

## Lari dan menghindari konflik

Perbedaan inderikan dan Orientasi SI dengan menghindari konflik adalah inparanya. Orang yang terdirikan dari akan menghindari dan lari-lari yang sebenarnya diketahui atau dimengerti mereka dengan merasa-rasa dan malah mengerjakan hal lain. Namun, orang yang menghindari konflik benar-benar tidak terlibat dengan orang-orang yang memangnya berposisi menyulitkan. Ini dapat memperlakukan aktivitas yang sangat tidak menyenangkan untuk hubungan-hubungan antarpribadi, khususnya konflik digabungkan dengan hambaran berikutnya, takut mengalami konflik.

Sosok introver yang tetapnya secara sosial (ditemukan pada hambaran SI) bisa terbiasa menghindari konflik: mereka merasa tidak dipahami dan ditolak oleh orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat berpengaruh secara signifikan pada keseimbangan: dalam kasus-kasus ekstrim, sosok introver yang menghindari konflik dapat menjadi penyandang yang pernah mengalami kebencian dan sentimen setiap orang lain.

## Hambatan 10: Menghindari konflik

### Apakah kaum introver lebih cinta damai?

Ada satu detail menarik yang berulang-ulang dimunculkan dalam literatur tentang orang-orang penyidik: bahwa ketika mereka masih muda, sosok introver terkena lebih jauh terhadap konflik daripada sosok ekstrim. Apakah mereka lebih cinta damai? Atau lebih mampu menjalin komunikasi? Memangnya, pernyataan ini salah hal lain.

### Mengapa sosok introver menghindari konflik

Konflik adalah bagian dalam hubungan antarmanusiawi karena kita memiliki kepribadian, pasien, cinta-cita, dan bukan khasan yang berbeda

bela satu sama lain. Konflik terjadi di manapun, tetapi kebanyakan orang masih merasa mengingat konflik adalah pekerjaan yang sulit: berbicara tentang konflik memakan banyak waktu, relatif merepotkan, dan hasil akhirnya sulit diprediksi. Oleh sebab itu, kebanyakan orang merasa konflik hanya lebih dibencarkan jika hasil akhirnya dimulai dengan energi yang diminimalkan. Di sini, pribadi ekstrovert dan introvert tetap mempunyai cara yang berbeda dalam melihatkan evaluasi kebanyakan work introvert lebih caya berpendapat bahwa konflik itu terlalu merepotkan. Selain itu, mereka juga khawatir konflik ini di sekitar topik nasional konflik akan drastis mudah lepas kendali. Ini mewujudkan bahwa resiko takut (hierarki 1) mempunyai peran dalam perubahan konflik. Akhirnya, bagi work ekstrovert yang berwawasan ke luar, harga untuk investasi energi dalam situasi yang sama tidak begitu tinggi sehingga mereka lebih suka mengeluspuskan segala bentuk ketidakpastian yang mereka rasakan.

Masing-masing sikap memilki keunggulan tersendiri: ketika bekerja keras untuk menghadapi konflik, work ekstrovert dapat tampil melebih-lebih diri dalam posisi karir-kara syahduan work introvert akan menghindar dan jadi sulit tidak karena tema menitikkan konflik yang tidak ingin mereka hadapi tetapi tetap sangat membebani mereka.

Dalam Bab 7, contoh dalam negosiasi akan menunjukkan gambaran konkret tentang bagaimana Anda dapat menangani konflik-konflik secara konstruktif ketika konflik-konflik ini muncul akibat adanya perbedaan kepentingan.

## Apa hambatan-hambatan pribadi Anda?

### Mengukur hambatan-hambatan Anda sendiri

Jika pada bab sebelumnya Anda mendapat kekuatan-kekuatan apa yang Anda miliki, sekarang kita melakukannya hal yang sama pada hambatan-

hambatan Anda. Perlu, Anda perlu mengenali hambatan-hambatan yang Anda miliki. Anda miliki.



## Pertanyaan-pertanyaan kami untuk Anda

Manakah di antara hambatan-hambatan introver yang telah Anda baca dalam bab ini yang berlaku untuk Anda?

Hambatan 1: Rasa takut

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian terhadap detail

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Hambatan 4: Sikap pasif

Hambatan 5: Melarikan diri

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Hambatan 7: Membahangi diri sendiri

Hambatan 8: Fiksasi

Hambatan 9: Menghindari kontak

Hambatan 10: Menghindari konflik

Tiga hambatan terbesar saya adalah:

1.

2.

3.

## Menyimpulkan kebutuhan-kebutuhan Anda dari hambatan-hambatan yang Anda hadapi

Sekarang mari coba lengkap lebih lanjut dengan memperbaiki pengertian akan hambatan pribadi sebagai dasar untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan Anda. Anda bisa mengambil hambatan apa saja yang mungkin Anda miliki serta konsekuensinya bagi Anda. Konsekuensi pertama yang mungkin muncul dari hambatan ini—dan bagaimana Anda dapat memperbaiki kebutuhan ini. Pada akhirnya tentu saja berapa waktu tenang untuk mendekati pertanyaan-pertanyaan ini. Saya kembali memberi Anda sebuah contoh seperti Anda dapat melihat akan seperti apa dalam Anda.



### Apa kebutuhan-kebutuhan Anda?

Hambatan saya	Saya terutama menyadari nya dalam situasi-situasi ini—dengan akibat-akibat berikut:	Ini menunjukkan kepada saya bahwa saya memiliki kebutuhan ini—dan ini yang dapat saya perbaiki untuk mengatasinya:
Rangsangan berlebihan	Pada acara-acara sosial tertentu banyak orang, biasanya yang terlalu banyak. Akibat: sistem yang membuat saya berusaha menghindari acara-acara seperti ini.	Saya lebih suka berbicara dengan satu orang di tempat yang tenang. Di masa mendatang saya dapat merencanakan diapa yang lebih saya ajak bicara—dan barangkali ajak berjemu. Dan saya juga dapat mencari “sudut-sudut yang tenang”

## Hambatan-hambatan sebagai tonggak pemandu kebutuhan-kebutuhan

Lainnya di kebutuhan sebaliknya telah membantu Anda untuk terus mengembangkan pencerahan diri Anda dan Anda jadi tidak lebih banyak terhadang kebutuhan-kebutuhan Anda dalam keadaan konsisten. Maka, dengan cara sama seperti ketika Anda dapat menggunakan "peti harta karun" kekuatan-kekuatan, Anda juga harus menggunakan hambatan-hambatan Anda sebagai tonggak-tonggak pemandu untuk mendukung Anda ke arah yang akan membantu Anda mencapai tujuan ketika berurusan dengan orang lain. Banyak sekali manusia memerlukan bantuan kekuatan dan hambatan mereka saling berhubungan. Sebagai contoh, konsistensi di sisi yang kuat dapat memiliki sisi lemah dalam bentuk ketakutan atau menghindari konflik sebagai hambatan. Sikap hari-hari dan rasa rasa tidak di sisi dan satu konflik. Begitu pula dengan ketertutup dan sikap pasti, konservatif dan terbatas menyenggakkan hasil. Perhatikan catatan-catatan Anda untuk hubunganmu sekarang bagaimana Anda melihat hubungan-hubungan antara dua kategori kandungan ini?



### Pertanyaan lain bagi Anda

Manakah di antara kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan Anda yang berkesan saling berhubungan?

1. .... dan ....
2. .... dan ....
3. .... dan ....

Pembelajaran selanjutnya dalam buku ini akan lebih konkret: hal ini merupakan adakah membenarkan cara Anda berurusan dengan orang lain sehingga

Anda dapat memanfaatkan berbagai kekuatan dan tidak mengabaikan kebutuhan Anda. Pernara, kita akan membahas lingkungan-lingkungan pribadi dan profesional Anda.



### Yang penting untuk diingat

- Sama seperti kekuatan-kekuatan lepas yang mereka miliki, kaum introver juga memiliki hambatan-hambatan khas. Semua itu penting untuk diketahui agar tidak melemahkan atau mengacaukan hidup Anda sebaliknya.
- Pada saat yang sama, hambatan-hambatan orang senada adalah tonggak pertahanan yang baik untuk menunjukkan kebutuhan mereka.
- Hambatan-hambatan di sini adalah: rasa takut, perhatian berlebihan terhadap detail, rasa cemas berlebihan, sikap pasif, melaikan diri, terlalu mengandalkan otak, membongong diri sendiri, fikusi, menghindari kontak, dan menghindari konflik.

# **BAGIAN II**

---

**Bagaimana cara memiliki  
kehidupan pribadi yang bahagia  
dan sukses secara profesional**



## BAB 4

# RUMAH SAYA ADALAH ISTANA SAYA: MEMBENTUK RUANG PRIBADI ANDA

Christine adalah seorang analis di sebuah perusahaan internasional. Pada usia 34 tahun, ia telah memilki posisi yang besar: ia memiliki koleksi barang barang yang cukup besar. ia dihargai karena kreativitas dan, berkat kreativitasnya, ia dianggap tidak tergantikan di departemennya.

Christine mengeluhkan segala yang ia miliki ke dalam pekerjaannya. Sisi berdaya, ketika ia gelang ketja, hanya kucing peliharaannyalah yang merunggu kehadirannya. Kadang-kadang, ia berteriak dengan beberapa orang tertentu petunjuk untuk bersepeda atau minum kopi.

Terakhir oleh Christine bahwa mempunyai pasangan mungkin merugikan, tetapi, sebagai anak pendidik, ia cenderung mencari seorang aktif. Sedangkan kebutuhan sehari-hari, ia ingin beranak, dan ia jauh termotivasi untuk keluar atau bergabung dalam aktivitas sosial. Sekalau ia berlari-jalur ke sana-sana perjodohan online, tetapi ia tidak

berhempat banyak—lagi pula, di internet banyak orang yang tidak dapat dipercaya. Seluruhnya merelayang dari halaman ke halaman membangun diri—misalkan di media sosial yang ingin sejajar posisi pasangannya. Misalnya seperti misalkan ke serupaan posisi konseling. Kondisi demikian, belum tentu ini ini makin terpikir tentang betapa sukarunya menjalani hidup berpasangan seorang yang memiliki minat sama dengannya—seorang yang mengalihpaparnya penting.

## Lingkaran sosial bagian dalam

### Sosok introver di antara keluarga dan teman-teman

Bahkan seandainya kita membatasi diri pada teman buka ini—komunikasi—lebih-lebihnya prihati adalah bidang yang bisa sekali untuk dikelola. Ada banyak buku bagus tentang hidup sebagai perempuan lapang, sebagai pasangan, dan tentang hidup berkeluarga. Buku ini akan berfokus dengan bagaimana interaksi dengan keluarga dan teman dari perspektif orang introver. Pertama, ada interaksi dengan pasangan (kalau ini yang berlaku). Ada pula subbab yang dikhususkan bagi orang lajang, dan sebuah subbab yang mendekati dengan kognitif pola dalam kebutuhan antara anak introver dan anak ekstrovert, yang juga memberikan strategi-strategi agar dapat menjadi orangtua yang penyayang dan mampu membesarkan kedua tipe anak dengan cepat. Andai disarankan membaca bagian-bagian yang relevan dengan kehidupan. Andai saat ini!

### Hidup dengan dan tanpa pasangan

Orang-orang yang hidup dengan pasangan dan orang-orang yang hidup tanpa pasangan—entah kawan pilhan atau bukan—menghadapi tantangan yang berbeda. Kedua cara hidup itu mengalami kesulitan dan kesulitan itu sendiri sendiri; dan ini bisa tidak bisa juga harus dihadapi

oleh orang-orang perdiman. Hidup bersama pasangan lebih mudah dibandingkan bersama hal-hal lebih dalam hal-hal lain. Terutama hidup dengan seseorang yang memanggil Anda penting, yang memahami Anda, dan yang memahami Anda melakukannya hal-hal baru akan sangat mempengaruhi. Di sisi lain, hidup bisa sangat melelahkan jika pasangan Anda memiliki kebutuhan-kebutuhan yang berbeda dari kebutuhan Anda, yang dalam pemahaman dapat membuat Anda kelelahan sebagian besar waktu untuk diri sendiri. Pada akhirnya halaman ini selanjutnya, kita akan bicara tentang kedua gaya hidup itu—tetapi, ketika akan mulai dengan memahami hal-hal yang ada di tengah-tengah kebutuhannya, mencari seorang pasangan, seorang yang bagi Christine sejauh ini muluknya.

## Menemukan seorang pasangan

**Apa yang akan Anda perlukan untuk investasi dalam hal inti energi?**

Mencari pasangan, bagi banyak wanita intuisif, adalah tantangan yang sangat besar, begitu juga bagi Christine. Bagaimanapun, untuk melakukannya Anda dibutuhkan mengambil inisiatif dan membuat langkah pertama, pergi ke luar untuk bertemu dengan orang-orang yang belum akhir dan bersih mengenal mereka secara lebih baik. Ini memerlukan energi, dan itu juga berarti Anda harus bersih mengelih pasangan itu. Bagaimanapun, jika Anda telah memahami bahwa hidup Anda akan lebih baik jika hidup bersama pasangan, ada hal-hal yang Anda mengambil langkah ini agar bisa sampai ke kehadiran yang Anda inginkan. Jika Anda dalam situasi ini, saya akan mengajak Anda untuk melakukannya sejauh apa pun hasilnya, tidak akan membuat Anda ngeri memulikannya dengan cerita-cerita yang tersedia, dan setelah itu memulihkan—mencuci pasah Anda sendiri!

## Pasangan intrower atau ekstrower?

Jika Anda mencari seseorang untuk diajak hidup bersama, ada sebuah pertimbangan penting yang harus dipahami sebagai seseorang pendidik: pasangan intrower apa yang lebih tepat bagi Anda—seorang intrower atau ekstrower?

Anda mungkin menanggapi dengan mengatakan bahwa karakter seseorang lebih penting daripada posisi mereka pada kontinum. Itu benar sekali. Dan, tentunya, hubungan dengan tipe orang yang mana pun berpeluang untuk sukses—tetapi dengan cara-cara yang berbeda.

### Tertarik kepada yang berlawanan

Sebagai pasangan, seseorang ekstrower sering ditanggap menarik oleh para intrower. Seperti dicermati oleh Carl Gustav Jung, kita cenderung tertarik pada orang yang berbeda berhadapan dengan diri kita—dan itu berlaku bagi seseorang intrower maupun ekstrower. Pada pasangan bahwa kita memiliki pasangan yang berbeda dari kita sendiri, bahwa kita “melengkapi” pasangan kita dan mereka membuat kita suka. Seseorang maskulin dan seseorang sangat feminin, tipe impulsif dan tipe perakir, si cantik dan si cerdas, tipe hebat dan tipe penyendiri jika Anda melihat ke sekeliling dalam hidup Anda sendiri, Anda akan menemukan dua orang dengan kepribadian sangat berbeda yang merupakan suami-istri.

### Ekstrower dan intrower saling melengkapi

Madah intik melihat riwayat seseorang ekstrower mungkin menarik bagi seorang intrower. Ekstrower dengan mudahnya dapat mengajak hal-hal yang otomatis sulit bagi seseorang pendidik, misalnya untuk berikan sambutan dalam sebuah acara keluarga, mengambil inisiatif dalam perencanaan acara-acara sosial, serta ketika harus berterima kasih atau mengajukan protes kepada manager taksi. Para ahli diagnostik yang

menegaskan. Indikator Tipe Myers-Briggs pernah mengajukan bahwa pasangan harus berbeda dalam sebagian mangkin aspek kepribadian mereka—termasuk dalam hal inovasi dan ekstraversion.

## Orang-orang yang serupa juga bisa bersatu

Sekarang perasaan tidak berubah. Studi-studi baru menunjukkan bahwa ketintigan juga bisa menjadi daya tarik. Dalam banyak hubungan yang sehat, pasangan memiliki kesamaan dalam hal kecerdasan, latar belakang sosial, pendidikan, dan karier profesional mereka. Bagaimanapun, ketintigan kebiasaan-kebiasaan dalam hal hubungan dengan orang lain dan dalam cara menghabiskan masa suntai dapat pulu merubah seorang lebih merusak dan lebih mudah didekati. Anda akan merasa lebih nyaman dengan orang yang “satu poli” dengan Anda.

Jadi, jelas mudah bahwa seseorang inovator yang perduli dan serius juga bisa merencanakan seorang pasangan. Sisi positif dalam hal ini adalah bahwa, jika Anda seorang seorang pencari pasangan, Anda dapat memulikannya dengan tenang bagaimana Anda berhasil terhadap seorang ekstraversion dan inovator? Kualitas kualitas apa yang membuat Anda menyerangkannya pada sesaatnya, dan apa yang membuat Anda akan menyadarkan atau bahkan tidak menarik? Apa yang Anda harapkan dari pertemuan-pertemuan Anda dengan seorang? Namun, sebelum itu, kita harus berhadapan dengan faktor berikut circa bersama, yang disebutkan oleh seorang sebelum ketemu atau Anda—seseorang yang berkaitan dengan citasi dan inovasi. Anda dapat merencanakan, mengandalkan, dan memulikannya yang Anda inginkan—itu bagian dari proses—tetapi, pada akhirnya, pasangan yang Anda pilih mangkin sepeserabu berbeda dari yang ada dalam benak Anda. Dan, lagi pula, bagaimana itu sesuatu yang baik?

## Mencari pasangan: memanfaatkan kekuatan-kuatan *Andal*

Apakah Anda ingat rangkuman kekuatan-kuatan khas untuk inovator dalam Bab 2? Saya tampilan lagi di bawah ini: sebuah rangkuman tentang semua kekuatan inovator—dan bagaimana Anda dapat memanfaatkannya dalam tugas untuk mencari pasangan hidup.

### Kasus Christine

Christine memilih strategi tradisional. Karena keterbatasan sumbernya pada cara online, ia mencari sebuah ikatan di sebuah situs kuber tingkat yang terpercaya. Dengan terlebih dahulu mencari tahu kualitas kualitas seseorang yang paling penting dari seorang pasangan begini, ia juga mengantik sebuah buku jodoh. Ia juga mulai menghadiri sebuah lokakarya yang dapat mengajari seseorang yang sudah lama sekali menjadi seorang inovator moralis novel kriminal. Seperti tahu bahwa bananya mungkin akan mempertemukannya dengan seorang....

### Hidup bersama pasangan

#### Hubungan sebagai sebuah tantangan

Keharusan seseorang ingin memulai hubungan. Meskipun demikian, hubungan setara masih negara-negara industri Barat memperoleh angka persentase sekitar 50 persen—dan angka itu harus mencerminkan jumlah hubungan yang putus di antara orang-orang yang menikah. Statistik yang seolah ada mengungkapkan bahwa di Eropa dan di banyak bagian dunia lain, pernikahan menurun secara konsisten. Ada banyak sekali unsur tertentu cara mengelola hubungan. Kendati demikian, kebutuhan bertemu tentang orang inovator dan ekstrovert dengan cara ker-

memiliki dan kebutuhan-kebutuhan mereka yang berbeda. mungkin tidak kabar kita realai dengan mencari jas kantinen yang menarungkinan. Bagaimana agar hubungan antara seorang introver dan ekstrover dapat berjalan? Dan sebaliknya, apa yang mungkin harus saling diwariskan oleh pasangan yang sama-sama introver?



Jika Anda mempunyai pasangan, apakah pasangan Anda introver atau ekstrover?

Jika Anda tidak yakin, gunakan pengujian dan pembahasan dalam Bab 1.

Isi seorang...

Kualitas dan kebutuhan khasusnya adalah: .....

## Hubungan introver-ekstrover

### Ketika pasangan saling melengkapi

Dalam skenario ini, seorang lelaki hidup dalam dunia yang berbeda. Begitu fase pertama yang romantis telah berlalu, segera muncul jalinan berbasis kedua dunia itu. Tipe orang memiliki nilai, peran, karakter, bakat, dan ciri-ciri kependidikan yang berbeda—yakni hal-hal yang membuat seseorang memiliki orientasi ekstrover atau introver. Perbedaan-perbedaan yang terjadi akhirnya malah yang berbeda ini menarik—dan dunia digabungkan menjadi lebih dari sebuah dunia. Sering kali, salah satu pasangan akan mampu mengurangkan hal-hal yang dianggap suah oleh teman hidupnya, oleh sebab itu menjadikan kehidupan dua orang yang berpasangan itu lebih mudah. Anggara pasangan yang ekstrover, misalkan, akan merasa lebih mudah merencanakan, memilih, dan mempertahankan kehidupan sosial pasangan tersebut.

Sebagaimana contoh, seorang perempuan ekstrover mungkin membuat (atau mendukung) pasangan laki-lakiya yang turun ke pasir, dan, begitu pasangan itu ada di pasir, mungkin ia mengasahkan agak pasangannya tidak diburuk sendirian, dan menyatakan diri ke dalam kegiatan-kegiatannya. Sebaliknya, sebagaimana orang-orang pasangan yang pendiam, ia mungkin memisahkan diri merasa pegangan ketenangan, merasa nyaman dalam keseharian sendiri, dan memisahkan dirinya dari suasana dan kenyamanan, seperti sebuah bukit pasir di lau yang bergerak.

### Perbedaan bisa sangat melelahkan

Pihak laki-laki yang ada di antara introver dan ekstrover bisa bertemu dengan perbedaan yang ada di antara introvert dan ekstrovert bisa bertemu dengan perbedaan yang ada di antara introvert dan ekstrovert. Perbedaan-perbedaan dalam pengalaman, kebutuhan, dan gagasan sering kali dapat meminimalisir pertengkaran dan mengurangi ke situasi yang tidak seimbang dalam skenario real. Pihak perempuan—sebagaimana aragogy yang ekstrover—lalu mengelakkan semua waktu dan energi sekitar upaya mempertahankan komisi sosial. Di pihak perempuan, ia harus selalu mendampingi pasangannya, walaupun sebagai anak yang ekstrover, dia tentunya lebih senang jika dapat menghabiskan dengan banyak orang yang berbeda tanpa harus memikirkan dan bermaksud melibatkan suaminya dalam perbaikan. Di pihak laki-laki, ia merasakan bahwa hidup dengan teman yang ekstrover mengalihkanya sulit untuk merenungkan diri, sementara dia sesekali tidak melakukan aktivitas

**PERBEDAAN ANTARA PASANGAN INTROVER DAN EKSTROVER DAPAT MENJADI ANCAMAN TERHADAP SUATU HUBUNGAN, ATAU MENJADIKANNYA LEBIH KAYA.**

## Kebutuhan-kebutuhan yang berorientasi

Ketika suami introver dan ekstrovert hidup bersama, karenanya berakibatlah satu perbedaan yang tak bisa dihindarkan mengenai kebutuhan mereka sebagai pasangan. Pasangan yang introver cenderung merasa dihargai-hargai, dihormati, dipahami secara teliti, atau mengalami tekanan. Pasangan ekstrovert mungkin merasa pasangannya yang introver lemah, tidak peduli, sebaliknya penerus, atau sebaliknya pasif, yang pada gilirannya mungkin membulokan dengan negatif pada perasaan dan bantuan dari pasangan yang introver. Selain itu, anggata ekstrovert mungkin menginginkan sang pasangan lebih banyak dan lebih banyak sosial yang lebih dari dibandingkan pasangan mereka. Mereka mungkin juga merasa terbalik secara emosional karena metode tidak menarik kauli sebagian sebagian yang mereka hadirkan.

Pasangan-pasangan introver, sebaliknya, metode lebih nyaman dalam sebuah hubungan ketika mereka tidak harus terus-terusan menunjukkan kauli sebagian atau intisif.

Dalam hal kontonflik, anggata pasangan introver dan ekstrovert sering mempunyai pendapat berbeda soal keceptian dan toleransi yang tepat antara bantuan pihaknya, mereka mungkin juga akan memiliki perbedaan sikap terhadap konflik dan konflik. Yang mungkin terkuras terlalu banyak, terlalu keras, terlalu lemah, atau sebaliknya cepat bagi seorang suami yang introver mungkin terkuras sebaliknya cara interaksi yang normal bagi sang istri yang ekstrovert. Sebaliknya yang mungkin berpasrah dengan metode pasangan pendamanya yang lebih sukai metode diri ketika metode bantuan pendapat, bukan metode penyelesaikan masalah yang ada. Bisa jadi manusia berbagai macam terdapat kesamaan, ketika suami ekstrovert cenderung lebih bersifat bantuan bantuan pribadi daripada suami introver.

## Landasan untuk saling menghormati

Terlepas dari semua itu, orang inovator dan ekstremis masih bisa hidup bersama dan merikamai kominan yang sangat saling memperkuat, dengan syarat mereka mempredikikan sesuatu yang mereka pelukai. Harnig Hassen (2008) sebagai kunci kominan sukses: sikap hormat. Dalam kehidupan bersama, sikap hormat, lebih dari yang lain, memberikan pengakuan akan diri kita kebutuhan manusia sendiri dan kebutuhan pasangan mereka.



### Dua kunci menuju komitmen yang sukses

1. Mengakui kebutuhan Anda sendiri  
Anda hanya akan bisa menerima kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda jika Anda juga mengetahui dan menghormati kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri.
2. Mengakui kebutuhan pasangan Anda  
Mengakui adanya perbedaan kebutuhan-kebutuhan dan pandangan dengan pasangan Anda. Kenyataan ini sepenuhnya terpisah dari perasaan-perasaan yang Anda bagi satu sama lain.

## Keuntungan dari memiliki kebutuhan-kebutuhan berbeda

Mengandalkan bahwa Anda dan pasangan memiliki kebutuhan yang berbeda adalah hal normal. Lagi pula, setiap orang memang berbeda. Terserupa adalah bagaimana Anda memenuhi diri & membangun perbedaan-perbedaan Anda.

Bersama-sama, Anda dan pasangan menciptakan sebuah tim. Tiap tim mendukung masing dari anggotanya yang memiliki kebutuhan

dan keterperpanas berbeda. Oleh sebab itu, Anda harus mencermati kearifan diri dari sifat-sifat kebutuhan yang berbeda dalam suatu hubungan.

Sebagai contoh, sifat-sifat pasangan yang ekstrover:

- Memiliki energi dan gagasan-gagasan baru yang berlimpah untuk diwariskan kepada Anda dan hubungan Anda
- Memiliki keterperpanas memunculkan kegembiraan dan rasa senang—yang membebaskan Anda—yang bisa sangat membebaskan
- Memiliki kebutuhan-kebutuhan terkait komunikasi yang dapat Anda manfaatkan ketika menghadapi krisis-krisis sebagai contoh, percakapan yang fleksibel (lihat kunciwatan 8: fleksibel) atau penyelesaian konflik yang konstruktif (lihat kunciwatan 10: keunggulan menghindari konflik).

**Komunikasi yang baik dengan pasangan yang ekstrover**

Demi kepentingan anggota pasangan introver yang berhubungan dengan sifat ekstrover (lagi pula, buku ini ditulis untuk Anda!) berikut ini diberi strategi komunikasi yang paling penting untuk berinteraksi dengan pasangan ekstrover.



### Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan ekstrover

#### 1. Dalam percakapan:

- Langsung ke sasaran, ungkapkan pikiran Anda dengan jelas dan singkat. Kualitas-kualitas penquissian substanti (kekuatan 2) dan kemampuan berpikir analitis (kekuatan 6) yang Anda miliki akan memudahkan Anda melakukan hal ini.

- Ketika berbicara, usahakan cukup keras dan jelas. Jika Anda berbicara terlalu lemah atau bernada monoton, pasangan Anda mungkin tidak mendengar yang Anda katakan atau meremehkan tingkat kepedulian Anda.
- Apabila cara bicara pasangan Anda yang terlalu cepat mengganggu Anda, mintalah padanya untuk berbicara lebih pelan atau mengulang yang ia katakan.
- Anda bisa memperlambat jalaninya percakapan. Anda juga harus siap mengatakan bahwa Anda memerlukan waktu berpikir—sebelum membuat sebuah keputusan penting yang akan berpengaruh terhadap masa depan bersama Anda, misalnya.
- Tunjukkan bahwa Anda memahami masalah pasangan Anda. Mendengar aktif (kekuatan 4) dan berpikir analitis (kekuatan 6) serta kepikiran (kekuatan 10) akan membantu Anda dalam hal ini.
- Sebelum melakukan diskusi penting apa pun, catat hal-hal paling signifikan yang ingin Anda bahas nanti (kekuatan 9).
- Belajarlah mengenali perasaan-perasaan yang disampaikan oleh orang lain (tersinggung, bosan, frustrasi, takut,...). Ada baiknya belajar memahami “bahasa” orang lain, terutama ketika Anda sendiri memiliki cara mengungkapkan diri yang berbeda.
- Anda juga harus mengungkapkan perasaan Anda sendiri, entah itu rasa nyaman atau tidak nyaman. Ini meliputi mengungkapkan rasa sayang secara rutin!
- Komunikasikan kebutuhan Anda dan tanyakanlah apa kebutuhan pasangan Anda. Anda harus menganggap

keduanya sama-sama penting. Tunjukkan bahwa Anda paham pasangan Anda merasa kesulitan dalam beberapa hal (begitu pula bila Anda merasakan beberapa hal sulit bagi Anda). Idealnya, Anda berdua akan bisa tertawa soal ini....

## 2. Ketika Anda hidup bersama

- Waspada! kebutuhan-kebutuhan Anda dan atur hidup Anda sesuai dengan hal itu. Anda juga harus memberi pasangan Anda ruang yang cukup untuk hidup dengan cara yang memenuhi kebutuhan mereka sendiri.
- Rencanakan segalanya bersama-sama—liburan, acara khusus, dan acara keseharian—agar acara-acara itu sesuai dengan Anda berdua.
- Usahakan Anda memiliki cukup banyak kesempatan untuk menyendiri, dan komunikasikan kebutuhan Anda untuk menyendiri dari waktu ke waktu. Anda harus menyampaikan alasannya dengan jelas: "Saya hanya ingin menjauh—saya cuma memerlukan waktu untuk saya sendiri." Miscalah pengertian dari pasangan Anda.
- Hormati introversi dan ekstroversi sebagai kualitas-kualitas pribadi. Lagi pula, Anda tahu bahwa kedua kegribadian itu sama-sama mengandung kekuatan maupun kelemahan.
- Hargai berbagai hal yang mampu dikerjakan secara lebih baik dan mudah oleh pasangan Anda. Berterimakasih kepada mereka atas hal-hal yang ia kerjakan bagi Anda: mengenalkan ke orang luar, menyampaikan keluhan, atau semacam itu.

## Memberi ruang yang cukup bagi seseorang lain

Dalam hubungan inti-sensori-seseorang sendiri, seseorang merasa senang dengan cara apa saja seseorang yang ekstroversi memperbariskan seseorang yang berbeda kepada seseorang yang yang si berbicara. Yang seseorangnya adalah mencari tahu tentang kebutuhan seseorang—juga menyadari bahwa perbedaan kebutuhan dalam hubungan adalah hal wajar. Selain perjalanan narasi rangka kunci, kunci relasi belajar silang memberi ruang kepada seseorang lain: seseorang seseorang membutuhkan waktu bersosialisasi dengan seorang-seorang lain klubnya, selera, mengerjakan proyek, dan waktu untuk berkreativitas serta bersiklus-siklus kembali dan yang lebih banyak dibandingkan seseorang. Oh, dan ia juga suka mendengar radio atau televisi begitu masuk rumah. Seseorang memerlukan lebih banyak waktu untuk mendekati seseorang seorang dan sepi, lebih banyak waktu untuk sendirian dan, di atas semua itu, waktu untuk memperbaiki kegagalan yang berlebihan.

Secara berulang, kunci merumuskan cara-cara hidup bersama, terlepas dari seseorang dan posisi kunci yang berbeda pada kontinuum inti-sensori-sensori. Waktu yang kunci habiskan bersama-sama seseorang menunjukkan kunci mempunyai selera humor yang memungkinkan kunci terpisah tentang diri sendiri dan seseorang lain. Pada, tentu saja, kondisi dan orang bisa menjadi serupa! Yang tidak kurang penting, tetapi ada hal-hal yang bisa kunci rekrut bersama-sama, hal-hal yang membutuhkan seseorang seseorang bahagia—misalnya seseorang melati yang memungkinkan bersama bersama-sama dan seseorang yang berkuatkuasa.

Yang yang penting untuk dengar adalah bahwa jika pasangan Anda memiliki kecenderungan berbeda dari Anda, Anda tidak bisa begitu saja berlengah-tengah mengantasi kebutuhan-kebutuhan Anda. Sejalan dengan itu, mungkin salah bagi Anda untuk mengantasi kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda yang seorang ekstroversi. Jadi, penting bagi Anda sendiri untuk mengerti yang Anda buatkan—sekaligus meremontikannya.

## Hubungan Introver-Introver

Berkurangnya potensi untuk konflik

Jika pasangan Anda juga seorang introver, kemungkinan besar Anda mungkin sangat puas dengan hubungan Anda. Anda mungkin nyaman hidup yang menekuni berbagai kebutuhan Anda, bahkan mungkin memiliki kebutuhan yang sama. Sanggup sebuah pasangan ideal untuk sebuah hubungan!



### Dua pertanyaan bagi Anda

Dalam hidang saja Anda dan pasangan mempunyai kebutuhan berbeda?

Pasangan

---



---

Saya

---



---

Bagaimana cara Anda menangani perbedaan-perbedaan yang ada demi memperkaya hubungan Anda?

---

Jika pasangan Anda seorang introver, bukan pasangan Anda:

- pendengar yang baik, sabar, dan memahami kebutuhan-kebutuhan Anda
- bijaksana, mengerti bahwa Anda memerlukan ketenangan dan kesendirian

- memiliki banyak minat yang sama dengan Anda
- merasakan kenyamanan lebih sedikit untuk konflik.

## Bahaya stagnasi

Bagaimanapun, kombinasi ini memiliki kelemahannya sendiri. Hubungan terbesar barangkali stagnasi atau ketidaklakuan karena kebutuhan memiliki keterbatasan yang sama. Risiko ini tentunya menjadi besar jika kedua pasangan cenderung pasif (hubungan 4) atau menghindari konflik (hubungan 9). Ini dapat menyebabkan mereka tidak memperbaiki teman dan hampir tidak memiliki pengalaman yang menyenangkan bersama, tidak adanya pengembangan pribadi, dan terlalu sedikitnya fleksibilitas dalam merespons masalah, konflik, dan krisis. Saling memahami juga dapat bantah menjadi faktor dan saling ketergantungan. Seperti yang mungkin bisa Anda temui, ini tidak selalu. Rangkuman di bawah menunjukkan cara Anda dapat menghindari ketergantungan dan kehidupan bersama Anda sedemikian rupa sehingga Anda dan pasangan dapat mendekati keuntungan-keuntungan sekaligus menghindari berbagai hal-hal yang mungkin merugikan.



### Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan introver

#### 1. Dalam percakapan

- Berbincanglah tentang hal-hal yang membuat Anda berbeda. Apa makna perbedaan-perbedaan itu bagi hubungan Anda?
- Komunikasikan kebutuhan Anda dan bandingkan dengan kebutuhan pasangan Anda. Ketika membahas

hal ini, perlakukan kedua kelompok kebutuhan itu secara setara.

- Beri tahu pasangan sejak awal jika Anda ingin membicarakan sesuatu yang penting. Ini akan memberinya kesempatan mempersiapkan diri.
- Anda juga dapat memilih berkomunikasi dalam bentuk tulisan, jika Anda sama-sama senang mengekspresikan diri dalam tulisan (Babutan 9). E-mail, pesan singkat, atau catatan pada secerik kertas—Anda memiliki banyak media berbeda yang dapat dipilih.

## 2. Hidup bersama

Ciptakan ritual-ritual yang akan membawa keragaman ke dalam hidup Anda. Berikut ini beberapa saran:

- Cobalah sebuah hobi baru sekali setahun.
- Pergilah bersama setiap dua pekan sekali.
- Sekali sebulan, cobalah berkenalan dengan seseorang yang manis.
- Setiap dua bulan, rencanakan kejutan bagi Anda dan pasangan Anda (aturlah hal ini secara bersama).
- Catat ritual-ritual Anda di kalender.
- Berlatihlah bersama sebelum menghadapi diskusi yang sulit, konferensi (Bab 7), dan presentasi (Bab 8) yang akan datang. Anda berdua akan diuntungkan dengan latihan seperti ini.
- Kajilah minat pribadi Anda sendiri, sambil tetap memelihara pertemanan dan jaringan Anda.
- Lakukan tanggung jawab bagian Anda untuk mendapatkan hidup yang seimbang bersama-sama.

Jika Anda hidup bersama seseorang yang introver, sebaiknya tak perlu untuk mencari hal-hal yang Anda suka.



Apa yang Anda dan pasangan introver Anda sama-sama miliki?

---



---



---

Hambatan atau tantangan apa yang Anda rasakan dalam kehidupan bersama pasangan dan apa yang dapat Anda perbaiki guna menghindari akibat negatif?

Hambatan-hambatan

---



---

Cara mengatasi hambatan-hambatan

---



---

## Hidup sebagai lajang yang introver

### Hidup sendiri tanpa merasa kesepian

Hidup sendiri merupakan keuntungan dan kerugian. Mungkin ini adalah gaya hidup yang Anda pilih secara sengaja, atau mungkin karena Anda kehilangan pasangan. Banyak orang introver merasa suka hidup sendiri tanpa merasa kesepian. Mereka mencari berbagai-macam kegiatan sehingga mereka dapat hidup cukup puas tanpa perasaan gelisah atau yang merasa beruntung karena dapat bersantai dan merelaksasi diri dalam ketenangan dan keheningan seolah melewati hari kerja yang melelahkan.

## Risiko bagi yang hidup sendiri

Risiko-risiko hidup sendiri sama seperti risiko hubungan intraverentia—yaitu—hubungan pada kawasan ini. Anda sendiri bukan merupakan seseorang yang memiliki status kejadian atau berinteraksi dengan lain (misalnya berjalan bersama pasangan intraver Anda). Hal ini berarti Anda akan jauh, sebagai inti Anda. Analis ceraketing positif (kawasan 40 atau meninggalkan dari kawasan 9). Sama seperti pada pasangan intraver-intraver, akibatnya adalah kesengsaraan kreatif sosial dan terlalu sedikitnya ragam pengalaman yang memberi Anda sensasi dan rangsangan baru.

Ini dapat dengan cepat membebaskan sinyal-sinyal perluas dan berluar-ruangnya kompetensi mengatasi masalah, kreatif, dan kreativ.

Berikut rangkuman dengan petunjuk-petunjuk yang akan membebaskan Anda menikmati hidup Anda sebagai lajang sebabnya menghindari berbagai risiko yang disebutkan tadi.



### Petunjuk-petunjuk untuk hidup bahagia sebagai lajang

- Ciptakan ritual-ritual pribadi yang memperkaya hidup Anda. Catatlah pada kalender sebagai bagas atau janji pertemuan. Berikut ini beberapa usulan:
  - Cobalah sebuah hobi baru sekali setahun.
  - Dua kali setahun, cobalah cari tahu tentang sebuah tempat baru.
  - Satu kali setiap dua minggu, datanglah ke pameran atau bioskop, teater, atau pertunjukan lain.
  - Sekali sebulan, ambil bagian dalam upacara atau acara sosial.

- Setiap dua bulan, rencanakan mengerjakan sesuatu bersama seorang teman, buat gitar atau siaga yang bertanggung jawab atas rencana ini!
- Usahakan agar Anda bertemu dengan orang-orang yang menarik dan menginspirasi Anda secara teratur. Boleh saja berkomunikasi dengan telepon atau e-mail, tetapi ada baiknya Anda juga berusaha merencanakan pertemuan pribadi di luar kehidupan kerja Anda, dengan teman-teman, anggota keluarga, atau teman sejawat.
- Cari minat pribadi yang membuat Anda bahagia.
- Bergaulilah dalam komunitas; pelihara persahabatan dan jaringan. Kalau bisa, bantu orang lain dengan mengerjakan hal-hal kecil bagi mereka (menyiram bunga, mendengarkan, menginstal program komputer, menjaga anak balita..). Yang tak kalah penting adalah meminta bantuan kepada orang lain ketika Anda memerlukannya.
- Jika Anda mempunyai sifat-sifat khusus yang sesuai dengan kata hati Anda, pertimbangkan ikut dalam kegiatan sukarela di luar kehidupan kerja. Ini akan memungkinkan Anda bertemu dengan sosok yang sepihak. Ini menguntungkan—dan bukan hanya saat Anda sedang mencari pasangan.

Arabil berdoli dan nikmati hidup Anda sebagai sementara lejung, dan kerjakan hal-hal yang memperkaya hidup Anda sendiri serta hidup orang lain. Menjadi pribadi percaya merencanakan Anda dalam posisi untuk mengerjakan hal ini dengan baik.

## Mengurus anak

Jika Anda hidup bersama pasangan, itu artinya Anda hidup bersama keluarga alih-alih hidup sendiri. Anda hidup dalam suasana ikatan dengan seseorang yang penting bagi Anda. Anak-anak dan orang lain mungkin menjadi bagian dari keluarga ini, entah dalam jangka panjang (bokak ipar, cucu yang sudah menanjak) atau jangka pendek (mabukus atau teman yang mengungsi, atau peribumi rumah tinggal).

Bagi anak perlahan, hubungan publik besar yang akan dimulai dalam kehidupan keluarga yang berulipuk adalah berhubungan nomer tiga: tanggangan berlebihan! Volume dan intensitas pengobahan pada anak kecil—dari gigit bengal anak yang lebih dewasa—dapat menciptakan cobaan yang ekstrim dan sangat menguras energi. Keseimbangan menyerdi diri yang kali masih belum dilakukan.

### Returjuk untuk kehidupan keluarga yang bahagia

Sejumlah yang disertakan dalam daftar berikut dimaksudkan untuk memahami Anda, sebagai seorang introver, untuk hidup bahagia dalam dan bersama keluarga Anda.



### Strategi-strategi bagi sosok introver untuk menghadapi kehidupan berkeluarga

1. **Hidup bersama berlandaskan kesetaraan.**  
Di kebanyakan keluarga, pribadi ekstrover tinggi berdampingan bersama pribadi introver. Dalam keluarga Anda, Anda harus berusaha mengatur segala sesuatu sedemikian rupa supaya adil bagi semua orang—tidak seduli di mana zona nyaman Anda pada kontinum

introver-ekstrover. Anda harus ingat, kebutuhan-kebutuhan pribadi introver maupun ekstrover harus dianggap sama. Keinginan untuk istirahat siang sama wajarnya dengan keinginan menghadiri pekan raya bersama teman-teman.

**2. Ruang untuk menyendiri.** Cariyah sebuah ruang tempat Anda dapat merasa nyaman dan menyendiri—sekuatnya untuk beberapa saat. Mungkin itu kamar tidur Anda sendiri, ruang bawah tanah, atau kamar loteng. Ruang tengah, pada umumnya, adalah ruangan untuk menghabiskan waktu bersama-sama. Bagaimanapun, kadang-kadang ruangan ini dapat digunakan untuk relaksasi ketika mereka yang biasa menyebabkan kegaduhan sedang tidak atau sedang keluar.

**3. Tingkat kebisinan.** Jika Anda peka terhadap bisu, lakukan langkah-langkah aktif untuk mengurangi tingkat kebisinan, yang sering kali memang berlalu berlebihan. Satu hal yang pasti adalah bahwa kebisinan nyaris tak terhindarkan! Berikut ini beberapa hal yang dapat Anda lakukan:

- *Mintalah agar semua orang bicara dengan "volume ruangan"?* Tegaskan aturan bahwa semua orang wajib bicara dengan volume wajar di meja makan. Anda juga dapat menggunakan istilah itu untuk mengingatkan anggota keluarga yang cenderung berkomunikasi dengan volume suara tinggi dalam situasi-situasi tertentu agar mereka menurunkan volume suara.
- *Menyuruh si pembuat gaduh pergi?* Jika ada dua orang yang bertengkar atau ada anak yang rewel—situasi-situasi yang biasanya sangat gaduh—Anda dapat menghilangkan stres dengan menyuruh mereka yang terlibat pergi ke ruangan lain. Lagi pula,

mestabil bicara baik-baik ketika orang sedang marah. Bagaimanapun, masalahnya harus tetap dibahas. Begitu situasi sudah agak tenang.

- *Manfaatkan teknologi!* Dalam keluarga kami ada *headphone* untuk menonton televisi. Maka dari itu, sebagai ibu yang introver dan peka terhadap bisiknya tetap dapat duduk dekat suami dan putra saya sambil membaca buku sementara mereka menonton *The Simpsons*.

4. *Babysitter*. Bagi orangtua yang introver, peran pengasuh anak sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka—entah itu kakak-beradik, tetangga remaja, atau keponakan yang bisa diandalkan. Ada baiknya mempunyai seseorang untuk mengasuh anak-anak, karena itu dapat mengurangi beban sebagai orangtua. Ada baiknya pula mempunyai pengasuh anak bukan karena Anda ingin pergi ke bioskop atau ke suatu acara bersama pasangan, tetapi hanya karena Anda menginginkan sedikit ketenangan dan keheningan. Pengasuh anak, sebagai contoh, dapat membawa anak-anak ke bioskop, museum, atau taman selama satu atau dua jam. Bonusnya, Anda akan semakin menyadari rasa sayang Anda kepada anak-anak setelah Anda berlibur sejenak untuk menikmati keberangan dan keheningan, dan Anda sendiri juga akan terlihat lebih santai. Apabila keuangan Anda terbatas, Anda dapat mengatur giliran mengasuh anak-anak dengan tetangga secara bergantian—sekaligus mengakrabkan hubungan dengan mereka.
5. *Makanan untuk pikiran*. Ini sesuatu yang, sebagai seorang introver, akan Anda butuhkan untuk mencegah kehidupan batin Anda tersiksa akibat stres sehari-hari.

ikususnya ketika mengarungi babak-babak sulit dalam kehidupan keluarga. Ketika sedang bekerja, sisihkan waktu istirahat untuk Anda sendiri. Usahakan Anda menikmati banyak buku bagus, film yang menarik, blog yang menyenangkan untuk dibaca, dan obrolan nyata tentang masalah-masalah yang bukan penyakit anak atau memilih sekolah. Sebaliknya Anda juga berbincang-bincang dengan orang-orang yang tidak mempunyai anak.

**6. Olahraga.** Olahraga baik untuk kita semua, tidak peduli dengan siapa kita tinggal. Cariolah olahraga yang sesuai dengan Anda—and yang dapat Anda lakukan sendirian. Ini mempunyai dua keuntungan: olahraga akan membuat Anda tetap bugar dan secara bersamaan juga mengisi baterai-baterai Anda! Kebanyakan olahraga berikut juga dapat dikerjakan bersama-sama dengan teman-teman dan keluarga kalau Anda mau: pergi ke gym, naikgar senam, arena sepatu roda, jogging, Pilates, bersepeda, berenang, berlayar, berseleancar, Tai Chi, menyelam, berjalan kaki, mengembawa, dan yoga.

### Anak introver atau ekstrover?

Sama seperti orang dewasa, anak-anak juga mempunyai kepribadian—walaupun harus dikarakan pada bahwa kepribadian mereka berubah dan tumbuh serta semakin jelas seiring berumbahnya usia. Bahkan, bagi sekalipun mereka terhadap lingkungan serta orang-orang di sekitar mereka dengan cara yang berbeda-beda, tetapnya apakah mereka memiliki kepribadian introver atau ekstrover. Anak-anak juga memiliki zona nyaman yang berbeda jelas pada kontinum introvert-ekstrovert, seperti diterangkan di Bab 1. Jika Anda mempunyai anak atau tinggal bersama anak-anak, Anda akan lebih bisa mendukung dan mendukung perkembang-

bangun mereka jika Anda tahu apa kebutuhan anak introver inovatif eksterior. Bagi introver yang masih mudah, khususnya, sangatlah baiknya jika kebutuhan dan kecenderungan berperilaku mereka dapat dipahami di dalam tempat anak-anak eksterior sering dianggap "keren". Bagaimanapun, ada baiknya pada bagi anak-anak eksterior untuk belajar sejak awal tentang kewarganegaraan dan kewajiban-kewajiban mereka.

## Menilai anak Anda

Anda harus perlu mengetahui-juga jenis kepribadian mana yang dimiliki oleh anak Anda dan untuk itu Anda dapat mengevaluasi tanggungannya di Bab 1. Pada anak-anak, seperti pada orang dewasa, inovasi atau ekspresi eksterior ini langsung—yang lebih mungkin adalah sama nyaman mereka terletak di suatu tempat di antara kedua ekstrem itu, dengan suatu perpaduan kualitas dan kecenderungan ke arah salah satu jenis kepribadian. Begitu Anda menemukan apakah anak Anda introver atau eksterior, hasillah sebuah yang sesuai berikut ini.

## Membesarkan anak introver

### Pengalaman pribadi seorang anak introver

Saya mempunyai banyak pengalaman dengan anak-anak introver. Beberapa orang juga, meski saya sendiri seorang introvert Mr. Son (begitulah saya menyebutnya di Twitter dan blog saya, meski saya akan tetap menggunakan pengalaman itu di sini) ialah sekitar tiga puluh anak yang pernah. Bahkan sejak ia masih kecil, ia sangat berbeda dari teman-temananya yang lebih eksterior. Ia tidak pernah sering berada dalam kelompok besar atau dalam konflik; bahkan ketika masih kecil ia sulit sekali dibujuk untuk pergi ke pesta ulang tahun, misalnya. Di pihak lain, bahkan ketika ia masih di tanah kanak-kanak, ia merasa

seja berkonsen dengan kehidupan batu-bata yang kaya—termasuk manusia yang melampaui kebutuhan orang dewasa.

Ketika siaranya masih tahan, patut saja dengan sangat mengejutkan bahwa ia tidak lagi pergi ke pawoi kartorial pada perayaan Hari St. Martin: siarik yang dimainkan di sana terasa keras dan bising, di sana juga ada terlalu banyak orang. Ketika siaranya dulu masih tahan, ia membiarkan dalam diri hidup vegetasi intrapsikologik hidup 100 berasi dalam sekaligus—maka ia berharap untuk daging untuk waktu yang terbilang lama. Pahang dan sekaruh, ia bisa menghabiskan satu jam perih untuk memulihkan diri dari hidup-piknik kelas bawahnya negeri-tanah airnya, Bech, Beethoven, Chopin, dan Rachmaninov di depan piano. Ia hanya mengalih alih beberapa orang teman, tetapi mereka sangat akrab. Dan ya, mereka bungga seukuh kepudar...

### Petunjuk-petunjuk untuk menangani anak introver

Rangkuman berikut hasil dari penelitian anti selancar berulang-ulang, berulang-ulang, dan banyak pertimbangan, dan, tentu saja, banyak kasi sayang. Kalau ada bagian buku ini yang sudah rugi langsung lama praktik, itu adalah bagian berikut ini!



#### Cara memberikan dukungan kepada anak introver

1. Usahakan agar anak Anda memiliki ruang yang ia butuhkan.

Anak-anak pendiam sering memerlukan sebuah tempat untuk menyendiri dan memulihkan diri, pada usia yang sangat diri sekali pun. Akan lebih baik seandainya mereka

mempunyai kamar sendiri, atau—jika ini tidak mungkin karena ia harus berbagi kamar dengan saudara-saudaranya—setidaknya ada satu tempat tanpa gangguan yang khusus disediakan bagi anak. Anda untuk rentang waktu yang cukup lama dalam sehari.

Jika anak Anda harus menempuh sebuah perjalanan—waktu sekolah, liburan, atau suatu acara khusus—maka Anda dapat berdiskusi dengannya, memberitahu bahwa ia tetap bisa menyendiri sesekali kalau perlu. Beri waktu kepada anak Anda untuk melakukan pengamatan dan pertimbangan sebelum ambil bagian dalam sebuah kegiatan kelompok.

“Ruang” juga berarti menjauh dari orang lain. Hormati “waktu sendirian” anak Anda dan biasakan mengetuk pintu sebelum memasuki kamarnya. Cari tahu berapa banyak kedekatan fisik (memeluk, membela, dan duduk berdekatan di mobil) yang dirasakan nyaman oleh anak Anda, dan hormati zona nyamannya.

## 2. Ciptakan ritual-ritual untuk menjadikan “waktu istirahat” lebih mudah.

Makin sering Anda memasukkan waktu istirahat dalam jadwal harian keluarga, Anak Anda akan semakin mudah mengambil manfaat dari kebiasaan itu. Ritual—hal-hal yang selalu dilakukan dengan cara serupa, dengan alasan yang sama—dapat sangat membantu dalam hal ini. Berikut ini beberapa contoh:

- *Ritual istirahat sebelum berlibur:* rencanakan waktu istirahat sesudah mengikuti sebuah acara yang sibuk—sehabis berbelanja, rencanakan satu hari untuk membaca dan, sesudah berenang di kolam, nikmati teh dan kiskuit.

- Ritual untuk acara-acara jauh dari rumah bawa anak Anda ke sana pada saat yang tepat (tidak mendadak) dan ajak ia melakukan permainan bersama: dapatkah ia menemukan tempat yang memungkinkannya menghindar dari hiruk pikuk dan bersantai sejenak? Ubahkan buah rumah kalau perlu.
- Ritual untuk kehidupan sehari-hari ketika ia pulang dari sekolah atau dari taman kanak-kanak, duduklah dengan nyaman di meja bersama anak Anda sementara ia menikmati segeras minuman kesukaannya dan camilan yang lezat. Jangan menghujaninya dengan pertanyaan! (Saya mengatakan hal ini sebagai seseorang yang cerewet ketika mengajukan pertanyaan...)

### 3. Bantu anak-anak Anda menemukan kebutuhan-kebutuhan mereka sendiri.

Temukan situasi yang "ditasa cocok" bagi anak Anda dalam situasi-situasi tertentu—khususnya ketika umumnya situasi tersebut lebih berorientasi ekstrem. Sebuah pesta ulang tahun, misalnya, tidak harus mendatangkan tamu yang terlalu banyak. Adakan acara dengan mengajak anak Anda menghabiskan sehari di danau bersama seorang sahabat, di mana ia bisa berpiknik dan menikmati sebuah kue.

Jika anak Anda terlihat stres dalam situasi yang sulit, atau tiba-tiba marah (yang juga bisa terjadi pada anak-anak introvert), usahakan Anda sendiri bersikap seetenang mungkin (tanpa napas, dan kalau perlu, menjauh). Begitu anak Anda mulai tenang, pelajari peristiwa itu. Apa yang terjadi? Apa yang dapat dilakukan agar tidak berulang lagi di kemudian hari? Ada baiknya Anda mendengarkan

dengan teliti ("jadi, menurutmu Mark tidak mau menemaniku, jadi kamu...") kemudian ajukan pertanyaan-pertanyaan yang meminta penjelasan, bukan menuntut keputusan: "Apa yang dapat kamu perbuat supaya anak-anak lain mau diajak bermain?" Anak-anak introver umumnya baik dalam mencari tahu apa yang mereka butuhkan dan yang dibutuhkan oleh orang lain.

Sedangkan, bagi Anda sendiri, hati-hatilah untuk tidak membuat sifat terkait dengan kebutuhan-kebutuhan anak Anda. Ini bisa sulit kalau Anda sendiri sosok pendiam dan merasa situasi itu juga menyulitkan. Dengan cara hidup Anda sendiri, Anda harus berusaha menunjukkan kepada anak Anda bagaimana ia dapat mengenali kebutuhan-kebutuhannya sendiri dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan seperti "Apa yang dapat saya perbuat?", "Apa yang saya butuhkan sekarang?" Jika seorang anak pendiam terlihat pasif dalam diskusi keluarga, tanyakanlah pendangan-pandanganinya.

Jika anak Anda yang lain lebih ekstrover, usahakan agar kasih sayang dan waktu yang disediakan untuk mengobrol dan membuat keputusan dibagi secara adil. Makin cepat anak-anak Anda tahu bahwa cara komunikasi dan cara hidup yang berbeda dapat membushikan hasil, itu lebih baik! Anda juga harus menunjukkan kepada anak Anda bahwa ia dapat bergaul dengan orang lain sekalipun caranya sendiri. Cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan contoh: jika Anda sendiri berinteraksi dengan mudah dan dengan santai dengan anggota-anggota keluarga, teman-teman, dan kerabat-kerabat (dan jika, ketika terpaksa harus menghindar untuk menyendiri, Anda tetap melakukannya

dengan cara yang santai), anak Anda yang akan ikut bergabung. Kalau perlu, bantulah anak Anda menemukan teman bermain yang bisa sejalan dengannya.

#### 4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

Saran yang satu ini merupakan lanjutan dari saran yang telah diwujudkan dalam poin 3, "Mengenali", dalam kasus ini, berarti melakukan sebuah upaya sadar untuk menyebutkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh anak Anda. Coba perhatikan daftar kekuatan-kekuatan khas orang pendiam. Mana di antara kekuatan-kekuatan itu yang dapat Anda kenali dari anak Anda, baik yang masih tanda-tanda maupun yang sudah berkembang penuh? Agar signifikan dalam jangka panjang, pengenalan dalam hal ini harus spesifik. Alih-alih mengatakan "Kau terlalu perasa!", lebih baik berkata: "Menurut Ayah, kebiasaanmu mempertimbangkan situasi sebelum bertindak itu bagus sekali!"

Dengan melakukan hal ini, Anda juga dapat membantu anak Anda mengembangkan kesadaran diri yang lebih besar sambil juga mengatasi keraguan mereka. Anak-anak introver jauh lebih mungkin meragukan diri sendiri daripada anak-anak yang ekstrover. Mereka juga cenderung cepat menghakimi diri sendiri dengan keras ("Aku memang payah"). Oleh sebab itu, Anda harus berusaha sebisa mungkin untuk tidak menularkan stres Anda sendiri kepada seorang anak introver-missalnya, dengan bersikap tidak sabar atau dengan menciptakan tekanan—kerena kemungkinan besar ia akan merasa stres Anda adalah kesalahannya. Jika Anda menerima dan mendukung cara khas anak Anda dalam mengerjakan sesuatu, itu akan membantunya dalam jangka panjang: itu akan membantunya menghindar dari hambatan akibat suara kritis dalam dirinya.

### 5. Dukung kehidupan sekolah anak Anda.

Anak pendiam cenderung tidak menonjol di kelasnya. Di satu sisi, ini berarti mereka jarang menyulitkan guru-guru. Akan tetapi di sisi lain, mereka mendapatkan perhatian lebih sedikit daripada teman-teman kelas mereka yang lebih vokal. Ini dapat menjadi masalah, misalkan ketika orang merilai penampilan oral, yang lebih sulit diukur secara objektif daripada prestasi dalam karya tulis. Seorang anak yang pendiam lebih mudah dianggap pasif, dan karena itu dianggap tidak menyumbang sebanyak yang mungkin ia berikan dalam kerja kelompok.

Anda dapat menghindari masalah-masalah ini dengan terus berdialog dengan guru-guru. Otak anak-anak introver mungkin memerlukan waktu lebih lama untuk mengolah sesuatu, karena nafasalan sifat mereka yang lebih panjang (lihat Bab 1). Di pihak lain, mereka sering kali lebih teliti daripada teman-teman kelas mereka yang lebih ekstrover. Mereka juga cenderung mampu berkonsentrasi lebih lama. Cukup tunjukkan yang berhasil dicapai oleh anak Anda di luar sekolah: dalam olahraga, musik, membaca, dan sebagainya.

Namun, yang tak kalah penting, Anda harus memberi anak Anda banyak kesempatan untuk belajar ragam komunikasi yang diperlukan di sekolah dalam situasi aman di rumah. Ini mungkin meliputi diskusi di meja makan, pembicaraan ketika meminta uang saku lebih banyak, atau ketika mengerjakan proyek tentang subu yang terancam punah dalam sebuah kelompok kecil...

## Apakah sosok introver itu lambat berkembang?

Alhasilnya, ada dua yang terinterpretasi dari hal ini: studi studi yang terkait dengan orang pendidik, banyak pakar yang menyatakan bahwa metode pengajaran sangat "berbasiskan berinteraksi". Banyak hal dari kehidupan di sekolah, dengan situasi kelas dan teknologi, kelompok, memberikan kesempatan kepada anak-anak pendidik sehingga mereka tidak selalu menyadari potensi mereka sendiri. Kebutuhannya adalah, begini anak-anak itu mulai menghubungkan kebutuhan serta kecerdasan mereka sendiri (dalam hal aktivitas, masa pelajaran, hal-hal körper, dan keterlibatan sosial), metode sering mendapat "dampak" pada pengembangannya dan memperlambat kesiapan serta sukces dalam kegiatan-kegiatan yang mereka pilih.

## Membesarkan anak yang ekstrover

Jika Anda sendiri anak pendidik, anak yang ekstrover mungkin menjadi sebuah tantangan. Karena buku ini ditujukan bagi orang pendidik, akhirnya berikut memberi perhatian khusus pada masalah-masalah yang mungkin membebani friksi.



### Cara membesarkan anak ekstrover

1. Pastikan anak Anda mempunyai orang-orang yang dapat diajak bicara.

Anak-anak ekstrover tumbuh pesat ketika mereka dapat mengomunikasikan gagasan dan impresi mereka kepada orang lain: di sinilah mereka mendapatkan energi! Seorang teman saya yang introver belum lama ini bercerita kepada

seperti tentang putratanya: "Saya menyayanginya—tetapi ketika saya sedang bersamanya, rasanya seperti ada radio yang menyala terus sepanjang waktu. Ia mengatakan semua hal yang muncul di kepalaanya. Kadang-kadang ia membuat saya kesal!" Jika Anda sendiri introver, poin dalam petunjuk pertama ini adalah agar Anda dapat melepaskan sebagian dari tekanan itu. Sebagai seorang ibu atau ayah, Anda tentu harus hadir ketika anak Anda ingin bicara—tetapi akan lebih baik, bagi Anda sendiri dan bagi anak Anda, jika Anda bukan satu-satunya yang dapat diajak bicara!

Orang ekstrover merasa lebih mudah mengembangkan pikiran mereka jika mereka dapat mengartikulasikan pikiran tersebut. Anda akan siap membantu baik diri sendiri maupun anak Anda jika Anda mendorongnya menjalin pertemanan dan kontak dengan sejumlah mitra komunikasi: biarkan anak Anda mengundang teman-teman ke rumah, biarkan mereka bermalam bersama teman-teman dan keluarga dan ajak mereka ke acara-acara dan peristiwa-peristiwa khusus yang sesuai bagi anak-anak.

Jangan terkejut jika bahkan seorang anak ekstrover sekalipun juga melewati fase-fase menarik diri. Ini sesuatu yang normal dalam perkembangan anak; tidak berarti anak Anda berubah dari ekstrover menjadi introver.

## 2. Dorong anak Anda mengalihvaluasi pengalaman-pengalaman dan kesen-sesaan.

Karena "rute-rute pendek" dalam otak (lihat Bab 2), kaum ekstrover cenderung bereaksi lebih cepat dan impulsif. Di pihak lain, mereka dapat beralih dengan cepat dari kesibukan satu ke kesibukan lain; di pihak lain, konsentrasi mereka mudah terganggu. Gunakan kekuatan Anda sendiri untuk membantu anak Anda menahan

diri beberapa waktu untuk merenung: apa seputarnya yang sedang terjadi? Siapa menginginkan apa? Apa kemungkinan-kemungkinan yang ada untuk memecahkan masalah? Bagaimana situasi ini dapat diperbaiki?

Anda juga harus menggunakan cara ini jika Anda terganggu oleh sesuatu yang telah diperbuat oleh seorang anak ekstrover. Dari sudut pandang Anda, apa yang keliru? (misal, Anda terus menyuruh-nyuruh seorang teman yang diundang untuk bermain.) Apa yang harus dilakukan anak Anda? (Meminta maaf dan merencanakan sebuah permainan untuk kesempatan lain yang adil bagi mereka berdua.)

Anak Anda akan secara bertahap belajar mengumpulkan informasi lebih banyak dari diri dan tindakan mereka sendiri sehingga mereka ter dorong untuk mengubah perilakunya dan mengembangkan kebebasan membuat keputusan yang mereka miliki. Ini adalah langkah yang penting di jalan menuju kematangan.

### 3. Menemukan ruang untuk perbedaan.

Jika Anda sosok pendiam yang hidup dengan seorang anak ekstrover, ini bisa jadi sebuah tekanan, atau bahkan sumber frustasi: kebutuhan-kebutuhan Anda—misalnya kegiatan-kegiatan yang paling disukai, kintiman, kebutuhan untuk bicara, mengatur ke sehari-hari—biasanya sangat berbeda dengan anak Anda. Ini membuat belajar mengatasi perbedaan-perbedaan invenjadi semakin penting, bagi Anda dan anak Anda.

Kommunikasi yang baik merupakan bagian yang penting dari proses belajar tersebut. Jelaskan kepada anak Anda bahwa Anda (dan anggota keluarga lain yang introver) memerlukan sedikit ketenangan dan keheningan dari

waktu ke waktu, juga bahwa Anda senang menerima anak-anak lain di rumah asalkan tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sering. Sebaliknya, Anda juga harus mengakui kebutuhan-kebutuhan anak Anda, dengan temperamen individualnya sendiri. Berikut ini beberapa contoh situasi sehari-hari:

- Jadwal kunjungan: tentukan "hari-hari berkunjung" dan "hari-hari tenang dan hening". Apabila anak Anda mempunyai banyak teman, buat jadwal bersama orangtua lain, atau giliran untuk bermain dan menginap di rumah teman atau bahkan untuk bergantian menjadi pengawas anak selama sehingga Anda sendiri dapat pergi ke perpustakaan atau menikmati sedikit suasana santai....
- Rangkangan: seorang anak ekstrover senang mempunyai banyak kegiatan, dan tumbuh subur melalui perhatian dan pujaan. Anda cukup memberi anak Anda banyak tantangan: misalnya proyek atau tugas yang sejalan dengan minat-minat mereka. Mungkin sandiwara boneka, permainan sirkus, atau meniru acara wawancara atau pameran seni di rumah....
- Ruang: organisasikan waktu-waktu benang ketika anak Anda mengerjakan sesuatu yang dapat dikerjakan tanpa kegaduhan, dan kapan Anda dapat menyediakan waktu untuk Anda sendiri. Jika anak Anda menginginkan pesta ulang tahun yang besar dengan banyak teman, itu tidak harus berlangsung di rumah Anda! Anda juga harus menetapkan parameter-parameter untuk ketertiban Anda sendiri dalam obrolan atau dalam kegiatan-kegiatan-misalnya, bahwa Anda tidak dapat diharapkan selalu siap sepanjang malam untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan terkait proyek sekolah. Sebagai gantinya, buat sebuah janji yang lamanya satu jam. Jika anak ekstrover Anda

senang menyalaikan televisi sebagai sifiru latar sekaligus ia mengerjakan PR, matikan televisi itu.

#### 4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

Surau ini berlaku untuk anak ekstrover maupun introver. Pengakuan, dalam hal ini, berarti melakukan upaya sederhana untuk menyebutkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh anak Anda. Apa kekuatan-kekuatan yang anak Anda miliki? Dorong agar kekuatan-kekuatan itu terlihat! Secara khusus, pengakuan sangat penting bagi anak ekstrover. Jangan mengatakan: "Kau sangat jelek bicara di depan orang!" Alih-alih, katakan: "Ibu mendengarmu menerangkan penilaian permainan kepada teman-teman. Semuanya langsung mengerti karena kuta-katamu begitu jelas dan disertai contoh-contoh yang bagus!" Ingat baik-baik bahwa anak ekstrover memerlukan pengakuan dari orang lain. Bagi seorang anak ekstrover, alangkah baiknya jika Anda menyekankan hal-hal yang positif: betapa baik ia telah mengerjakan PR, betapa bagus bingkisan Hari Ibu yang ia berikan, betapa besar arti panggilan telepon bagi seorang teman....

#### 5. Dorong agar ia mempunyai rentang perhatian lebih panjang.

Ketika tiba waktunya bersekolah, anak-anak ekstrover umumnya tidak begitu memerlukan masalah terkait keterampilan bicara atau bekerja dalam kelompok. Yang agak sulit bagi mereka adalah berkonsentrasi pada suatu subjek untuk jangka waktu yang lama, selama ujian atau ujian, atau ketika mengerjakan proyek sekolah dan mengerjakan PR.

Melatih anak-anak untuk berkonsentrasi tidaklah mustahil. Tunjukkan kepada anak Anda cara membagi tugas menjadi langkah-langkah yang lebih kecil.

Berikan pujian ketika ia menyelesaikan sebuah tugas yang membutuhkan waktu pengerjaan cukup lama. Biarkan anak Anda berpindah-pindah mengerjakan kegiatan-kegiatan yang berbeda—tetapi hanya setelah ia meluangkan waktu yang cukup pada sebuah kegiatan, yang secara bertahap diperpanjang rentangnya. Sebagai akhiratif, wabahilah itu menjadi semacam kompetisi: berapa banyak soal matematika yang berhasil dipecahkan oleh anak Anda dalam 20 menit? Jenis tantangan yang bersahabat itu merupakan cara yang bagus untuk memotivasi anak-anak ekstrover.

## • Hidup dengan kekuatan sekaligus hambatan

Makin cepat anak-anak Anda belajar mengenali kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan mereka, dan semakin sering mereka mengetahui dan dicintai apa adanya, akan makin baik kehidupan mereka di masa mendatang. Tambahkan sebuah kekuatan yang menghargai bakat setiap anggotanya adalah poin plus yang bagus untuk memfasilitasi kehidupan dewasa—agar mereka lebih leluas dalam interaksi sosial dan juga lebih mampu mandiri.



### Yang penting untuk dilihat

- Berbagi hidup dengan orang lain adalah sesuatu yang memperkaya kaum Intrower maupun ekstrover, walaupun seorang Intrower mungkin merasa mampu mengelola kepuasan hidupnya sendiri.
- Sesorang pendidik dapat menggunakan kekuatan-kekuatan “seorang intrower” dalam mencari pasangan hidup.

- **Sebuah hubungan** dapat berhasil entah dengan seorang introver atau ekstrover sebagai pasangan. Bagaimanapun, dalam tiap kasus ada hal-hal serta hambatan-hambatan berbeda yang harus diperhitungkan dan diatasi.
- Mengenali dan menghormati kebutuhan diri sendiri maupun orang lain sangatlah penting—dalam hal komunikasi dan hidup bersama. Ketika satu pasangan memandang diri sebagai sebuah tim, melihat perbedaan sebagai hal-hal yang saling memperkaya akan lebih mudah dilakukan.
- **Orang-orang pendiam yang hidup sendiri** mungkin bahagia dengan gaya hidup mereka, tetapi mungkin juga menghadapi risiko terisolasi dan stagnasi dalam perkembangan kepribadian mereka. Memilih kegiatan dan ritual yang tepat dapat menjadi cara bagus untuk mencegah hal ini.
- Layaknya hubungan orang yang berpasangan, **hidup dalam sebuah keluarga dengan anak-anak** akan sukses ketika setiap anggota keluarga memiliki ruang yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan mengelapsresikan temperamen masing-masing. Di satu pihak, ini menuntut pertimbangan dan kesediasan untuk berkompromi. Akan tetapi, di pihak lain ini juga mengajarkan bagaimana memahami satu sama lain.
- **Anak-anak introver dan ekstrover** memiliki kebutuhan-kebutuhan khusus mereka sendiri dalam hal komunikasi dan perkembangan pribadi. Dalam membesarakan anak-anak, ada untungnya bagi setiap orang yang berlibat jika orangtua mengenali bakat-bakat dan kebutuhan-kebutuhan pribadi mereka sendiri dan dapat memberikan dukungan yang tepat bagi anak-anak mereka.

## BAB 5

# PUBLIK DAN KEMANUSIAAN: MEMBENTUK LINGKUNGAN KERJA ANDA

**S**imon berusia 27 tahun dan bekerja dalam tim projek di sebuah perusahaan farmasi besar. Ia berbagi ruang kerja dengan seorang teman, Boris. Simon adalah anak pendidik dan bekerja pulang baik dan pulang tidak kerjakan ia dapat berfokus dan fokus pada tugas dan anak sekolah yang bersama. Maka baik kalau tanpa surra bisnis di luar belakang.

Adalah hal yang perlu dihindari bagi para manajer bahwa Boris seorang anak tidak dapat ikut di usaha kerjanya dan bekerja secara konsisten, bahkan untuk setengah jam saja. Sesudah seperempat jam, pulang lama, ini entah menelpon atau meninggalkan karir. Ia biasanya membenarkan bahwa Simon absennya. Simon juga orang pertama yang ditanyai oleh Boris kerjakan ia terhambat sejakku mengerjakan sesuatu ia lebih suka memecahkan masalah dengan membantu teman teman orang lain. Perlu

ku Boris berlengah kali mengambilkan perhatian Simon dari pekerjaannya, dan ia merasa sulit mengembalikan konsentrasi sehingga belakangan ia sering merasa frustrasi dan marah. Apakah Boris sulit bahwa Simon merasa terganggu? Bahkan ketika Simon memberantarkan diri mengangkat masalah kerja sama di ruang kerja itu (yang telah ia cuba beberapa kali), kawakan manfaat hanya untuk beberapa waktu. Setelah itu, Boris kembali ke pekerjaan yang biasa.

### Kita tidak dapat memilih rekan kerja kita

Dalam konteks profesional, Anda hanya dapat memilih rekan kerja sampai batas tertentu. Rekan kerja, klien, dan stafan memiliki kepribadian, sifat-sifat, pengetahuan, minat, serta kekurangan mereka sendiri. Ini dapat menjadi sumber stres—khususnya bagi orang-orang pendidik yang bekerja pada hakikatnya mereka hidup dalam suasana tenang. Keadaan tersebut tidak selalu berlaku, sama banyaknya dengan yang Simon alami, yang sepuasnya berbagi kantor dengan Boris yang super-ekstrovert.

### Orang introver sukses di semua sektor

Akan tetapi, orang-orang pendidik bukan minoritas! Banyak pekerjaan orang introver tidak terbatas hanya sebagai siswa, auditor, peneliti, atau spesialis teknologi informasi. Faktanya, di semua sektor, para introver (setidaknya) sama sukses dengan para ekstrovert—berkat sumber daya dan kelebihan-kelebihan mereka sendiri. Mereka juga secara signifikan lebih sukses di bidang-bidang sebagai contoh, teknologi digital dan perkembangan jaringan sosial (tidak dapat terjadi tanpa anak-anak introver gigih yang mengembangkan sebagian besar energi mereka pada bidang spesifik tertentu). (Dalam pihak lain, jujurlah bahwa tenangnya akan lebih sedikit tanpa introver...)

## Sosok introver yang sukses dalam situasi kerja normal

Bab ini tidak dirujuk untuk menggantikan materi kerja, manajemen, atau pengembangan akademis. Di sini, penekumannya adalah pada kelebihan dan kelebihanmu seorang pendiam dalam konteks profesional. Topik yang kita bahas di sini mencakup berbagai pertanyaan penting perihal serta trik tentang yang sering selalu buat dibutuhkan oleh karenmu dalam bekerja bersama teman-teman. Bagaimana kemampuan Anda bekerja suami secara profesional dalam tiga? Bagaimana Anda mengelola orang banyak dengan cara yang membangun? Anda nyaman sebagai sosok pendiam? Bagaimana cara Anda memperjuangkan prestasi-prestasi Anda—khususnya ketika Anda tidak suka bicara tentang pencapaian Anda? Bagaimana Anda, sebagai sosok introver, mengandalkan berbagai cara berkomunikasi dengan cara yang sesuai dengan kebutuhan Anda? Penelusuran terakhir di bab ini adalah tentang faktor mana yang tidak begitu kelebihan, tetapi nyata, dan osesasi yang harus dihadapi oleh banyak orang pendiam: bagaimana sosok introver bisa menjaga konsistensi antara ketika sedang melakukan peranannya besar? Namun, pada akhirnya bab ini membahas sebuah pertanyaan besar: bagaimana cara memunculkan komunikasi sistemik ruga sehingga sesuai dengan kebutuhan Anda serta tetap membangun Anda sukses secara profesional?

Bidang kehidupan profesional yang penting seperti pelajaran, perbagian, negosiasi, berbicara di depan umum, dan komunikasi dalam ruang dibahas secara lebih terperinci dalam Bab 6 sampai 9.

## Orang-orang pendiam dalam kelompok kerja

### Apakah orang introver tidak mampu bekerja dalam tim?

Orang-orang pendiam sering berpikir sendiri dan lebih suka memisahkan diri dengan proses-proses internal. Ini meminimalkan kreativitas

bahwa mereka termasuk dalam kerja tim jika dibandingkan dengan rekan-rekan mereka yang ekstrovert, yang bahkan dapat memperoleh energi dari kerja kelompok. Akan tetapi, itu tidak benar. Ada pasok yang akan gagal tanpa orang introvert, sehingga kerjalahaditanya dapat membahayakan kerja tim secara serius. Dua pertama yang bisa jelas benar. Pertama, orang introvert dalam tim cenderung diabaikan. Kedua, dalam tim, orang introvert cenderung berperilaku berbeda dengan teman-teman mereka yang ekstrovert.

### Peran tim yang diabaikan

Orang pendiri tidak banyak bicara—begitu juga saat bekerja dalam tim. Situ perihal ini akan membuat mereka bagi kelompok plus prestasi anggotanya anggota tim yang pendiri disukai. Ini bergerak langsung pada berbagai-macam faktor: lingkungan profesional, kultur perusahaan, dapat rekan-rekan kerja dan para atasan—juga pada perpaduan anggota introvert-extrovert dalam tim.

Sarah, seorang kerjasama area, sangat bekerja belum yang lalu bekerja di sebuah departemen sumber daya manusia milik sebuah perusahaan besar Inggris. Ia dari seorang kerjasama yang introvert selalu menemui di antara seorang-seorang lain yang sebagai besar ekstrovert. Kerja timnya yang sangat ekstrovert menyatakan dengan jelas kepudarannya bahwa ia tidak menginginkan kehadirannya lagi dalam tim ini. Sarah terkena terlalu membesarkan baginya, juga sempat ketang memilih ini sebaliknya. Sarah memahami makna ketiga timnya sehingga ia melarang ke sebuah jabatan yang lebih baik dan mendapatkan pekerjaan itu. Mantan atasan-nya yang ekstrovert sama sekali tidak dapat melihat kualitas-kualitasnya karena Sarah tidak mampu memperpadukannya dengan cukup raya—padahal, ia adalah seorang peneliti yang munajat, pukar dalam merencanakan dokumentasi dan memilih kerja di bantah dalam tim ini. Sang manajer bisa bantah ketangjangan akibat kerjalahaditanya Sarah saat masalah-masalah mulai muncul semakin. Sarah keluar dari

timnya—dalam halnya informasi terbatas, dokument-dokumen dikritik karena kurang jelas. Bagaimanapun, dalam hal ini manusia atau mereka cukup baik dengan membenahi Sarah sendiri, dan mengakui bahwa ia telah salah mendengarnya.

### Ketika kualitas-kualitas tidak diakui

Banyak orang introver pernah mengalami kejadian seperti Sarah mereka dipandang rendah, bahkan walupun kebutuhan-kebutuhan mereka memungkinkan mereka berprestasi dan meningkatkan prestasi tim secara monadik. Ini berarti ada seseorang yang salah—orang yang extrovert tidak menyadari kualitas-kualitas rekan mereka yang introvert. Namun, itu hanya sebagian dari permasalahan kebutuhan mereka, anggota tim yang introvert sendiri tidak berbaik cukup untuk mengakui bahwa kebutuhan-kebutuhan dan prestasi-prestasi mereka terlihat dan diakui.

### Kerja tim bagi sosok introver

#### Menonjolkan prestasi

Maka pertanyaan yang perlu diulang: Bagaimana Anda, sebagai seorang introvert, mampu bekerja dan berkontribusi dalam tim agar Anda dan prestasi-prestasi Anda terlihat secara separatisnya? Dan, apa yang dapat Anda perbaiki agar dapat menciptakan sistem bekerja dengan teman-teman Anda—dan mereka dengan Anda?

#### Strategi-strategi untuk kerja tim yang baik

Jawaban-jawaban yang bagus untuk pertanyaan ini harus memenuhi dua syarat: jawaban itu harus mempertimbangkan bahwa kebutuhan Anda dan setelah itu kebutuhan anggota-anggota extrovert dalam kelompok

(sesuatu yang mudah bagi introver...). Strategi-strategi berikut bertujuan menyajikan kesempatan untuk perdebatan nadi.

## **!** Komunikasi yang efektif dalam tim: Anda akan menggabungkan berbagai kebutuhan Anda dengan kebutuhan orang lain

### **1. Kebutuhan Anda:** dapat bekerja sendiri cukup lama tanpa gangguan

*Kebutuhan ekstrover: bekerja secara bertahap, membahas temuan-temuan dan hasil-hasil serta proses selanjutnya dengan orang lain*

*Strategi: Menciptakan ritual-ritual untuk bertukar  
gagasan dan informasi yang dapat dikuti oleh Anda dan  
teman-teman Anda, dan itu juga akan memberi Anda  
ruang untuk berkonsentrasi pada pekerjaan Anda sendiri.*

*Saran-saran:*

- Datang ke tempat kerja lebih dulu, atau tetap tinggal di kantor ketika yang lain sudah pulang; gunakan masa "sepi" ini untuk berkonsentrasi pada pekerjaan lebih lama.
- Tetap tinggal sesudah rapat untuk membicarakan sesuatu lebih jauh dengan orang lain. Bangun ritual ini secara eksplisit.
- Buat kompakatan dengan teman-teman untuk memberi Anda waktu khusus setiap harinya agar Anda dapat bekerja tanpa interupsi.
- Bagi pekerjaan Anda ke dalam persi-porsi harian dan bicarakan dengan orang lain setelah beberapa waktu. Untuk ini, e-mail dan telepon boleh digunakan.

- Jika rekan-rekan kerja kelihatannya tidak menangkap pesan Anda, Anda dapat mengatur waktu untuk membicarakannya secara khusus: "Saya sedang mengerjakan sesuatu yang mendesak. Apakah Anda ada waktu untuk minum kopi sesudah makan siang?" Catatan: ini tidak berlaku untuk situasi krisis!
- Bicaralah kepada rekan-rekan tentang pekerjaan Anda. Informasinya harus spesifik: "Mengingat reaksi klien minggu lalu..." Pengingat semacam ini biasanya manjur sekali.

## 2. Kebutuhan Anda: mengatur masa tenang dan hening dari waktu ke waktu

*Kebutuhan introver: berdiskusi dengan orang lain secara berkala*

*Strategi: Dengan sengaja, buat kesempatan untuk membicarakan berbagai hal dengan rekan-rekan. Rencanakan waktu istirahat dengan cara yang sama.*

*Caranya:*

- Perilakukan pekerjaan Anda sebagai sebuah panggung teater. Buat kesempatan-kesempatan untuk meninggalkan panggung dari waktu ke waktu untuk beristirahat: ini bisa berupa jalan-jalan pada istirahat makan siang atau mengungsi sebentar ke toilet, terutama pada situasi krisis.
- Atur untuk bertemu seseorang saat santap siang. Banyak orang pendiam suka bersantap siang bersama satu atau dua orang lain. Berikan perhatian yang penuh kepada orang-orang yang sedang bersama Anda.

- Tinggalkan modul-modul yang tidak wajib Anda hadiri pada sebuah acara atau seminar—sebuah ceramah, misalnya. Gunakan waktu ekstra itu untuk berlatihlah.
- Agar lebih mudah, cari tahu tentang aturan-aturan tidak resmi untuk sebuah kelompok acara dan perjumpaan sosial mana yang penting dan yang tidak penting? Bersikaplah secara seputusnya. Ini berarti:
  - a. Milih keberanahan untuk tidak ikut dalam acara-acara berprioritas rendah—misalnya, minum di bar sesudah hari yang menguras energi. Di kesempatan lain, ikutlah acara sewaktu tingkat energi Anda masih cukup tinggi. Mudahnya, pergilah pada malam pertama tetapi tidak pada malam kedua, sebagai contoh.
  - b. Pilih kegiatan-kegiatan yang Anda suka sendiri, misalnya mencoba sebuah kafe baru atau mengorganisasikan sebuah acara untuk hari ulang tahun seorang teman.

### 3. Kebutuhan Anda: sedikit bicara—banyak bekerja

Kebutuhan ekstrovert menggunakan komunikasi untuk menunjukkan siapa yang sedang Anda rasakan dan kesan yang sedang Anda bawa.

Strategi: Berkomunikasi dengan target yang jelas dalam pikiran.

Strategi:  
-

- Anda harus mengumpulkan semua bukti sukces Anda, terutama jika Anda senang bekerja sendirian. Buatlah dalam bentuk tulisan. Cara ini bagus untuk meningkatkan kepercayaan diri Anda dan memudahkan menyebut satu prestasi pribadi pada saat yang tepat, ketika situasinya sesuai: "Saya baru menyelesaikan sebuah proyek yang serupa, yaitu..."

- Jangan memandang rapat sebagai pemberesan waktu—gunakan informasi dalam Bab 9.
- Terus berhubungan dengan orang-orang yang Anda kagumi. Gunakan petunjuk-petunjuk dalam Bab 6 untuk hal ini.
- Gunakan kekuatan-kekuatan observasi dan analisis Anda: apa yang penting bagi orang-orang di sekitar Anda? Apa yang mereka suka? Tunjukkan bahwa Anda telah mengetahui kepentingan-kepentingan mereka dari waktu ke waktu: "Apakah Anda masih tertarik pada pameran Botticelli di Berlin? Adik saya baru ke sana dan katanya ia pass sekali dengan kunjungan itu."
- Temukan di bagian mana Anda bisa meluas. Gunakan itu untuk menarik perhatian yang positif. Hindari: tulusanmu dan ironi.
- Bantu rekan-rekan (dan atasan) ekstrover Anda dengan meringkaskan pokok-pokok pikiran dalam perbincangan atau buat rangsangan untuk mendukung keputusan-keputusan.
- Ambil tanggung jawab dan komunikasikan hal itu sejalan hasil-hasil tim apabila itu terkait dengan bidang Anda. Terangkan tugas dan harapan dengan jelas ketika Anda memulai proyek baru atau mendapat rekan kerja baru. Bicarakan dengan orang-orang kalau ada sesuatu yang tidak berjalan dengan semestinya.
- Pastikan komunikasi Anda terfokus secara tepat—jadilah *pemecah masalah*, bukan *pihak yang penutup*. *Peraguam* katakan: "Bagaimana cara kita memastikan pengiriman bisa sampai tepat waktu?" bukan "Kiriman itu pasti tidak akan tiba di sana tepat waktu?" Kedua tanggapan tersebut dipicu oleh situasi yang sama...

- Pastikan agar hasil-hasil sementara diakui dan disyukuri: dengan melakukannya hal ini Anda akan memperkuat rasa kerja sama dan turunkan hasil kerja tim yang bagus itu. Jika mau, undang manajer-manajer untuk menyaksikan...

## Strategi-strategi kepemimpinan bagi sosok introver

Apakah Anda sosok pendiri yang menantisi jabatan pemimpin? Dalam hal ini, Anda tidak sendiri. Banyak pemimpin pendiri yang sanggup ukur! Ada alasannya. Dalam bukunya tentang pemimpin introver, Jenkins Kahawita (2009) menunjuk tiga kekuatan khas yang sering diandalki oleh manajer-manajer pendiri: pertama, mereka dapat dengan mudah memprioritaskan tugas mereka dan memenangkan tanggung jawab terhadap pekerjaan (dalam buku ini: kekuatan 7—kemampuan); kedua, mereka percaya diri dan tenang (di sini kekuatan 5—keterangant); dan ketiga, secara khas, mereka kompeten secara sosial karena dapat memperhitungkan dan memahami kebutuhan-kebutuhan rekan-rekan kerja (di sini: kekuatan 4—mendengarkan, dan kekuatan 10—engsel). Pemimpin yang pendiri sering memberi rasa-rasa mereka yang akhir dari orientasi naing atau menerapkan gagasan dan memperbaikannya diri.

Namun, ada pula faktor-faktor yang harus dihadapi dengan perjuangan oleh sekelompok eksekutif yang pendiri stres, kehilangan jaringan, kurang proyeksi diri, dan adanya kosa-kata yang salah atau kurang tepat yang dimungkinkan pula. Ini terkait dengan aspek-aspek komunikasi yang lebih disukai oleh orang-orang pendiri—juga banyak dan beranekaragam bentuknya yang sudah Anda lihat dalam Bab 3.

## Melangkah keluar dari zona nyaman

Ketika seorang pendidik mengandalkan posisi manajemen, itu setting kali berarti sebuah lingkab buar ke luar zona nyaman. Tiba-tiba tanggung jawab mereka bukan hanya soal merangkap tugas terdiri dengan efektivitas tugas mereka harus menggunakan keterampilan komunikasi mereka sendiri untuk menciptakan berbagai desas-desus dengan semua orang di dalamnya bisa bekerja sama seperti sebuah orkestra. Jika mereka condong untuk beri perhatian berlebihan kepada detail (harbaran 2), menghindari kritik (harbaran 9), atau menghindari konflik (harbaran 10), kunci kepentingan dari dengan cepat menjadi sebuah reaksi buruk. Misalkan masalah baru dan tanggung jawab baru dapat dengan cepat maka terkesan bermula-mula, sulit dipelajari, atau kacau-bela.

Ada orang pendidik yang dengan tegar memanaskan mereka jadi batas eksklusif formal (atau yang lebih sulit meraih pekerja bebas, sehingga mereka dapat menikmati keleluasaan自由自在nya). Ini tidak selalu sama sekali. Biasanya pun, jika Anda dihadapkan dengan keputusan tentang apakah Anda ingin naik dalam hierarki, sebaiknya pastikan satu hal: alasan Anda naik dalam jabatan tidak isolasi karena Anda tidak ingin keluar dari zona nyaman. Seperti yang telah disebutkan, ada beberapa poin-poin "pendidik" yang mencantumkan.

Mari kita melihat lebih dekat apa yang membuat momentum perubahan ini mencantumkan sebagai penting! Jawabannya ada dalam empat strategi diatas.

## Strategi eksekutif 1: Membangun percaya diri

Lalu berikutnya sedangkan: jika Anda berada dalam posisi eksklusif dan tidak akan terbang kekacauan serta kerumunan Anda, rekan-rekan kerja Anda juga akan mengalami hal itu. Ini karena Anda membangun ikatan-ikatan yang—di berbagai tingkatan verbal dan bahasa tubuh—mengintimidasi pesan: "Kemungkinan yang tidak mungkin sebelum itu." Ini

Bukan berarti Anda harus tampil dengan aura King-Kong—dari karenanya Anda seorang pendidik, jelas Anda tidak akan menarikkan diri berbasar senerti itu. Akan tetapi, Anda harus dan harus mempertahankan rasa percaya diri yang sehat. Pada diri sendiri sader tentang kekuatan-kekuatan Anda dan termasuk tidak-tidak lemah. Anda harus percaya bahwa—dan memahami diri sendiri memahlii kultur yang ada.

**ANDA AKAN MEMPERKUAT HARGA DIRI ANDA DENGAN SECARA TERATUR BERTANYA KEPADA DIRI SENDIRI: APA YANG SAYA LAKUKAN HARI INI DAN SUKSES? KEKUATAN-KEKUATAN APA YANG TELAH MAMPU SAYA KERAKHAKAN?**

### Buat buku harian berisi lisah sukses

Banyak orang pendidik sangat kritis terhadap diri sendiri ketika mereka menilai-menilai, mengevaluasi perilaku, cara berkomunikasi, dan penilaian-penilaian mereka ketikaan mengalih semuanya dalam hati. Apakah Anda salah satunya di antara mereka? Sebaliknya, dorongan, alangkah baiknya jika Anda mengarahkan pikiran untuk memahami harga diri dengan mengajukan beberapa pertanyaan konkret. Tanyakan kepada diri sendiri sejauh manakah apa yang telah anda kerjakan dalam buku harian ini? Kekuatan-kekuatan apa yang berhasil saya kerahkan? Jika Anda ingin memperkuat rasa percaya diri Anda secara efektif, buatlah sebuah buku harian tentang kesuksesan-kesuksesan tadi, dan usahakan mengisiinya setiap hari. Anda akan dengan segera melihat bahwa perspektif Anda berubah dan kepercayaan diri Anda berubah.

Jika Anda merasa harus berpura-pura bahwa buku untuk mendapatkan kepercayaan diri ini adalah salah satu buku yang Anda mengikuti pelatihan khusus bersama seorang pakar profesional.

## Strategi eksekutif 2: Beri perhatian penuh kepada orang di hadapan Anda

Ruang kerja ini secara langsung berhubungan dengan empati (kukuatan 10), tetapi juga dengan kekuatan-kekuatan lain seperti konsentrasi (kekuatan 3) dan mendengarkan (kekuatan 4). Strategi ini mengubah perspektif dari diri sendiri ke orang-orang lain di sekitar Anda—kepada atasan maupun rekan-rekan kerja.

Aturan yang inovatif dapat membuat perusahaan makin kuat dengan memfasilitasi perhatian mereka kepada orang lain di sekitar mereka secara langsung. Ini terlihat khususnya dalam

- kemampuan melihat sesuatu sebagai peluang, tidak hanya dari sudut pandang profesional (mengingat bahwa orang itu sedang sakit, mengingat teman liburannya favoritnya)
- kemampuan melakukan percakapan yang benar
- kemampuan mempersiapkan teman propana (kamu bisa lalu tahu apa emosi atau sikap teman langsung) dan wujudnya
- kemampuan memulihkan perasaan orang lain dengan serius tanpa memperpanjang status atau dominasi, dan menyertakan mereka dalam pertimbangan Anda sendiri.

## Menghasilkan kehadiran yang kuat melalui empati

Ruang eksekutif yang penuh perhatian dapat memfasilitasi kehadiran yang kuat. Ruang eksekutif pertama tidak cukup untuk ini: orang-orang yang harus bergerak pada kepercayaan diri dan tetap memiliki kekuatan diri mereka sendiri saja akan sulit memiliki kehadiran yang efektif—maka mereka tidak berhubungan dengan dunia di sekitar mereka, bahkan meskipun mereka terlibat dalam ritual-ritual sosial. Kita semua dapat mencapai ukuran tersebut merenggut kita dengan rintang yang sangat-sangat dan memberikan perhatian penuh.

Seorang manusia yang pernah perhatian kepada manusia, selain kerja, dan bisnisnya, memiliki beberapa keuntungan: ia memiliki akhir yang lebih mudah dan lebih baik ke infiensi karena kebutuhan orang lain yang berbicara dengannya dan juga percaya kepadanya. Ia mengetahui apa yang memotivasi anggota-anggota timnya dengan tidak selalu apa yang penting bagi mereka; lebih banyak waktu bersama keluarga, keruangan besar, atau kesempatan memulangkan proyek yang mengganggu. Ia tahu siapa yang paling cocok merangani pekerjaan timnya dan siapa yang akhirnya memperoleh manfaat dari berbagian dan pelatihan. Pendek kata, ia mengalami hidup secara utuh. Dan, para karyawannya pun merasa dipahami dan dihargai.

### Strategi eksekutif 3: Pastikan mendapatkan gambaran besar yang baik

#### Selalu ingat tujuan perusahaan

Eksekutif-eksekutif yang baik selalu jadi setelah proyek berjalan. Mereka memiliki pengalaman yang lengkap atas tujuan perusahaan dan atas posisi setia komitmen dan dedikasinya mereka. Ini berarti mereka dapat memahami diri dari arusnya sehari-hari dan memungkinkan mereka bertindak laju dan mengambil rencana-rencana mereka dengan cepat (karena hal-hal tak terduga terjadi sepanjang waktu) sambil tetap mempertahankan prioritas-prioritas (karena sering kali terdapat banyak yang harus diberjalan).

#### Perencanaan: kekuatan orang introver

Orang-orang yang memusatkan sifat dan pengembangan diri mereka juga akan memperbaiki gerakbenar umum—baiknya ketika hanya sebagai rencana yang akhirnya dapat diwujudkan. Perencanaan adalah kekuatan banyak eksekutif yang pendek, dan ini sesuai dengan

kelebihan/kekurangan mereka pertama-tama: baik dilakukan secara tertulis (Lokakarun 9), dengan ulasan maklum terperinci dan perbaikan menjadi sub-karakter dan prioritas (Lokakarun 6), serta dengan pendekatan yang jelas atas pokok-pokok pikiran (Lokakarun 2). Kegigihan (Lokakarun 10) juga memudahkan pencapaian target-target yang dicapai.

Jika Anda menggunakan strategi eksekutif yang berjaya, Anda akan melihat tiga hal pertama, Anda efektif. Ketika Anda merasa lebih mudah memotivasi orang lain, memperbaiki tujuan-tujuan dan target-target—kelebihan/kekurangan Anda juga mendukung strategi eksekutif 2. Ketiga, Anda akan memperbaiki lebih mudah berkomunikasi dengan seseorang. Anda tentang bidang pekerjaan Anda dan mendukung pertumbuhan kepuasan atau mempersiapkan seseorang untuk Anda. Anda akan mudah terlibat sebagai eksekutif yang mengalih alih apa yang ia kerjakan. Dan, tentu saja memang begitu selalu!

## Strategi eksekutif 4: Poles kemampuan melakukan dialog dan mengatasi konflik Anda

### Beri perhatian pada komunikasi dalam tim

Sebagai seorang eksekutif, Anda tidak hanya bertanggung jawab untuk memahami target-target perusahaan dan memastikan agar pelaksanaan itu dilaksanakan. Salah satu pelaksanaan Anda yang lain adalah memperbaiki komunikasi: sebagaimana baik anggota-anggota tim Anda bekerja sama? Sebagaimana baik hubungan dengan eksekutif lain dan hubungan antar-unit kerja? Seapa harus bekerja sama dengan siapa? Seapa pun yang tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan sensasional ini akan mendapat konsekuensi-konsekuensi yang sulit: konflik-konflik meningkat, terputusnya hubungan yang membutuhkan hubungan informasi dan beranggeli surber daya, orang-orang yang gagal berwukar gagasan mereka mengambilkan kesempatan mereka dan merasa terlalu ketakutan pergi dari lingkungan kerja.

Strategi manajemen ini bergantung pada keterampilan sosial Anda. Kita akan segera membahas di mana letak kesenjangan dan keterbatasan, di bawah judul "Dialog" dan "Konflik".

## Dialog

Selama kira-kira 10 tahun, orang Amerika memiliki sebuah teknik yang indah untuk mengembangkan dialog sukces yang dikemasakan oleh sebuah tipe manajemen: "management by walking around"—mengatur dengan berkeliling". Prinsipnya sebenarnya ketika Anda berjalan berkeliling, posisim Anda berada dengan orang-orang di sekeliling Anda secara profesional dan berkomunikasi dengan mereka. Sebagai contoh peralihan, Anda akan menciptakan betapa mudahnya dialog mengalir ketika Anda berhadap dengan satu orang, atau subjek lainnya berbicara dengan orang. Anda juga akan sedi mengerahai banyak hal karena lebih banyak yang dapat diperbaiki akan oleh dia yang ada dalam kelimakulik loctid daripada dalam sebuah ruang besar.

Jadi, teknik ini bergantung teman-teman, sejauh, dan berada di mesi atau ruang mereka (misal di tempat makan). Untuk perjalanan bersama, kebersamaan di luar, atau waktu ketika Anda sedang menunggu bersama teman lain dan di acara-acara sosial untuk melakukan pertemuan. Manfaatkan strategi efektif nomer 2 dan berikan perhatian perihal kepada siapa pun yang sedang berbicara dengan Anda. Jadilah orang yang dapat diikutsertakan.

## PRAKTIKKAN MANAGEMENT BY WALKING AROUND.

Anda akan meraih dua hal melalui "management by walking around": pertama, Anda jadi tahu banyak hal. Terutama transfer (tentu lain tentang konflik dan bullying; tidak perlu bukan di bantuan berikutnya), kebutuhan yang sedang ramai dibicarakan dan ketemu, tentang hal-hal religius dan pribadi, juga tentang potensi-potensi dan masalah-masalah. Kedua,

Anda akan menjadi manager yang buas (biasa populer)—dan Anda akan terpaksa sebagai orang yang sangat jauh untuk menjalankan bisnis Anda. Lagi pula, tidak ada yang lebih penting ketimbang mengetahui apa yang dianggap penting oleh orang-orang di sekitar Anda.

## Konflik

Konflik adalah sesuatu yang tetap-tetap normal. Semua orang berbeda—berbeda dalam yang mereka rasaikan, yang mereka inginkan atau perbaiki, dalam kebiasaan-kebiasaan, serta dalam keunikan. Sama hal yang pasti dalam segala bentuk bekerja, di antara orang-orang dan berbagai generasi, rasasi, dan kultur berbeda berkumpul dan saling berinteraksi; perbedaan kepentingan serta sifat-sifat koflik ketika ketidaksesuaian terjadi. Dua mitra kerja satu suangan. Sinton dan Ruth, yang kisahnya telah Anda baca di bagian awal bab ini berbeda dalam hal-hal yang akan berpotensi menimbulkan konflik.

### Konflik dapat berarti kesempatan

Namun, perbedaan pendapat tidak harus berahir dengan pencacihan. Perbedaan pendapat dapat dikonstruksi karena itu akan dengan cepat menjadi sebuah emosional bagi orang-orang yang terlibat dan berdampak negatif pada tempat kerja. Konflik memang mengandung risiko, jika tidak ditergeri dan diatasi, risiko itu tidak akan hilang dengan sendirinya, tetapi justru semakin merambah—bagitu pula dengan dampak negarinya. Konflik-konflik yang seharusnya sepele-pele akan menimbulkan ketidaksesuaian sebuah tim untuk bekerja sama. Namun, jika konflik-konflik dihadapi dan dibahas, mereka juga bisa membangun banyak peluang: sebuah konflik dapat menjadi seismograf kesulitan, seismograf yang mengukur “tingkat-tingkat ketidaksesuaian” dan dengan demikian memberi kita meningkatkan ketidaksesuaian, situasi-situasi, proses-proses, atau perilaku orang. Meningkatkan hal-hal itu juga merupakan salah satu tugas manajemen.

## Mengatasi konflik secara aktif

Karena dua alasan ini—kesungguhan membawa dampak positif maupun negatif—elektifitas manusia bisa mengatasi konflik secara aktif dan menyusun strategi-strategi kooperasi mereka dengan perbedaan-perbedaan kepribadian—dengan kata lain, agar bisa bagi warga negara Jepang misalnya Francis, salah bagi karyawannya baru atau manajerennya senior, dan tentu saja bagi kaum introver dan ekstrover. Anda adalah berterima dengan Sosson dan Boris di awal bukunya. Alasan mereka salah akan adanya ketegangan di antara mereka—maka ia menghentikan situasi itu dengan memberi Sosson ruang letak kredibel sendiri ketika bangunan proyek manusia masih terus beroperasi, dan menempatkan Boris di sebuah ruang ketua bersama dua kawan ekstrover yang lain.

## Bullying di tempat kerja

Manajemen kondik juga benar berseusian dengan bullying di tempat kerja. Jika Anda termasuk dalam lingkaran teman-teman Anda, tidak manusih Anda jadi mengalami kualitas yang manusia hadapi di tempat kerja. Namun, sebagai pribadi yang penyidik, Anda beranggapan akan menemui sulit berbicang tentang hal-hal yang tidak memperangkap dan tidak akan sesuatu secara akif untuk memecahkan—khususnya jika Anda condong menghindar (Lambutan, 9) atau menghindari konflik (Lambutan, 10). Jangan terlalu khawatir tentang hal itu: kondik juga merupakan hal yang cukup bagi kaum ekstrover sekalipun!

## Membuat prestasi Anda diketahui

### Mengapa seorang introver terlewatkan dari promosi

Bentuk puncak efektif dan belum sejak perdamaian di tempat kerja, manusia biasanya mengalami masalah di setiap bidang: mereka tidak suka me-

remajikan diri dan jengah terhadap orang yang belum bertemu. Hal ini bisa terjadi banyak orang. Di sisi lain, orang perduan sering terlepas dari pihaknya—hanya karena para pemimpin keputusasa tidak tahu cukup banyak tentang prestasi-prestasi dan kelebihan mereka.



## Dua pertanyaan bagi Anda

Menurut Anda, seberapa besar kemungkinan Anda sukses menerapkan keempat strategi eksekutif tadi? Bagaimana Anda dapat menerapkan strategi-strategi itu satu demi satu?

Strategi eksekutif

Kemampuan saya

Pendekatan untuk  
perbaikan

1. Mengangkat  
kepercayaan diri
2. Memberi perhatian
3. Mendapatkan  
ikhtiar
4. Mengolah  
keterampilan  
manajemen konflik  
dan dialog

## Prinsip-prinsip untuk komunikasi yang sukses di pekerjaan

Jika strategi sukses adalah dengan bertindak sejauhnya: Anda tidak harus menjadi orang yang banyak omong atau bermonolog—tetapi Anda harus mengusahakan agar prestasi-prestasi Anda cukup solid untuk seputar seputar. Prinsip-prinsip berikut akan membantu Anda mengoptimalkan berbagai kelebihan dan kelebihan Anda sendiri.

## Berkommunikasi demi karier: lima prinsip per hari

**Prinsip 1: Usahakan agar atasan Anda selalu tahu apa yang sedang Anda kerjakan—dan, yang paling penting, yakinlah tentang yang sedang Anda kerjakan sendiri!**

Catat semua yang Anda lakukan sebagai prestasi: misalnya penjualan yang sukses, proyek yang tuntas, masalah yang berpecahkan, serta komunikasi yang sukses dengan teman-teman dan klien (yang sejati). Anda dapat dengan mudah melupakan hal-hal yang tidak Anda catat. Lebih penting lagi: daftar kesuksesan Anda akan membantu Anda jika Anda sering kritis kepada diri sendiri. Pikirkan hal berikut: jika Anda tidak yakin tentang prestasi-prestasi Anda sendiri, bagaimana mungkin orang lain bisa percaya? Hindari kritik diri dan perfeksionisme yang tidak sepututnya dengan mencatat prestasi-prestasi Anda secara objektif. Dalam prosesnya, ini akan mengajari Anda untuk menghargai semua itu...

Uiat daftar itu setiap enam bulan, ambil sehelai kertas A4 dan ringkaskan prestasi-prestasi penting Anda selama periode ini. Jika Anda seorang karyawan dan bekerja mengejar target yang disepakati bersama atasan Anda, target tadi membentuk sebuah basis yang luar biasa—dan memberi Anda alasan untuk mendapatkan kenaikan gaji! Mungkin hal terpenting yang didapat jika Anda melakukan ini adalah kenyataan bahwa Anda memiliki kesadaran yang utuh tentang kesuksesan Anda. Anda juga menjadi lebih sadar tentang hal-hal apa saja yang mudah dan menarik bagi Anda. Hasilnya: peringkatan percaya diri!

Anda akan sukses menerapkan prinsip ini jika tahu apa yang dinilai dalam konteks profesional Anda:

- Apa yang dianggap sebagai kesuksesan?
- Apa yang dianggap penting?
- Keterampilan-keterampilan apa yang diperlukan?

Pastikan kesuksesan-kesuksesan yang Anda catat sesuai dengan jawaban-jawaban atas pertanyaan-pertanyaan ini.

Prinsip ini juga berlaku dengan baik sekali untuk atasan-atasan yang cenderung menerapkan manajemen mikro: biasakan mengirim mereka secara teratur (pada akhir tiap pekan atau setiap dua pekan, misalnya) sebuah laporan ringkas tentang situasi terakhir proyek yang sedang berjalan, maksimal pada satu halaman kertas. Ada baiknya juga jika Anda membaginya berdasarkan pola tertentu. Judul-judul yang sudah dicoba dan berhasil adalah: judul, kemajuan (menggunakan bullet), yang harus dikerjakan, pertanyaan yang harus dijawab. Orang yang menerima informasi ini jadi bisa bersantai.

### **Prinsip 2: Jalin kontak dengan rekan dan atasan**

Prestasi-prestasi bisa terungkap dengan sendirinya, biasanya pada acara-acara profesional seperti diskusi dengan karyawan, rapat, atau ceramah. Namun, komunikasi "team" ini hanya menghasilkan sebuah platform untuk menastikan bahwa Anda dapat terlihat; Anda juga harus membangun jaringan profesional Anda sendiri di dalam dan di luar tempat kerja. Pergilah makan siang dengan rekan-rekan yang Anda pilih. Hadirilah acara-acara tidak resmi seperti pesta ulang tahun. Bergaullah dengan teman-teman yang dapat diandalkan. Strategi eksekutif 4 dan Bab 6 akan membantu Anda menerapkan prinsip ini.

### **Prinsip 3: Menunjukkan hal yang Anda minati**

Apabila Anda mengikuti prinsip 1 secara teratur, Anda akan tahu apa yang menurut Anda mudah dan apa yang Anda minati. Anda mendesakkan kemajuan karier yang mungkin di sini: yang terbaik adalah bekerja di tempat Anda senang bekerja dan dapat bekerja dengan baik.

Namun, orang-orang di sekitar Anda bukan orang-orang yang dapat membaca pikiran. Maka, jika Anda bertarik pada suatu proyek atau bidang pekerjaan tertentu, Anda harus menyebutkannya (secara sambil lalu) kepada orang yang dapat. Itu akan lebih mudah dilakukan jika Anda mengikuti prinsip 2...

### **Prinsip 4: Ambil tanggung jawab**

Ada banyak hal di luar tanggung jawab Anda yang bisa Anda kerjakan sebagai cara untuk ujuk kemampuan. Secara sengaja, ambillah tanggung jawab atas suatu pekerjaan di luar tugas Anda.

Ini dapat berupa negosiasi dengan seorang klien sulit yang dihindari oleh orang lain. Dapat pula menjadi pembicara di sebuah rapat manajemen. Siapkan beberapa point untuk disampaikan dalam pikiran Anda sebelum pergi rapat dan kumpulkan keberanian untuk menyajikan situasi apa adanya atau bacakan laporan kemajuan, bahkan jika atasan-atasan Anda hadir dalam rapat.

Memikul tanggung jawab membuat kita terlihat: orang akan melihat pendirian Anda dan apa yang sedang Anda kerjakan. Tanggung jawab juga memiliki risiko: Anda bisa menderita akibat suatu pekerjaan, dan itu juga akan terlihat. Bagaimanapun, membangun karier memang tidak mudah.

### Prinsip 5: Mendelegasikan tanggung jawab

Tidak, ini tidak bertentangan dengan prinsip sebelumnya. Anda hanya dapat memiliki tanggung jawab dengan mendelegasikan tugas-tugas yang sudah tidak lagi memerlukan tanggung jawab bagi Anda. Dengan cara ini, Anda juga sekaligus akan membuat orang lain aktif. Bahkan jika Anda merasa ketulian, tetap lakukan delegasi kepada bawahan Anda—berikan tanggung jawab jika Anda percaya bahwa orang yang bersangkutan mampu melaksanakan pekerjaan itu. Hasilnya: karyawan yang baik akan termotivasi ketika merasa bertanggung—dan karena itu diperhatikan. Maka dari itu, Anda akan lebih mudah menarik orang-orang terbaik ke dalam tim Anda. Strategi ini bermanfaat bagi Anda secara pribadi karena memberi Anda waktu lebih banyak untuk bidang tanggung jawab Anda sendiri, bidang-bidang yang dipandang penting di bawah prinsip 4.

Namun, berhati-hatilah: mendelegasikan tanggung jawab juga tidak gratis. Boleh jadi Anda bakal harus memberi petunjuk kepada Joanne sebelum ia dapat mengorganisasikan suatu acara. Ini memakan waktu. Mungkin juga Richard belum mampu melakukan presentasi, sehingga sebagai atasan langsungnya Anda harus bertanggung jawab. Hal yang sama berlaku untuk prinsip 4: tanggung jawab juga mengandung risiko. Namun, di sisi lain, beban Anda menjadi lebih ringan begitu Joanne dilibatkan dan telah mendapatkan pengalaman koordinasi pertamanya. Dan, ketika Richard telah menguasai seni presentasi, Anda juga akan diuntungkan.

## Memanfaatkan berbagai saluran komunikasi

Telepon dan e-mail sejauh ini merupakan saluran komunikasi paling umum dalam kehidupan profesional, selain kontak pribadi. Kehadiran telepon cordless yang juga menggunakan jaringan nirkabel e-mail menggariskan lagi bahwa kita bisa selalu "hadir" meskipun tidak sedang berada di tempat kerja.

Kehadiran orang manajerial kedua media itu. Dalam pengalaman saya, sebagian besar pekerja profesional lebih menyukai e-mail dibanding telepon—dengan alasan-alasan yang akan diterangkan dalam tulisan berikutnya. Akan tetapi, apabila preferensi dikosongkan, masalah yang dibagi-setia orang yang terbiasa dalam dunia profesional lebih menitikberat apakah komunikasi lewat e-mail atau telepon yang lebih tepat digunakan. Jadi, kita memerlukan kedua cara berkommunikasi ini dalam kehidupan bisnis. Kita akan membahas pertamaan tentang bagaimana Anda, sebagai pribadi pendukung, dapat menggunakan e-mail dan telepon dengan cara yang terbaik bagi Anda sendiri dan orang lain. Namun, ada satu hal yang perlu diperhatikan: ada situasi tertentu ketika Anda harus boleh berkomunikasi secara tetap-maka—misalnya, apabila Anda memberitahu seseorang bahwa Anda hamil, juga jika Anda berdiskusi atau mereview suatu buku atau saranannya kritik.

## Bertelepon

Tidak banyak orang pendukung yang senang bertelepon. Banyak aspek perselisihan manusia terguggu ketika telepon berdering. Ini berlaku khususnya bagi orang-orang yang senang bekerja di sebuah proyek jangka panjang, tetapi itu juga berlaku secara umum dalam sebuah telepon memberi Anda kehilangan konsentrasi, habiskan energi—pribadi ini—yang memerlukan agar terlepas ketika harus menerima telepon. Ada dua alasan penting untuk ini satu di antaranya, orang yang memerlukan te-

lepon harus langsung menyesuaikan diri dengan si penelepon dan yang ia inginkan. Itu lebih sulit daripada ketika menghadiri cipta rasa-rasa karena, terlepas dari informasi yang diperlukan misalnya suara (misalnya nada suara, volume, kecupan, dan intensitas), tidak ada bahwa rubah yang memodifikasi perasaan. Begitu pula, ketika bertelepon, orang mengantuk rasa langsung terhadap yang baru ia ketahui; tidak seperti memulai sebuah e-mail. Dengan kata lain, tidak ada selang waktu. Ini seinya suatu perihal sering tidak harap metu tergantung ketika telepon berdering, mereka juga merasa dibajak oleh cara komunikasi tersebut. Pribadi ekstrovert sering memandang panggilan telepon sebagai sebuah kesempatan untuk berbagi gagasan atau itu juga dan sebaliknya memandangnya sebagai gangguan dari davis istirahat, mereka menganggapnya mengganggu yang menyenangkan.

#### **BAGI PRIBADI PENDIAM, PANGGILAN TELEPON SERING MENYEBABKAN STRES DAN RASA TIDAK BERDAYA DALAM MENGHADAPI SEBUAH SITUASI**

##### **Panggilan telepon sebagai sebuah tantangan**

Suatu perihal juga membuat tidak ketika ia sendiri harus menelepon seseorang. Ada dua alasan untuk ini. Pertama, dibandingkan pribadi ekstrovert, suatu introver lebih mungkin merasa cemas bahwa telepon itu mungkin mendatangkan ketidaknyamanan atau gangguan bagi orang yang ingin mendapat ajak bicara—entah itu seorang klien, atasan, atau rekan kerja. Lalu belakang perasaan ini tentu merupakan rasa merasa sendiri bahwa panggilan telepon jika suatu introver merasa telepon sebuah gangguan, mereka cenderung merasa bahwa orang lain akan berteriak dengan cara yang sama ketika ditelpon. Kedua, panggilan telepon adalah sebuah tipean ke maut mendatang yang belum jelas bagaimana keduanya akan tiba-tiba menelepon untuk memberi pekerjaan tambahan, atau ada klien yang mempersiapkan kelelahan terang seputar

tol! Pergantian halus tenses kerja yang Anda hubungkan ingin menghindari terengah engah itu dan itu pernyataan kerja! Harus mencakup pesan yang tidak secara kerap juga sebuah "ujian bermu" khusus bagi pribadi introver: itu sama dengan berpapasan bocor ke dunia yang tidak jelas. Pada akhirnya telepon justru merekna orang dengan berpribadi introver ...

Petunjuk agar bertelepon bebas stres:

Maaf ada dua pertanyaan untuk komunikasi kerja yang baik: kapan Anda harus memulai sesuatu yang tidak mengirim e-mail? Dan bagaimana Anda dapat mengurangi stres yang mungkin dialami oleh seseorang ketika mendapatkan atau menerima telepon?

## **! Bertelepon: manfaat dan cara membatasi stres**

### **Teleponlah seseorang**

- jika Anda dapat menerangkan sesuatu dengan ringkas, langsung, dan cepat: dalam hal itu, bertelepon akan menghemat waktu Anda daripada mengirim e-mail
- jika Anda ingin memberitahukan kepada orang yang ingin ditelepon sesuatu yang sensitif dan tidak boleh meninggalkan bukti tertulis (atau bila informasi itu mudah disalahartikan). Nada suara Anda juga memberikan informasi tambahan, dan bertelepon adalah cara komunikasi yang paling bijak dalam hal ini jika Anda tidak dapat bertemu langsung dengan orang yang dimaksud
- jika Anda perlu merundingkan sesuatu. Sebagai contoh, jika Anda mencoba mendapatkan kesepakatan tentang harga jual, bertelepon lebih bijaknya daripada e-mail

Karena masalah tersebut terbilang sensitif, Anda juga akan berbebas dari komunikasi elektronik bolak-balik yang panjang.

### Cara menghindari kesulitan dari bertelepon

#### *Jika Anda yang menelpon*

Buat catatan sebelum menelpon. Tulis pokok-pokok yang akan membantu Anda selama bertelepon: pertanyaan-pertanyaan yang belum terjawab, kekhawatiran, pokok-pokok informasi—apa pun yang akan penting dalam bertelepon. Keuntungan di sini adalah Anda memanfaatkan kekuatan 7, menulis, dan karena itu mempunyai catatan yang jelas di depan Anda. Jika panggilan telepon sangat penting dan/atau Anda belum pasti ke mana arahnya, Anda boleh menuliskan salam pembuka dan kesimpulan Anda.

Anda juga dapat menggunakan catatan ini apabila Anda tidak dapat berbicara dengan orang yang Anda maksudkan dan harus meninggalkan sebuah pesan pada mesin penjawab atau voicemail. Anda tidak dapat mengoreksi atau menghapus pesan sebelum direkam. Namun, tidak usah khawatir: jika Anda hanya tinggal menyampaikan pesan yang sebelumnya sudah dicatat garis besarnya, bicara dengan sebuah mesin jadi jauh lebih santai. Anda tidak lagi harus memikirkan kata-kata dan juga bakal terhindar dari pengungkapan kata-kata yang keliru, yang membuat Anda berdengar tidak sedang dalam kondisi terbaik.

Pesan yang baik untuk mesin penjawab harus singkat dan tepat. Masukkan informasi berikut dalam kalimat yang lengkap:

- nama Anda
- alasan Anda menelepon
- nomor telepon Anda
- apa yang ingin Anda sampaikan; apa yang harus diperbuat oleh penerima telepon?
- dan akhiri dengan ungkapan perpisahan yang bersahabat (misalnya: "Terima kasih banyak untuk kesabaran Anda menelepon kali ini – Susan Williams").

Jika Anda khawatir akan mengganggu seseorang, katakan di bagian awal: "Saya hanya memerlukan lima menit. Apakah ini saat yang tepat?" Pertanyaan ini khususnya penting jika Anda menelepon ke nomor telepon seluler: Anda tidak tahu di mana si penerima sedang berada pada saat itu. Jika Anda merasa lama bicara Anda sedang repot, tanyakan kapan waktu yang lebih baik untuk meneleponnya.

#### *Jika seseorang menelepon Anda*

Pertama tanyakan kepada diri sendiri: Dapatkah saya menerima telepon itu sekarang, apakah saya ingin melakukannya? Kadang-kadang keputusan Anda lebih mudah jika Anda mengenali nomor penelepon....

Jika jawabannya "Ya," usahakan pembicaraan itu pendek (kecuali tentu saja jika Anda ingin membahas sesuatu secara mendalam). Buat sebuah kerangka waktu saat itu juga ("Dapatkah kita membahasnya dalam lima menit? Saya hanya ada waktu sampai pukul sepuluh.") untuk memberi gambaran yang jelas kepada orang yang senang bicara di ujung lain. Apabila Anda belum melakukannya, Anda juga dapat mengakhiri telepon tersebut dengan alasan waktu: "Saya kira kita telah membahas hal-hal yang paling penting.

Terima kasih. Saya harus menghadiri rapat (atau menemui seseorang) sekarang." Dan ingat bahwa pertemuan dengan diri sendiri juga terhitung sebagai pertemuan. Anda tidak perlu spesifik....

Jika jawabannya "Tidak", biarkan voicemail atau mesaj perjawab yang menerima pesan. Telepon kembali pada waktu yang sesuai bagi Anda—atau kirim e-mail jika Anda lebih suka mengurus masalah tersebut dengan cara ini.

Kedengarannya mungkin sudah jelas, tetapi saya sering menemukan bahwa orang yang tidak suka berbeleponlah yang paling merasa tidak nyaman membiarkan telepon berdering tanpa diangkat. Ingat: telepon hadir untuk melayani Anda, bukan sebaliknya!

## E-mail

Sejak perdamaian teknologi e-mail sebagai cara berkomunikasi luar ruang beberapa dekade pertama, komunikasi diblokir secara verbal, dan itu semai dengan kelebihan 9. E-mail memberi penulisnya waktu lebih banyak untuk berpikir dan merumuskan suatu daripada telepon. Sangatlah menyampaikan data-data kepada beberapa orang sekaligus meskipun pada akhirnya semua orang yang bekerja sendiri-sendiri—ini keuntungan besar bagi orang intirower. E-mail juga terasa lebih nyaman daripada peralihan mana pun—tingkat energi yang rendah karena kita dapat berkomunikasi seolahnya tetap sendirian pada waktu yang sama.

### E-mail sebagai sebuah medium yang cepat

E-mail memiliki satu kelebihan yang sudah terkenalkan oleh banyak sekali intirower: cara ini cepat meskipun disampaikan dalam bentuk

tolisan. Yang ingin siapa kirimkan adalah hal-hal barulah orang elektronik tidak merujuk kata-kata mereka dengan cermat dan tidak menekan tombol “kirim”, baharunya membaca tulang yang mereka tulis di layar. Begitu pula, pilihan kata-kata dalam e-mail cenderung tidak sesosan dalam tulisan, tetapi memiliki basis dalam kesadaran dirinya komunikasi lisan. Saya mengatakan ini karena sejak inovasi teknologi mengambil peran dalam inovasi sendiri yang cermat terhadap formulasi kalimat dalam e-mail. Itu bocorannya dapat dengan cepat mengintegrasikan bahasa-kata-kata dalam e-mail lebih berhasil daripada yang seumurnya, maka formulasi yang detail dengan cepat dan cermat dapat dengan mudah terbaca mengacau, dan jauhnya yang terlalu pendek dapat terasa sebagai penyalah.

“Cepat” juga berarti si pengirim e-mail mengharapkan jawaban yang segera, seperti dalam percakapan lisan. Maku segera pun yang karbo menyalah mengintegrasikan orang merasa frustrasi apakah posisi sapi kali sudah diterima!

### E-MAIL MEMANG HADIR DALAM BENTUK TERTULIS, TETAPI MEMILIKI BEBERAPA ATURAN KOMUNIKASI LISAN

#### Tidak memiliki isyarat-isyarat nonverbal

Ada satu ciri pokok komunikasi langsung yang tidak dimiliki oleh e-mail: suara elektronik tidak mengintegrasikan posisi nonverbal sapi seolah. Nada suara bisa dicintai/pikiran berjaya hal ketika kita bertelepon—misalnya tingkat kepuasan adalah atau keserasian orang yang sedang menyampaikan. Kalau kita berhadapan dengan seseorang, kita juga dapat melihat gerak dan sikap tubuhnya—maka kita membangun pesan dari yang kita lihat dan tidak hanya mendengar kata-kata untuk mendapatkan pengetahuan tentang makna si pembicara. Ini tidak mungkin terjadi dengan e-mail. Hanya ada satu kategori dalam komunikasi e-mail: tulisan. Menyalahgunakan “emoticon” tidak terlalu merugikan—tetapi itu dapat menyalahgunakan hal-hal yang penting memandang ketidaksen-

bahasa tulis sebagai sebuah keharusan, tidak suatu intrinsikitas berbasa "bunyi". dengan kata lain, kita punya menggunakan/pakai perasaan dalam kata-kata—kita mendengar dan melihat perasaan di antara kata-kata.

### Cenderung membuat tafsiran berlebihan

Teks yang murni hanya menyampaikan isi, bukan perasaan-refleksi atau yang emosional. Itu mungkin membuat pembaca yang reflektif (intrower) dapat dengan mudah tergoda untuk "menafsirkan sesuatu terlalu dalam" dari sebuah pesan tertulis: apakah penulis seseorang jauh lebih singkat daripada pesan yang dikirikir? Itu dapat diartikan sebagai sindiran mengacaukan jauh. Apakah sebuah e-mail yang ditulis kepada seorang klien sebagai "Tuan Wilson yang terhormat" akan tidak dapatkan jawabuc "Hai, Nyonya Mason"? Itu dapat mengindikasikan kurangnya rasa hormat. Apabila informasi yang disampaikan tidak benar, bahkan mengacau selain cenderung disebarkan dalam media berita dan media yang dikandungnya. Itu dapat dengan mudah menggarus ke kesalahan dan salah penilaian—pewriting e-mail membaca teks berdasarkan apa yang sudah ada dalam pikirananya, serta sekali tidak akan melihat sang pengirim (dalam bentuk suara bahasa tulis).

Imajinasi jangka menulisnya terlalu berjauhan ke dalam sebuah pesan elektronik. Banyak pengguna memanfaatkan e-mail sebagai saluran berbicara—cepat, cepat, dan tidak begitu peduli sedi strukturnya dan formalitas.

Jika si penulis dan pesan suatu untuk komunikasi elektronik, gunakanlah. Hanya saja, iniatif satu hal: tak perlu sebesar apa pun resmiannya berkomunikasi lewat e-mail, cara ini tidak dapat dan tidak boleh membatasi pencakapannya langsung dengan seseorang, berhubungan, dan nyaman kerja. Berikanlah agar komunikasi elektronik tidak menjadi sebuah strategi untuk menghindari bertemu langsung atau bertemu melalui telepon dengan orang-orang yang berkerja di sekitar Anda.

## Strategi-strategi menggunakan e-mail dengan sukses

Banyak berbagai merupakan paduan untuk ringkasnya terdapat penggunaan telepon. Ini akan membantu Anda berkomunikasi dengan mudah menggunakan e-mail.



### Cara terbaik menggunakan e-mail

#### Kirim sebuah e-mail

- jika Anda secara spesifik ingin memiliki bukti hitam di atas putih misalnya sebuah angka yang disepakati, atau sebuah tenggat atau distribusi pekerjaan dalam sebuah proyek. Ini dapat meleengkapinya sebuah pembicaraan telepon, misalnya dalam sebuah perundingan, jika Anda ingin menegaskan sebuah kesepakatan verbal.
- jika Anda menetapkan sebuah rapat atau sebuah batas waktu dan ingin semua yang berlibat memperoleh informasi yang sama. Kelebihan lainnya adalah bahwa sebuah e-mail dapat dikirimkan ke beberapa penerima dan dokumen-dokumen kecil seperti agenda, misalnya, dapat dilampirkan dengan mudah—atau lebih baik lagi, disertakan dalam isi e-mail.
- jika Anda berurusan dengan seorang penerima yang tidak Anda kenal dan tidak yakin bagaimana komunikasi verbalnya. Sebuah e-mail memberi Anda rasa aman lebih besar (Anda mempunyai kesempatan untuk berpikir) dan tidak menggunakan energi dalam jumlah besar.

Nikmati manfaat dari keunggulan-keunggulan e-mail—tetapi jangan membiarkan e-mail menjadi pengganti kontak langsung.

Sebagaimana pernyataan, meski ada satu-satu lagi jangka bersedia dibutuhkan untuk saat. Tempatkanlah kupon waktu untuk berolehnya, begitu pula untuk membaca dan mengirim e-mail—dedikasinya begitu tinggi pada pekerjaan Anda. Anda akan beran sendiri bagaimana strategi sekeras itu dapat memperlengkap stres dari kesibukan Anda!

## Perjalanan bisnis

### Perjalanan sebagai keharusan yang merepotkan

Meskipun saya sangat menyukai pekerjaan saya, perjalanan untuk mendekati klien sekalipun sebuah ketulungan punya perlu saya terima agar dapat mengerjakan apa yang ada di sini kerjakan. Pungkirannya sebenarnya, perjalanan mendekati stres bagi pribadi pendiam.

Perjalanan bisnis menguras energi yang cukup lebih banyak bagi kaum introvert dibandingkan kaum ekstrovert. Dalam perjalanan ini, keseruputan memprediksi sangat kali sulit dihindarkan. Impresi yang terburuk pun berdiri sendiri tentang sebuah peristiwa-peristiwa yang tak terduga menguras energi orang-orang introvert. Yang saya maksudkan di sini bukan bersentuhan-sentuhan besar. Kereta yang nyaris buat diri kerumunan-komunitas yang tidak menaruh sangat melabihkan bagi pribadi introvert. Begitu pula naungan tumpu yang pernah sejak, juga kereta bantuan berdesak-desakan. Akan tetapi, yang paling menyiksa adalah tingkat kegalauan punya tak terduga. Pintu yang dibanting atau suara orang mengabur di lorong, bahan-bahan di hotel-hotel yang bagus, termasuk di antara yang paling mengherankan bagi saya. Diketika api punya penutup surphose yang memakan masih berulang membuat saya langsung memuncang sebagai refleksi.

Tips: apa yang membuat perjalanan menyenangkan

Akan tetapi, tidak ada jalan untuk menghindarinya: perjalanan merupakan bagian dari kebutuhan profesional bagi banyak orang yang perlu bepergian. Rekomendasi-rekomendasi berikut akan memudahkan menjadikannya lebih mudah dan menyenangkan bagi Anda.



### Saran-saran perjalanan bagi sosok introver

#### 1. Cari cara untuk menyendiri.

Cara-cara untuk menyendiri mencakup segala yang memudahkan Anda menjadi santai dan tenang untuk mengisi baterai Anda dari waktu ke waktu.

- Rencanakan kapan saja Anda dapat kembali ke kamar hotel saat menghadiri konferensi atau seminar. Pilih sedi yang memungkinkan untuk tidak Anda hadiri atau acara tamat-tamat untuk keperluan ini. Atau, sebagai ganti, makan dengan cepat dan tidak usah menyantap hidangan penutup. Para profesional sekalipun tetap membutuhkan waktu istirahat.
- Jika Anda memungkinkan, tempuh perjalanan dengan fasilitas kereta api atau di kereta api (di ruangan yang hening) dan kereta bisnis di kereta api. Ruang yang lebih lega dapat memberikan perbedaan besar, dan tingkat kebisingan (biasanya) lebih rendah.
- Kamar kecil. Saya mengajurkan ini kepada pembaca yang gugup sebagai tempat untuk menyiap di lingkungan yang asing. Kamar kecil adalah tempat yang terlindung dan karena itu ideal untuk menghela napas panjang.

tangan dilihat orang. (Terutama kalau bersih dan memiliki ventilasi yang baik...)

- Penyumpai telinga bisa menjadi pelarian secara akustik. Usahakan selalu membawanya di tas Anda. Namun, saya juga mengenal beberapa sosok introver yang telah membeli *headphone* teknologi tinggi (yang dapat mengatasi bisbing), dan sangat menyukainya: Anda dapat menikmati ketenangan dan keheningan—dan orang lain hampir tidak pernah akan mencoba berbicara dengan Anda jika Anda mengenakan *headphone* tersebut.

## 2. Jadikan perjalanan sebagai perpaduan antara "waktu kontak" dan "waktu untuk diri sendiri".

Tentu saja, perjalanan bisnis juga dapat menjadi kesempatan memperluas jaringan. Namun, pastikan agar bahkan pada tahap perencanaan Anda juga mempunyai saat makan dan saat istirahat tanpa kontak. Ini penting untuk mengisi baterai. Ketika saya dalam perjalanan seminar, saya makan bersama peserta seminar paling banyak: satu kali, dan bertemu dengan pembeli, kontak bisnis, atau teman-teman hanya pada setiap malam kedua. Dalam kasus ini berlaku prinsip yang akan Anda temukan dalam Bab 6 tentang jaringan: kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Kadang-kadang Anda akan harus mempertahankan "waktu sendiri" Anda dengan menolak mengerjakan sesuatu—misalnya, ketika nekan kerja, anggota seminar, atau kenalan lain mengajak Anda untuk bersantap atau menghadiri suatu acara. Sampaikan penolakan dengan cara yang ramah, tetapi singkat. Jangan memberi penjelasan yang terlalu panjang. Misalnya "Maaf, tidak untuk hari ini—tetapi saya bersedia kalau besok. Selamat bersenang-senang!"

### 3. Hindari percakapan basa-basi selama perjalanan.

Orang ekstrover senang mengobrol dengan orang-orang yang duduk dekat mereka selama perjalanan. Jika Anda lelah, ini dapat dengan cepat membuat saraf Anda tegang—and yang paling merugikan, Anda dapat dengan segera merasa tak berdaya ketika menghadapi situasi itu. Namun, ada suatu hal sederhana yang dapat Anda lakukan: siapkan beberapa kalimat yang dapat menjelaskan dengan ramah bahwa perbincangan atau orang yang berbicara itu mulai membuat Anda kewalahan. Berikut ini beberapa contoh:

- "Perbincangan yang menyenangkan, terima kasih" (kemudian berfokuslah kembali ke komputer atau dokumen yang sedang Anda baca).
- "Saya sedang menyelesaikan pekerjaan saya" (dan langsung melukukannya).
- "Saya ingin memejamkan mata sejenak lagi sebelum kita mendarat."
- "Terima kasih atas saran-saran Anda. Sekarang, saya sangat pesasaran dengan kelanjutan cerita buku ini."
- "Mari kita bertukar kartu nama. Saya akan menghubungi Anda lagi tentang informasi ini."

Kadang-kadang Anda akan bertemu dengan orang-orang mesarik dalam perjalanan Anda yang dapat menjadi kontak dalam jaringan. Jangan lupa bertukar kartu nama pada peristiwa-peristiwa menyenangkan seperti ini sehingga Anda dapat terus berhubungan sesudah perjalanan tersebut.



## Yang penting untuk dilihat

- Orang-orang introver memiliki kemampuan yang sama untuk bekerja dalam tim seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover, walaupun mereka bekerja menggunakan cara dan penekanan yang berbeda. Memperkenalkan keragaman ini ke dalam grup bisa sangat berguna.
- Kebutuhan-kebutuhan khusus seseorang introver—berkerja tanpa interupsi, sesekali harus beristirahat, berkomunikasi secukupnya—dapat disesuaikan dengan syarat-syarat kerja menggunakan strategi-strategi yang spesifik.
- Pribadi pendiam mempunyai potensi besar untuk menjadi eksekutif. Resep sukses mereka dapat diringkaskan dalam empat strategi kepentingan: membangun kepercayaan diri, memberi perhatian penting kepada orang di depan Anda, memastikan Anda mendapatkan informasi yang baik, dan mengasah keterampilan dalam dialog pribadi dan penanganan konflik.
- Penting bagi karier Anda untuk membuat prestasi-prestasi Anda sendiri diketahui. Seseorang pendiam mana pun dapat melakukannya melalui komunikasi yang serius. Ada lima prinsip untuk membantu menerapkannya: usahakan agar atasan dan Anda sendiri mendapatkan informasi, membangun kontak dengan sejawat dan atasan, menunjukkan yang Anda minati, memiliki tanggung jawab sendiri, dan mendelagasikan tanggung jawab kepada orang lain.
- Banyak orang pendiam lebih suka berkomunikasi e-mail daripada bertelepon. Bertelepon lebih baik dalam

situasi-situasi tertentu. Jarak dari orang yang diajak berkomunikasi dapat membuat kontak e-mail lebih menyenangkan, dan dalam situasi-situasi tertentu memang dianjurkan. Akan tetapi, e-mail tidak boleh digunakan untuk menghindar dari kontak langsung.

- Perjalanan bisnis dapat menghabiskan banyak energi tetapi dapat dibuat lebih menyenangkan dengan beberapa cara sederhana: dengan seseekali meluangkan waktu untuk sendirian, dan dengan cara menanggapi orang-orang yang mengajak bicara dalam perjalanan secara percaya diri.

# **BAGIAN III**

**Membuat kehadiran Anda dirasakan  
dan didengarkan**



## BAB 6

# MENGUJI KEBERANIAN ANDA: CARA MEMBANGUN DAN MENGEMBANGKAN KONTAK

Kita, manusia, adalah makhluk sosial. Inilah sebabnya kita berinteraksi dengan orang lain sepanjang waktu—tidak hanya karena ada sesuatu yang ingin dibicarakan atau diketahui, tetapi juga karena kita pada dasarnya senang berhadangan dengan orang lain. Ketakutan, bagi tidak seharusnya.

Area (4) dimana melakukan kontak tidak formal, semacam ini salah pekerjaannya, di tengahnya fleksi-moderasi (bukan sans prihati antar-ku yang adalah cakses secara sosial yang Anda jumpai dalam Bab 1 dan di sepanjang mengajari orang). Ita bekerja di bagian yang menguras kreativitas dengan pers dan publik di sebuah perusahaan berakademis sedang dan di sepanjang berencana dengan semua pers orang; misalnya para jurnalis dan redaktur-reddaktur di hampir semua department di perusahaan.

Anne memiliki jadwal kerja yang panjang, dengan istirahat yang sangat beragam dan sering terjadi orang-orang yang unik di depan pintuannya atau telepon yang berdering, misalkan. Clich sebut itu, Anne sering berbaur dengan kaki disandarkan ke kursi sambil membaca sebuah buku pada malam hari untuk beristirahat. Namun, yang terjadi tidak selalu demikian: sudah menjadi bagian dalam jadwalnya bahwa Anne itu harus menghadiri acara-acara dan dating; ke bantuan-istanza pertemuan antar pejabat pada malam hari. Anne juga merasakan pentingnya membuat dan memerlukan kontak tidak formal. Bagaimanapun, setelah menghadiri acara semacam itu, ia tetap merasa tidak merasa hasil yang banyak. Baru belum lama ini—di sebuah konferensi besar di Swiss—it menasak kelelahan yang luar biasa seolah sehari punya menghadiri empat atau lima hari berbicara dengan orang-orang yang belum ia ketahui pada malam hari. Ia berhenti selama satu setengah jam, kembali dan segera kembali ke kamarnya kembali.

### Memanfaatkan kontak dan perbincangan kecil

Anne sering tidak punya sebab menghadiri sebuah buku secara acak dan meremehkan bahwa sebuah sebuah buku bisa dapat dengan mudah mengantarkan tergantik. Alasannya, perbincangan yang terjadi setelah “acara wajib”, yaitu bincang-bincang sederhana dengan rekan dan kontak bisnis (termasuk beberapa orang baru yang merencanakan), adalah jenis interaksi yang lebih sederhana daripada merasakan satu acara wajib. Mengembangkan hubungan lewat perbincangan ringan sangatlah penting—bukan ketika hanya merelaksasi atau melepas atau kreatif buat jaringan-jaringan pribadi dan profesional tidak dibangun selama acara-acara resmi. Kontak-kontak yang dimiliki lebih dari perbincangan-perbincangan dengan orang-orang yang sudah bersebelahan, selalu jadi minuman kopi atau buku keberadaan berada di bar, buku seolah punya seminar khusus.

## Bertukar informasi secara tidak resmi

Namun, lucunya, ketika anak ekstrovert membutuhkan bantuan sebutah sandaran tangan yang panjang dan mengatakan perasaan kecil-kecil seperti itu segera merekaikan konferensi mini di koridor, jenjang introver lebih suka berbicara membantarkan orang-orang waktu "tidak resmi" seperti itu untuk berdiskusi atau pergi berjalan-jalan sendirian. Seperti itu mengarjukan mengandalkan teman-teman mereka dalam bantuan ini, tetapi itu pun harus dicampur dengan haridah. Selain-selain itu dapat menimbulkan kerugian bagi diri sendiri dalam acara-acara tidak resmi ini, berbagai perihal soalnya juga dimungkinkan, keputusasaan-keputusasaan dipertimbangkan, dan orang condong membutuhkan waktu. Selain penitres ini jauh dari ruang konkretensi dan ruang kerja Anda sehingga akan terlihat seberapa baik Anda berkesesuaian dengan itu. Selain itu, ini memungkinkan Anda mendapatkan akses ke informasi yang tidak akan Anda peroleh sampai Anda menghadiri acara-acara berikutnya. Atau bukannya tidak sama sekali.

## MEMBANGUN HUBUNGAN ADALAH KETERAMPILAN PROFESIONAL YANG PENTING.

### Membangun jaringan dengan cara Anda sendiri

Kemampuan menetik keuntungan dari orang-orang sekitar, tetapi juga membuka obrolan ringan, dan membangun jaringan-persingku adalah hal penting, baik bagi pribadi introver maupun ekstrover. Namun, ada satu perbedaan pokok: orang ekstrover membutuhkan kegiatan ini berikan rangsangan yang mencol dari situ. Selanjutnya, orang introver suka dan berpikir obrolan tak resmi tidak begitu menyerangkannya. Setiap jaringan harus diturunkan, dikembangkan, dan kelembutan-kasih diperbaiki. sebagian jaringan ini dapat memenuhi fungisinya. Itu memerlukan niat, investasi waktu, energi, dan barangkali juga uang dalam jarak yang

tertentu. Akhir resepsi, Anne interview juga dapat meraih investasi ini sukses, dan seiring mengajaknya—misalkan mereka mengelola jaringan ini dengan cara mereka sendiri. Secara konkret, ini berarti orang-orang pendidik memiliki kualitas prangsi yang berbeda, bagaimana juga dengan tujuan melakukannya jaringan. Sedangkan interview seperti Anne tidak begitu memikirkan rangrangnya. Mereka tidak tahu apa kebaikan jika bisa meraih siang sendiri, tetapi mereka juga dengan perlahan-lahan berusaha meraihkan waktu untuk diri sendiri. Mereka juga tidak memerlukan sebuah lingkaran pertemuan yang besar, tetapi pun sebalik dengan beberapa hubungan yang merambang. Yang penting bagi mereka adalah kualitas suatu hubungan: harus jangka panjang, dan memberikan makna yang pribadi kepada mereka.

### KONTAK YANG BERNILAI BAGI Pribadi PENDIDIK HARUS TAHAN LAMA DAN BERMAKNA. KUALITAS LEBIH PENTING DARIPADA KUANTITAS.

Jaringan yang mendukung dari profesi ini akan dianggap meruangan oleh anak pendidik. Jaringan itu jelas berbeda dari jenis pengembangan kontak yang lebih diukur oleh pribadi ekstrovert. Bah ini akan membuktikan jenis jaringan yang disukai interview.

### Menumbuhkan kontak: membangun jaringan

Jaringan meliputi segala hal yang berhubungan dengan topik kontak kita sepanjang hidup dalam jaringan hubungan-hubungan, baik pribadi maupun profesional. Kita mengenal orang lain—dan orang lain mengenal kita. Kita berinteraksi lewat keluarga dan lingkaran-lingkaran pertemuan, di kota-kota-kota di mana kita bertemu dengan kelompok orang yang bisa, di perhimpunan profesional dan di klub Rotary, di berbagai resepsi, dan di konferensi-konferensi. Jaringan dapat terbentuk setiap

Jadi Anda tidak sendiri: pada pertemuan keluarga, pertemuan teman teman Anda atau saat mengajar di kelas. Sungkalnya, semua kegiatan membentuk jaringan dengan segera bertujuan membangun dan memperkuatkan konjak.

### Tempat untuk bertukar informasi

Jaringan bukanlah klik atau kelompok kompisasi (kelompok atau keluarga-keluarga yang salit atau mustahil diikuti). Pada dasarnya, jaringan adalah sebuah tempat yang sangat besar di mana informasi dapat diperlakukan. Kita hidup di sebuah dunia yang menuntutkan berpikir kreatif kita, selain meminta kita membuat banyak keputusan. Itu sebabnya kita sering merendengarkan orang-orang yang memadukan kita membuat keputusan—misalkan ketika kita sedang mencari seorang dokter, seorang akuntan, seorang perancang grafis, atau seorang pengolah buku yang baik. Ini juga berlaku bagi orang-orang yang bertanggung jawab dalam pembentukan stat: polisi orang-orang Monica Schiadda menyarankan bahwa 85 persen dari semua penyelesaian jalinan manajemen dibuat berdasarkan ketakutan—dengan kata lain, mereka menghubungkan orang-orang yang direkomendasikan ketakut mereka.

Jadi, yang kita bicarakan di sini adalah interaksi dengan orang-orang yang memiliki hubungan dengan Anda dan tetap berhubungan secara takutnya. Ada kalanya orang-orang ini terorganisasi dan terhubung melalui kesamaan minat—misalkan dalam sebuah kelompok yang membikin kepentingan-kepentingan atau mata matematika atau dalam sebuah klub olahraga. Akan tetapi, jaringan sering kali tidak datar secara frontal—misalkan sebuah kelompok teman-teman atau kumpulan teman-teman sebangku di sekolah atau universitas yang berberikan sekali tiga tahunnya. Buktinya pernah terjadi seorang eksteriorisme yang mendapat keuntungan dari koreksi/koreksi melalui ketakutan yang tidak terlalu ekstrim ini. Jaringan seperti ini dapat memfasilitasi arahan (juga ke informasi, prospek profesional, diskusi dan pelatihan lebih lanjut, perburuan

dengan dengan tenang-tenang, suara dan umpan balik dan pengalaman kumpulan yang satu nitrat) akan menjadi platform (mendukung kerja suara dan kontak bantuan, membuat kinerja Anda sendiri terlihat).

### Menarik manfaat dari jaringan

Jaringan juga dapat menguangi kehan, dengan membantu Anda meraih jarak yang tidak terlihat Anda kuasai, misalnya. Atau sebuah kelempok untuk mengolah atau secara berpartisipasi! Dan, banyak jaringan dapat meningkatkan kualitas hidup Anda dengan menyediakan kegiatan kegiatan olahraga dan hiburan bersama-sama, bahkan semakin mereka memiliki beberapa kaitan dengan pekerjaan Anda: dari bermain golf sepuas mungkin di sela-sela dari pekerjaan atau merilis cerita mereka sendiri di depan api utama sampai kegiatan memasak bersama-sama. Ada cara hal yang selalu bisa didapat dari membangun jaringan: manfaat nyata nyata bagi semua posisi yang aktif di dalamnya.

### PERTANYAAN POKOK: BAGAIMANA ANDA, SEBAGAI PRIBADI PENDIAM, DAPAT MENGIKUTI JARINGAN YANG SESUAI DENGAN ANDA DAN MEMUNGKINKAN ANDA MENGGUNAKAN KEKUATAN-KEKUATAN ANDA?

Banyak pertanyaan cerita yang terdapat dalam jaringan. Saya ingin mengajukan satu pertanyaan lagi: bagaimana Anda, sebagai pribadi pendiam, dapat mengikuti jaringan yang sesuai dengan kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda—dengan kata lain, dengan cara yang sesuai dengan Anda? Di sini saya membantasi diri dengan strategi-strategi yang menawarkan sebuah jawaban untuk pertanyaan ini. Anda dapat menyusun rencana Anda sendiri pada waktu yang sama: Anda akan memerlukan pertanyaan-pertanyaan seputar setiap strategi yang akan membanting Anda selangkah demi selangkah.

## Strategi 1: Tentukan sendiri sasaran-sasaran yang jelas definisinya

Kemampuan analitis Anda (kekuatan 6) akan membantu dalam pernyataan tentang dengan tujuan yang pasti dalam pikiran sebagaimana membantu Anda menentukan hal-hal pokok (pengalaman sebelum, kekuatan 2) dan keterkaitan (kekuatan 1).



### Dua pertanyaan bagi Anda

1. Sasaran apa yang Anda kejar dengan kegiatan jaringan Anda?

Sasaran-sasaran pribadi	Sasaran-sasaran profesional
Hebu (termasuk olahraga)	Kontak dengan orang-orang
Meringankan beban (mencari dukungan)	Berbagi informasi
Pengembangan pribadi	Bantuan, pelajaran tambahan
Berbagi pengalaman	Pembandingan dengan orang lain
Rasangan baru	Prospek karier baru

2. Jadi, jaringan apa yang Anda minati?

Berikan jawaban sebanyak mungkin.

Jaringan pribadi (misalnya perkumpulan, keluarga, pertemanan)	Jaringan profesional (misalnya organisasi, klub, mitra kerja siakap)

Sekarang, cobalah menyusun tabel peringkat: beri nomor jaringan-jaringan yang telah Anda tulis pada tiap kolom berdasarkan tingkat kepentingan—jadi jaringan pribadi dan profesional yang paling penting diberi nomor 1, berikutnya nomor 2, dan seterusnya...

Jika Anda telah mengisi kotak di atas dengan jaringan-jaringan Anda, Anda akan tahu di mana sebaiknya menginvestasikan energi dan sumber-sumber lain.

## Strategi 2: Definisikan sumber-sumber daya Anda

Sebagai pribadi pendidik, Anda tentu saja menyadari keterbatasan sumber daya yang Anda miliki untuk membangun jaringan. Jadi, tidak perlu bingung bila untuk langkah strategis kedua ini Anda membuat keputusan secepat mungkin tentang berapa banyak waktu dan energi yang ingin Anda “panakan”, dan untuk apa.



### Dua pertanyaan lagi bagi Anda

1. Mana di antara sumber daya berikut yang dapat dan ingin Anda investasikan dalam kegiatan jaringan Anda?

Jaringan pribadi	Jaringan profesional
Waktu: (per hari/minggu/bulan?)	Waktu: (per hari/minggu/bulan?)

Anda memerlukan waktu untuk hal-hal seperti menghadiri undangan, mengembangkan kontak, berkomunikasi, dan untuk mendukung jabatan-jabatan (sehormutan) tertentu.

Uang: (per hari/minggu/bulan?)	Uang: (per hari/minggu/bulan?)
-----------------------------------	-----------------------------------

Anda memerlukan uang untuk hal-hal seperti iuran keanggotaan, ongkos perjalanan, penginapan, biaya makan, dan tiket masuk.

2. Sekarang, alokasikan semua itu secara lebih spesifik berapa persen waktu dan uang yang ingin Anda investasikan pada tiap jaringan? Pada listan "Kegunaan" tuliskan apa tepatnya yang ingin Anda gunakan untuk masing-masing.

Di sini Anda perlu mempertimbangkan prioritas-prioritas yang telah Anda tetapkan di bawah strategi 1 (pertanyaan 2): makin penting jaringan, makin besar sumber daya yang harus diinvestasikan.

Jaringan prihatin	Jaringan profesional
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	misalkan: Uang

### Alokasikan sumber-sumber daya Anda

Kebutuhan dalam pola kognitif seperti konsentrasi, analisis, pengorganisasi, dan konsentrasi akan membawa Anda menjalankan kedua strategi pertama tanpa harus mengelurkan sejuta banyak energi. Anda memerlukan sumber daya apa yang Anda miliki, juga bagaimana Anda akan mengelarikannya. Karena Anda merencanakan rencana-rencana Anda, mungkin saja prioritas-prioritas Anda telah bergeser, atau Anda

mungkin menggunakan teknik secara berbeda dari yang telah Anda renuncarkan. Ini semua tidak masalah: yang paling penting adalah memperbaiki renuncian teknik pertama kali bagi Anda, dan yang penting, ini akan membuat Anda bebas dari gagasan tentang langkah-langkah pasti yang akan Andaambil dalam manajemen konsul Anda sendiri.

Sekarang, mari kita beralih ke dua strategi yang sekarang untuk berkomunikasi sebagai pribadi perdamaian.

### Strategi 3: Memperkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain

Biarkan orang lain saling mendapatkan manfaat

Inti dari saya menganggap bahwa pribadi perdamaian lebih suka bicara dengan satu atau dua orang dan pada bicara di depan kelompok besar. Kekuatan-kekuatannya mereka meliputi kebutuhan-harapan (kehakiman II), yang secara negatif dapat menciptakan dalam bentuk rasa takut atau cemas (kehakiman I). Ini dapat membuat apa pun menjalin koneksi dengan orang yang sama sekali tidak diinginkan tetapi seperti pengalaman yang tidak menyenangkan. Selain sebaliknya dan efektif, strategi ketiga ini juga mempertimbangkan kecenderungan itu: perkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain jika memungkinkan mereka cocok dan bisa saling mendapatkan manfaat.

Buat nama Anda dikenal dengan menjadi perantara

Berkomunikasi menggabungkan multi media (kita akan membahas tentang teknologi di bagian ini) dan dalam perencanaan ketika salin scrum dan komunikasi Anda sebaiknya membuat karya atau telah mencapai sesuatu yang penting di sebagian besar teknologi sebuah halaman, menjadi rumus untuk sebuah wacana, atau merupakan penghargaan, misalnya

Ini adalah cara untuk mengenal kawan Anda dengan lebih baik. Memberi sinyal positif kepada orang lain dan secara aktif membangun kondisi dirinya sendiri dengan membuat kesan yang positif bagi diri sendiri: Anda menciptakan manfaat bagi orang-orang yang terkait dan Anda sendiri jadi terlihat sebagai seseorang yang sering mencurahkan perhatian bagi orang lain dan menciptakan manfaat bagi mereka. Ini adalah strategi jangka yang lebih dan jauh.

Menciptakan citra seperti pertama Anda dalam bermaafan.



### Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Orang-orang mana yang dapat saling Anda perkenalkan?

Jaringan pribadi

Siapa: \_\_\_\_\_

Dengan siapa: \_\_\_\_\_

Mengapa: \_\_\_\_\_

Jaringan publik

Siapa: \_\_\_\_\_

Dengan siapa: \_\_\_\_\_

Mengapa: \_\_\_\_\_

## Strategi 4: Minta kenalan-kenalan Anda memperkenalkan Anda kepada seseorang

Strategi ini melengkapi strategi yang sebelumnya dijelaskan pada prinsip-prinsip yang sama. Strategi ini juga buk berlaku sebaliknya. Anda meminta orang-orang yang sebab Anda ketahui untuk memperkenalkan Anda kepada seseorang yang ingin Anda temui. Kebetulan, strategi ini sangat jitu jika Anda perlu berkenalan dengan orang-orang kelas atas yang didekati oleh banyak orang seorang kenalan bisa bukan puluannya koneksi buat bisa. Anda dapat menambahkan kesempatan sosial seperti ini dengan merakirkan sebuah cara yang baik untuk membuka percakapan. Anda akan menemukan indahnya-sifat tentang ini dalam tulisan "Kontak: memperluas jangkauan kebaikan-kebutuhan" belakangan dalam buku ini.



### Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Siapa saja yang ingin Anda kenal—dan siapa yang dapat Anda minta untuk memperkenalkan kepada mereka?

Jaringan pribadi

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Jaringan publik

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

## Strategi 5: Bersikap konsisten

Seluruh jaringan akan berkembang baik jika ada atau buk konsistensi. Ini melibatkan dua kaidah di bawah ini.

### Ketekunan dalam bersikap aktif

Pertama, Anda harus aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama. Baru sejak itu Anda akan memperoleh keuntungan-keuntungan yang nyata, dan segera Anda akan mengembangkan hubungan akan membudidayakan hasil. Ini bisa memakan waktu satu atau dua tahun (tergantung seberapa sering pertemuan-tamu terjadi) dalam jaringan-jaringan yang bergerak pada kontak langsung bukan kontak digital segera. Anda dapat dilihat sebagai anggota dan memberikan hubungan yang berkelanjutan—sehingga Anda berdibanding aktif. Maka, berdasarkan sifat keigihan Anda (berkaitan 80%) akan bermanfaat dalam hal ini.

### Akuntansi jaringan

Kedua, konsistensi berarti membangun kontak-kontak Anda dengan sabar dan seolah itu berswam-pa. Ini meliputi komunikasi dengan orang-orang yang merupakan Anda sejatik dalam keinginan tertentu. Dari ini pada akhirnya memungkinkan Anda membuat seorang-coworker tentang acara-acara yang Anda hadiri: siapa yang Anda jumpai? Apa yang memungkinkan Anda membuat? Informasi apa yang ingin Anda ingat?

Banyak anggota jaringan yang berpengalaman menggunakan kontak-kontak untuk menghimpuni informasi ini: ini berhasil pada jaringan-jaringan digital seperti LinkedIn, walaupun Anda hanya dapat membuat daftar orang-orang yang juga merupakan pengguna aktif di sana itu. Selain itu, ada pula program-program manajemen kontak dan aplikasi-aplikasi yang dapat Anda gunakan, bukannya ada beberapa program e-mail yang menawarkan opsi manajemen kontak. Intinya cukup coba aplikasi dan situs yang cocok untuk Anda.

Anda bisa lihat sendiri, upaya-upaya administratif yang diperlukan bukan hanya buas. Misalki punyaing Anda untuk menyelesaikan ini adalah kemauan berpikir analitis yang sistematis (kehutuhan di) serta kegigihan yang diajarkan di atas.



### Pertanyaan-pertanyaan lagi bagi Anda

1. Jelaskan bagaimana cara Anda mencatat kontak-kontak yang ingin Anda bangun dan Anda kembangkan selama ini?
2. Apa yang Anda perlukan untuk mengembangkan kontak-kontak Anda menjadi lebih baik lagi?
3. Bagaimana cara Anda memperbaikkan bantuan-bantuan yang diperlukan?
4. Berapa lama waktu yang Anda perlukan untuk mengurus perubahan-perubahan yang diperlukan?

Sekarang kita sudah sampai pada bagian akhir subbab ini dengan rencana pertama Anda sendiri, yang akan membantu Anda dalam mengikuti juringan dengan positif dan "secara diumum" sejak sekarang. Segeluruh niscaya-kunyai!

### Kontak: sisi-sisi unggul pribadi pendiam

#### Strategi-strategi kontak sosok pendiam

Pribadi pendiam memiliki kekuatan-kekuatan khasus yang membuat berhubungan dengan orang lain mudah dan menyenangkan. Kekuatan-kekuatan ini serupa dengan model dalam hubungan sosial—sehingga merupakan sifat awal terbaik untuk memperbaikkan strategi-strategi kontak yang secara khasus cocok bagi pribadi pendiam. Pada dasarnya, kita

semua perihal tidak dalam hal-hal yang menuntut kita mudah. Misi kita cek hal-hal apa saja yang biasanya sudah dilakukan oleh orang-orang pendidik dalam berurusan dengan orang lain.

#### Kekuatan 4: Mendengarkan

##### *Membantu membuat telinga Anda tetap terbuka*

Dengan memiliki kemampuan mendengarkan ini salah satu kekuatan Jokojeti orang-orang pendidik dalam percakapan. Pihading selalu rekan mereka yang inovator, sejak pendidik tidak begitu bergerang pada tanggapan-tanggapan dan konfirmasi dari orang-orang yang mereka ajak bicara. Sosok inovator sejak mengalami krisis inovasi dan infrekuensi—dan cara sebalik inovasi melakukannya adalah dengan membuka lubang-lubang telinga Anda. Apabila seorang pendidik mendengarkan, orang yang berbicara sangatlah beruntung: mereka mendapatkan perhatian, sebuah ruang tempat mereka dapat mengelapskan diri tanpa menara merak. Ucapan mereka diperlakukan. Pihadi selalu merasa sangat memihak pikiran-pikiran mereka seolah berbicara (dengan kata inovator lebih suka menggunakan gagasan-gagasan yang telah mereka pikirkan dengan orenat dan telah dimusakkan dengan rupat). Pihadi inovator juga akan ditarungkan jika berkesempatan berbicara dengan seorang inovator. Pada kesempatan itu, metela takdirnya dapat mengekspresikan diri tanpa merasa terpaksa.

##### *Mendengarkan secara tulen dapat mendongkrak presensi*

Mendengarkan memiliki kualitas yang beragam. Yang terbaik adalah ketika telinga si pendengar terbuka dalam dua cara secara bersamaan: pertama, tanpa prasangka dan dengan tahu ingin tahu. Dengan kata lain, ia tidak membuktikan diri dibahagi oleh praduga-praduga atau hal-hal yang salah (satu sebagus mungkin tidak membuat benar). Kedua,

si pendengar tidak berusaha mengangkapkan yang ingin ia katakan ketika orang lain sedang bicara. Pada saat ini memberikan hasil publik baik ketika mendengarkan dengan perhatian simbol melakukan kontak mata yang disengaja. Akan tetapi, Anda tidak dapat memaksakan perhatian khusus seperti ini ketika mendengarkan dalam jangka panjang mendengarkan sangatlah-sangatlah akan membuat Anda kelelahan dan intervensi berakar telinga yang singkat dan itu jauh lebih membebani daripada menanggung beban sebaliknya. Pada saat mengalih-alihkan ketujuhan bicara Anda memerlukan teknik ini: banyak orang akhirnya akan mengabaikan usaha yang keras untuk bisa melakukannya.

Arne, yang Anda jumpai di awal bab ini, baru sekedar menyadari kelelahannya dalam mendengarkan. Selain ini ia memang seumpamalah memulihkan dirinya yang telah tidak berada dalam perhatiannya sendiri secara sengaja. Ia melakukannya dengan mengibari puji-puji nyaman yang dimulai atau secara aktif memulihkan hal-hal yang disebut ke dalam perhatiannya. Dengan melakukannya, Arne mampu peralihan-peralihan menjadi jauh lebih aktif—begitu pula jumlah kontaknya!

Berikut ini beberapa contoh untuk membantu Anda menggunakan hal-hal yang Anda dengar untuk menaikkan kontak.



### Dari mendengarkan ke tukar pikiran yang murni: kalimat-kalimat contoh untuk para pendengar aktif

- “Anda tadi menyebutkan bahwa (Anda pernah mengorganisasikan sebuah konferensi di Leeds bersama perusahaan ini). Seberapa besar (kepungan Anda dalam hal itu)?”
- “Saya akan memikirkan kembali dari awal tentang (konferensi kita di Leeds)—karena sekarang Anda telah (menyampaikan laporan yang begitu meyakinkan untuk Manchester).”

- “Saya berus mengingat ucapan Anda: (apakah memulai perencanaan untuk satu tahun penah benar-benar perlu dilakukan)?”

### Kekuatan 5: Bersikap tenang

Selainnya adalah dituliskan bahwa sikap tenang adalah sumber kekuatan. Ini berlaku pada sejak percakapan pertama pun ringan. Pribadi pemimpin mudah mengalami stres, atau semakin memadai ketika menghadapi ketika di lingkungan yang tidak diri nyaman, atau ketika sedang berurusan dengan orang-orang yang mudah overingang. Sifat pada mutu yang ini adalah bahwa mereka juga dapat memberi Anda bersikap tenang ketika menghadapinya—sebuah karakter yang ideal untuk bertemu pihak secara sertai. Kunci intiwan yang tenang mampu menyajikan ruang untuk mendengarkan, memahami, dan membantu dengan memulihkan proses komunikasi.

#### Memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif

Jika Anda melihatnya, yang penting adalah bahwa Anda sebagai pribadi pemimpin memandang sikap tenang sebagai sebuah kekuatan jika Anda merasa bahwa bicara dengan cepat, percakapan yang singkat dimana dalam membahas masalah, serta gerakan tangan yang berlebih yang beberapa merupakan pola percakap pribadi ekstraverbal adalah kemampuan yang harus dimiliki, oleh memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif.

Saya akan memberi Anda beberapa halaman untuk menyikikan Anda bahwa percakapan yang tenang dalam perbincangan sertai adalah hal yang positif.

## *Tetap tenang adalah tanda kepercayaan diri dan pengendalian diri*

Dengan menyediakan waktu untuk bicara dan membujuk, Anda memperoleh bahwa Anda menyediakan ruang bermarawar bagi diri sendiri. Anda tidak memerlukan diri di bawah tekanan. Pakar gerak ilmu silang tidak sepakat bahwa orang-orang yang bersikap tenang mempunyai kesan percaya diri, rasa, dan bermarawar.

### *Kesari teges*

Bagaimanapun, untuk menghadirkan pengaruh besar, segala sesuatu yang Anda perlu atau butuh ketika membujuk sesuatu dengan orang lain haruslah dikemas teges dan pasti. Ini perlaku yang akurat: mengingat sikap tenang bersaudara ibarat, maka sejauh gerak tubuh Anda—entah gerak rasa, rasa, atau budi—bukal sebalik jalan dan perih marawar. Ketika Anda berbicara dengan kelima yang lengkap, itu mendukung kesan bahwa Anda rasa yang ingin Anda hadirkan.

## *Bersikap tenang membuat orang yang bicara dengan Anda merasa santai*

Saat ekstraver berasa lebih mudah menarik perhatian ketika ia sedang bicara tentang sesuatu. Namun, dalam kebanyakan kasus, mereka belum tujuannya. (Jika Anda ingin situasi di mana sebagian besar orang yang terlibat adalah ekstraver, saya mengajukan Anda datang ke suatu konservatori serial televisi.) Secara umum, sekitar 70 sampai 80 persen orang yang menghadiri sejumlah acara tidak adalah introversi. Mereka merasa bicara dengan sejumlah introversi biasa membuat suntai: mengobrol dengan orang-orang yang tidak merasakan mereka merasa tertekuk ketika berpikir pikiran, bahkan juga untuk menunggu sebentar sejak itu bukan mereka diri sendiri untuk berpikir atau hanya merasakan

kata yang tepat. Tidakkah Anda merasakan hal yang sama? Dalam kultur Barat, ada ketika berulang-ulang bisa jadi dianggap remeh....

### *Menghilangkan tekanan dari suatu situasi*

Banyak orang merasa perasaan gelisah menyambutkan siang. Mungkin mereka ngak tidak nyaman berada dalam situasi-situasi sosial dengan orang-orang yang tidak mereka kenal. Suka inovator bin khususnya, tetapi juga banyak orang ekstrovert, senang ketika bertemu dengan orang-orang yang mampu mengikuti sebuah perasaan dengan tenang dan rupan, bahkan merasakan dengan beberapa jeda. Silap tenang dan menyenangkan pada pribadi inovator umumnya dapat menciptakan rasa senang dan ketenangan ketika sedang bertemu pikiran, dan dapat meredakan tekanan bagi setiap orang tertibat.

Ini sebalik pribadi ekstrovert juga mendapatkan manfaat dari perasaan yang tenang ini bisa memberi mereka sebuah kredibilitas untuk menjelaskan, berbicara, dan memimpikan sesuatu. Ketika berinteraksi dengan orang ekstrovert, penting untuk mengekspresikan secara klarsus bahwa Anda mendengarkan: dengan gerakan-gerakan di sekitar mata dan mulut, dengan mengangguk, dengan kata-kata atau guratan yang berada anggut (ketika sedang berdiskusi), dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara otomatis. Usahakan pula untuk mempertahankan kredibilitas.

### *Silap tenang dapat menghemat energi*

"Bonus" ketiga dari silap tenang ini sangat mengejutkan. Sebagai pribadi pendidik, banyak energi yang harus diberikan ketika berinteraksi dengan orang lain dalam suasana sosial. Berkonsentrasi menghemat energi Anda yang sangat berharga adalah kelebihan besar

## Memusatkan energi

Ketenangan diri dalam diri dapat memudahkan Anda mengerjakan ini. Anda dapat memanfaatkan kelebihan dan kekurang ketika sedang berbicara dengan orang lain. Anda dapat mempertajamkan keduanya sampai cukup lama berimbang. Ketika Anda berbicara terasa rapat, mengagum, atau dalam tekanan. Anda juga dapat memusatkan energi Anda pada kekuatan 3, konsentrasi, dengan lebih baik pada orang-orang dan pada situasi-situasi yang telah Anda identifikasi (dengan sangat tenang) sebagai menarik atau berharga.



### Bagaimana memanfaatkan ketenangan dalam diri Anda pada acara-acara sosial

Pastikan Anda betul-betul tenang sebelum datang ke suatu acara sosial; kita akan terlihat sesuai dengan yang kita rasakan—bukan hasil yang kita inginkan.

#### Strategi-strategi fisik

- Tarik napas perlahan tetapi dalam saat bersiap-siap dan juga selama acara. Beri kesempatan kepada diri sendiri dan orang yang diajak bicara untuk jeda sambil menghela napas ketika Anda selesai mengatakan sesuatu yang penting.
- Gunakan irama berang napas Anda untuk membuat suara Anda juga terdengar tenang. Ini akan terlihat khususnya dalam dua bidang: pertama, ketika berbicara dengan laju yang sesuai—tidak terlalu cepat, tetapi cukup dinamis; dan, kedua, dengan nada mendalam tetapi masih dalam rentang vokal Anda sendiri. Bicara dengan suara yang dalam membuat orang santai dan merasa percaya diri.

- Duduk atau berdiri dengan tegak, sehingga Anda merasakan peregangan yang menyenangkan di rusuk tulang belakang.
- Secara sadar lemaskan pundak, siku, dan lutut Anda.
- Gunakan ketenangan yang berasal dari dalam untuk mempertahankan kontak mata yang nyaman; tatap lawan bicara Anda dengan pandangan yang bersahabat dan tenang. Anda berdua akan merasa santai jika Anda tidak memandang hanya pada satu titik di wajahnya, melainkan berpindah-pindah antara alis dan ujung hidung.

#### Strategi mental 1: itu pilihan Anda!

Tetap ingat bahwa Anda tetap mempunyai pilihan dan bisa membuat keputusan secara sadar. Anda memutuskan berada pada acara ini. Anda memutuskan siapa yang akan Anda ajak bicara, dan berapa lama. Anda juga akan memutuskan kapan Anda akan pergi. Tidak seorang pun akan menghitung berapa banyak kontak yang Anda miliki atau memperhatikan apa yang Anda perbuat selama acara malam itu.

Berpikir seperti ini akan membuat Anda bertindak dengan percaya diri—tidak sebagai seseorang yang berpaksas meskipun enggan. Sikap mental ini akan memberi Anda sebuah rasa tenang yang memberikan beban sebelum datang ke acara itu. Anda akan menguasai situasi dan mampu memutuskan ke mana Anda akan pergi. Dengan melakukan hal ini, Anda juga menunjukkan kepada orang lain bahwa Anda tahu dengan pasti apa yang Anda kerjakan. Ini akan berpengaruh positif pada cara Anda berhubungan dengan orang lain sekaligus pada harga diri Anda.

## Strategi mental 2: Anda (dan hanya Anda) yang menentukan tujuan-tujuan Anda

Tentukan tujuan-tujuan yang pasti bagi diri sendiri dan selanjutnya kejar tujuan-tujuan itu selama acara. Ini akan memperjelas apa yang Anda kerjakan dan menjalin ketenangan Anda menunjukkan kesan percaya diri dan status yang tinggi.

Namun, ada satu syarat: tujuan-tujuan itu harus terlihat menarik dan dapat Anda raih. Jadi, jangan membebani diri dengan sesuatu yang membuat Anda stres dan/atau sesuatu yang seharusnya tidak usah dipedulikan.

Sebagai sebuah ilustrasi, di bawah ini adalah tujuan-tujuan yang telah dirumuskan oleh Anne untuk digunakan dalam acara-acara khusus dalam kehidupan profesionalnya:

- Masuk ke dalam percakapan dengan tiga orang asing yang kelihatannya menyenangkan.
- Mencari orang yang ahli dalam bidang pekerjaan saya sekarang dan menanyakan dua hal yang selama ini merepotkan saya dalam hal itu.
- Berusaha bertahan selama dua jam dan memperhatikan orang-orang sebanyak mungkin.
- Mengakhiri percakapan dengan sopan kalau mulai terlalu menyebabkan stres.

Anda tidak sendiri, sebagiannya banyak kebutuhan yang bisa dipenuhi dari sifat orang. Namun, Anda memiliki keunikan-keunikan yang sebagian besar bersifat tenang yang mungkin ke dalam obrolan ringan, dan dalam bentuknya sendiri sejauh ini. Berikut ini kebutuhan yang mungkin ada pada orang-orang penting yang mungkin juga Anda miliki.

## Kekuatan 6: Berpikir analitis

### *Mengevaluasi percakapan dengan cermat*

Pada prinsipnya, cenderung menghubungkan berpikir untuk melukuk pengertian-pengertian berdasarkan yang terjadi dalam pikiran mereka sendiri, bua mereka sendiri. Mereka terbiasa mempunyai yang mereka lihat dan mereka dengar sejak awal, kemudian membuat pertimbangan dengan tidak sanggup memperungkapkan, yaitu menghasilkan analisis yang kuat. Atau untuk lebih tepatnya, di antara mereka yang jelas termasuk "orang kiri" berpikirkan perangkingan dalam Bab 2. Ini pertama tidak berarti dalam hal bagaimana peserta dan siswah akademis, tetapi juga untuk perhimpungan-perhimpungan ringan. Jika Anda dapat mengenali hal-hal yang penting dan pola percakapan dengan mudah, Anda juga akan mampu mudah mengembangkan percakapan lebih lanjut berdasarkan tahap yang dicapai dan orang yang diajak bicara, sebaik mengevaluasi informasi dengan sengaja di sejauhnya. Hujung pembahasan.

Pada prinsipnya, setiap perhimpungan tidak resmi yang Anda masuki dalam sebuah acara sosial menjalani tiga fase yang memberikan sentimen atau emosi kental dipandang sepanjang keseluruhan. Untuk pendekatan analitis Anda, pengalaman tentang masing-masing fase akan memungkinkan Anda melakukan pertanggungjawaban yang tepat.

### *Menganalisis abstrak ringan (1): masing-masing fase dan fungtinya*

Obrolan ringan tidak menghancurkan Anda berkecamtan tentang apapun. Akhir jelas sejauh apakah Anda dan orang yang Anda ajak bicara sejauh untuk mempertahankan perhimpungan. Pertama, ini bergerbang pada apakah Anda berdua cocok. Jika tidak, itu bukan modal: ratusan banyak orang lain yang dapat diajak bicara pada sebuah acara sosial. Kep-

dan, apakah Anda melanjutkan percakapan atau tidak berpantang pada apakah Anda memerlukan bahan untuk ditembakau dengan bahan berasal Anda. Di sini, Anda dapat meraih awal yang baik dengan memperhatikan hal-hal yang penting.

Pertanyaan berikut akan membantu Anda meraih awal yang baik.



### Pertanyaan-pertanyaan untuk mulai

**Apa yang sama-sama kami miliki dalam situasi ini?** – Kami sama-sama menyukai anggur merah. Apa yang terpikir oleh orang lain tentang ini?

**Apa yang menarik dalam acara ini?** – Ini pesta lajang saya yang pertama: teman kerja saya akan menikah. Apakah orang yang akan saya ajak bicara mengenai nya?

**Apa yang ingin saya ketahui?** – Perjalanan bisnis ke Singapura ini sangatlah menarik. Akan tetapi, bagaimana cara terbaik untuk menuju bandara dari hotel besok pagi?

Begitu Anda memasuki sebuah topik dengan sukses ini, sebaiknya inisiatif untuk memulai percakapan Anda. Keuntungannya di sini adalah Anda tidak harus merenggut komunikasi orang lain dengan cepat, tetapi Anda dapat mengendalikan perbaicangan dengan topik yang sesuai bagi Anda.

### Jangan mulai dengan kalimat khas

"Apa kabar?" buang-buang mengandalkan titik awal yang biasanya pulang-pulang bagi orang-orang yang saling kenal. Jika seorang memberi tahu dengan pertanyaan ini, hindari basa-basi ("Baik!" "Tidak terlalu buruk!")

Beri jawaban yang pasti dan spesifik—karena beruntung, yang Anda karakan akan mengarah ke sebuah nilai pokok yang mencurigakan. Karakanlah sesuatu seperti, "Jadi lebih baik setelah bertemu Anda?" atau cakup "Peter—pacaraku sudah selesai kini tidak bertemu?"

### Bagian tengah

Di bagian tengah Anda perlu mempersiapkan agar percakapan berlanjut sehingga menjadi menyenangkan dan bermakna bagi Anda dan orang yang Anda ajak bicara. Ini tidak berarti bahwa hanya Anda sendiri yang boleh bicara. Dengarkan (ini kekuatan Anda berikutnya: liter kewajib), atau ajukan pertanyaan-pertanyaan terbuka yang memerlukan jawab—dengan kata lain, pertanyaan-pertanyaan yang tidak dapat dijawab dengan "Ya" atau "Tidak" dan harusnya dengan pertanyaan yang dijawab dengan Apa, Siapa, dan Di mana.

Contoh pertanyaan terbuka: Apa cara terbaik untuk...? Apa yang terjadi berikutnya? Di mana saya dapat menemukannya...? Di mana saya bisa mendapatkan...?

Pertanyaan-pertanyaan yang dipilih dengan baik akan dengan segera membuat percakapan menjadi hidup. Dan, jika Anda juga menggariskan pola yang sekehariaan untuk menyingkirkan isi pembicaraan bukan bahan Anda, Anda akan memperoleh betapa mudahnya mempersiapkan percakapan itu jika Anda nanti.

Tampaknya kepada diri sendiri apa yang dapat Anda ambil dari kebaikan-kemurah hati bukan bukan untuk lajut atau untuk mengubah pola bahasan.

Anda dapat mengubah pola bahasan dengan mengeluarkan kalimat-kalimat seperti "Sehubungan dengan masalah X..." atau "Karena Anda bukan saja nasionalis X..."

Anda harus nantikan tentang bagian tengah ini agar dapat mendekati kebaikan-kemurah dan impresti-impresti Anda sendiri. Anda sedang berbicara-bincang, bukan mendekati.

## Mengakhiri perbincangan

Sebuah perbincangan tidak seharusnya berlangsung panjang atau pendek. Yang paling penting adalah Anda dapat mengakhiriinya kapan saja tanpa mengabaikan alasan yang memungkinkan. Ini sesuatu yang sangat melegakan bagi banyak orang pendidik karena dapat memberi waktu mereka untuk berpikir jika Anda memerlukan bantuan atau bantuan berasal dari Anda, membiarkan Anda kewalahan.

Mengakhiri pembicaraan dalam sebuah bincang-bincang kecil tidaklah sulit. Cukup menggunakan: "Terima kasih atas bincang-bincang ini. Kapan-kapan, mali kita bertemu lagi." Atau: "Saya harap kita dapat melanjutkan pembicaraan ini di luar waktu dulu." Sifat-sifat sebuah perbincangan kecil adalah sesuatu yang sangat menguntungkan bagi Anda dalam situasi ini: Anda dapat menghentikan pembicaraan ketika Anda menginginkannya—tanpa harus menunda nafas atau memberikan alasan. Paham pernyataan seperti "Oh, saya baru saja melihat seorang teman lama yang ingin saya lihat" adalah sesuatu yang sangat wajar disampaikan seorang orang tuha karena acara sosial tetaplah diriaksaikan untuk memenuhi kontak.

Jika Anda merasa bahwa Anda ingin mengejut sebuah kontak dari informasi yang telah Anda miliki, Anda dapat menawarkan untuk beri tahu kontak nama pada tulang isi. Sama suka mengurungkan kontak tersebut, karena itu bukan kerualan saja dapat membuat orang (di kantor hotel, misalnya). Ini membuat seseorang juga tidak terlalu terlibat sekaligus dan mengantarkan ke sebuah fase di mana kontak tersebut dapat berasal di posisi yang kuat: melakukan tindak lanjut.

## Tindak lanjut

Banyak sekali pendidik yang belum dilatih melakukan komunikasi formalis tidak kekuatan 90. Ini memberi mereka keuntungan yang besar dalam peningkatan cindak bukti formalis adalah berlanggungan secara. Sebagai contoh, kepada Iwan Bicara seperti dapat menawarkan sebuah kontak di

jabatan sosial (Lukayella (libat bawahi) atau mengirimkan kepadanya sebuah artikel surat kabar tentang hasil-hasil yang sedang dibicarakan. Saya dapat menggunakan kesempatan ini untuk berterima kasih kepada mereka atas perhimpunan menyenangkan yang telah kami adakan, dan tempat untuk merakus detail-detal dalam percakapan itu sendiri. "Saya sangat perhatian Anda dan berterima kasih di Singgopura dulu. Saya akhirnya berhasil mendapatkan anggaran bordir seperti yang Anda nantikan. Sekali lagi terima kasih banyak. Seperti yang dijanjikan, saya telah melampirkan ... pada e-mail ini."

Anda akan memerlukan lebih banyak cara untuk tidak lanjut di bawah ini.



### Tiga saran untuk tindak lanjut Anda

1. Kirimkanlah surat alih-alih e-mail—meskipun e-mail tidak ditulis, tetapi kehadiran surat dan kartu nama masih semakin langka sehingga akan lebih berkesan.
2. Tulis sesuatu yang dapat dimanfaatkan. Orang yang bersangkutan harus merasa bahwa ia telah mendapatkan kejutan menyenangkan yang di luar dugaannya, tetapi dapat memanfaatkannya: sebuah tautan, artikel, sebuah surat tentang tempat di mana ia dapat menemukan sesuatu yang ia butuhkan...
3. Tulis sesegera mungkin. Orang yang bersangkutan mungkin akan masih mengingat Anda dengan jelas sampai empat hari kemudian.

**Menganalisis obrolan ringan (2): Cara terbaik adalah mencari topik bahasan yang sesuai—termasuk bagi Anda!**

### **Pribadi intraver memerlukan substansi**

Anda hanya saja melihat cara mencari topik pada seseorang atau bagaimana tengah perbincangan sekaligus cara menghindari perbincangan tersebut. Sering kali, perbincangan seperti ini masih dianggap kerang, meskipun bagi perbaiki pendiriannya Arina: narsisisme yang biasa tentang orang jauh lebih berbahaya, bahkan dalam situasi tidak resmi yang tujuannya adalah memperbaiki hubungan. Maka menginginkan kontak yang membenarkan mereka kesempatan untuk mereklamasi sesuatu secara berulang—jika mereka tertarik pada seseorang, atau jika orang itu memiliki sesuatu yang cukup istimewa bagi mereka, atau karena ada sebuah kesempatan untuk menarik untuk berdiskusi pihak tentang topik orangnya.

### **Dari obrolan ringan menjadi pembahasan serius**

Akan tetapi, tindangan yang sesungguhnya adalah memerlukan sesuatu yang jauh lebih diskusi oleh seseorang pendiriannya mendekati. Banyak orang intraver lebih menyukai obrolan ringan jika obrolan itu memangkinkan mereka menghubungnya melalui “perbincangan serius”—lengkap buku lain, menjadi sesuatu yang mereka anggap bagi mereka dan memadukan terjadinya sesuatu diskusi. Alangkah idealnya jika sikap tetang juga ada di sini, sehingga ada ruang dan ruang untuk dibahas dengan cermat—dengan jeda-jeda di antara babak-babak perbincangan yang berbeda juga sesuatu yang domai. Selanjutnya pembahasan harus topik dengan lisan bicara yang menyenangkan bahkan dapat berasal seseorang yang tetapnya sesungguhnya dapat mengambil energi dari perbincangan itu, bukan hanya menghabiskan energi—dengan hasil-hasil yang sangat yang menyerangku, seperti rasa senang dan puas yang sangat besar.

"Bincang-bincang serius" biasanya dihubungkan dengan pendangan bahwa itu perbincangan yang cikil, yang biasanya dipandang sebagai keteraturan sosial yang penting. Dewasa ini, tidak jarang media sosial, Facebook, dan Twitter, banyak orang merasa sulit untuk menyikapi perbincangan perihal perihal kecuali sebuah diskusi yang substantif—seperti yang memukau banyak. Namun, mempelajari cara melakukan perbincangan berbobot bukan hal mustahil. Orang-orang yang berminat terhadap substantif (yang memiliki kekuatan II) melalui perbincangan semacam ini sebaiknya didekati. Maka jika Anda melakukan sebuah upaya untuk mengadakan sebuah tulor pikiran yang matang, Anda akan segera merasakan pengaruh positifnya terhadap hubungan Anda dengan orang yang sedang Anda ajak bicara.

### **Memilih topik dengan cerdas**

Selanjutnya telah kita lihat, akan lebih mudah jika di bawah suatu perbincangan Anda memilih sebuah topik yang Anda tahu dapat menarik Anda berada lebih dekat ke sesuatu yang pernah dicapai bersama-sama: perjupungan sejak, komunikasi sejak—atau cukup banyak sesuatu yang Anda sebutkan lagi. Dan, sesuatu yang ada di tempat dapat pada membawa Anda lebih dekat dengan orang yang Anda ajak bicara: mengenal tuan rumah, rumah ke atau dari bapak, pilihan makansan di kota pemukiman, atau acara pada malam itu.

### **Siap-siap untuk memilih sebuah topik**

Anda tidak harus menjadi filosof untuk mencari cara agar pembicaraan bisa berulah ke sesuatu yang lebih substansial. Pada akhirnya Anda akan punya sebuah daftar yang memenuhi setiap spesifikasi Anda memang tertarik dengan topik itu. Berikut ini daftar contoh yang dapat Anda kembangkan sejak Anda.



## Bebberapa topik dengan substansi

- Situasi-situasi yang telah Anda lalui (mungkin bersama-sama) ketika ada seseorang atau sesuatu yang membuat Anda terkesan: pembicara utama (konferensi)—pembicara terkenal, 87 tahun—membuat semua orang seperti tersihir.
- Hal-hal yang menarik bagi Anda dan menurut Anda juga menarik bagi lawan bicara. Contoh: gedung tempat konferensi IT akan diadakan biasanya adalah sebuah fabrik cokelat. Anda mungkin penasaran soal fitur-fitur unik yang kemungkinan ada di sana.
- Hal-hal yang ingin Anda ketahui lebih banyak—terutama jika lawan bicara Anda akrab dengan hal-hal tersebut. Tercanggah jaringan misalnya: tanyakan apakah perusahaan tempat lawan bicara Anda bekerja memiliki kota untuk karyawann perempuan. Apa pendapatnya tentang itu?
- Pertanyaan-pertanyaan yang terpikir oleh Anda berkenaan hal-hal yang terjadi di sekitar Anda: apa pengaruh musik lokal ini?

## Kontak: ikut memperhitungkan kebutuhan-kebutuhan

Anda telah mengambil langkah pertama di subbab sebelumnya: Anda telah tidak pikiran asasarn apa yang cocok bagi Anda. Sekarang, Anda dapat dengan pasti mencari orang-orang dan situasi-situasi yang akan memberi bantahan Anda lebih berharga.



## Sebuah pertanyaan bagi Anda

Kekuatan-kekuatan mana yang memudahkan Anda bicara dengan orang-orang yang belum Anda kenal?

Saya merasa relatif mudah mengubah "obrolan ringan" menjadi "perbincangan serius". (Kekuatan 2)

Saya seorang pendengar yang baik dan dapat memfasilitasi yang saya dengar untuk membuat percakapan terus berkembang. (Kekuatan 4)

Mudah bagi saya untuk menenangkan diri. (Kekuatan 5)

Saya memiliki segudang topik yang telah terbukti berguna untuk membuat perbincangan berjalan lancar. (Kekuatan 6)

Saya dengan cepat menangkap apa yang penting bagi orang lain. (Kekuatan 10)

Saya ahli dalam memanggapi orang. (Kekuatan 10)

Saya memiliki kekuatan-kekuatan lain untuk obrolan ringan, misalnya

## Tidak selamanya situasi gaduh bisa dihindari

Begitupun, Anda juga harus menerima fakta bahwa Anda kadang-kadang harus berbicara dengan orang dalam kondisi-kondisi yang tidak begitu ideal. Sebuah pertemuan dengan rekan yang buruk. Pesta Natal seorang yang menyangkutkan seumpam tabunnya. Atau, yang benar-benar memakutkan bagi banyak orang introver, tentu saja sendiri segala bentuk pertemuan perkerudian, yang kesanaguhnya diusahakan untuk mendapatkan sebanyak mungkin kontak.

Pada momentum seperti ini Anda dapat merubah jumlah energi yang Anda kerahkan sampai batas wajar dan menaikkan batas Anda tetapi nyaman. Cihc sebab itu, penting bagi Anda untuk merespons dengan cepat apa hambatan-hambatan Anda. Coba kita perhatikan hal ini lebih cermat.

### Hambatan 2: Perhatian berlebihan kepada detail

Banyak orang pendidik merasa sulit melakukan obrolan ringan karena itu meningkatkan kecenderungan untuk memberi terlalu banyak perhatian pada detail. Sosok intiuser yang condong memandang siap pocong satu per satu alih-alih memandang batas dengan jalan-jalan se-ruapnya dengan adalah orang dalam strukturalitas sosial yang "sebaliknya". Mungkin juga cenderung menderita karena tinggungan yang berlebihan (hambatan 3).

Jadi, strategi baiknya membuat struktur untuk struktural yang ada dengan cermati. Sebagai-strategi sebaliknya berfungsi dalam memudahkan Anda berdiskusi dengan perasaan diri di dalam sebuah kelompok orang untuk tetap merasa yakin terhadap diri sendiri.

### Obrolan ringan: strategi-strategi untuk meningkatkan kejelasan

#### 1. Berdiskusi pada "kualitas," bukan "kuantitas".

Pribadi pendidik mengalami cara khasus untuk menciptakan hubungan yang akhir antara mereka dan orang lain yang mereka pelih. Di sini pendidik ada pada "pilihan mereka". Alhasil mereka banyak kontak dengan banyak orang, siap intiuser lebih menyukai kontak yang intensif dan tenter dengan sedikit orang. Dan selanjutnya mereka juga berinteraksi dalam hubungan-hubungan ini. Banyak orang intiuser merasa percakapan satu lawan satu lebih menyeruputkan daripada bertukar pikiran dengan sekelompok orang.

Mungkin merasa lebih senang jika berhadapan dengan satu orang, dan jarak jauhan yang darang juga dirasa masih senang dengan dirinya sendiri sendiri. Topik yang diberikan lebih mudah diketahui dalam batas-batas ini, dan mempermudah angka pemberian respon biasa pun menjadi lebih mudah karena yang terlalu banyak itu orang. Oleh sebab itu, sebaik menghindari perbincangan satu lawan satu. Apabila Anda bicara dengan tiga atau empat orang secara bergantian pada suatu acara, hasilnya akan baik jika perbincangan itu mempergunakan ("mendahului" belum "melalui", berulang dari obrolan ringan ke perbincangan yang正式)—dan lebih berpeluang mengasikkan ke kontak-kontak pengalaman panjang daripada ketika menggunakan strategi kontak "melalui" yang kurang dipahami oleh kaum ekstrover.

## 2. Posisikan diri dalam ruangan.

Bahas soal acara, cari dulu bantuan-antaraan "titik penyeberangan" sine karbu perlu dapat Anda gunakan untuk kabur. Dulu pula seperi ini akan membuat Anda rumah membangun mungil sebagai susteran yang terkondisi, di samping juga akan melindungi Anda dari hasil-hasil k Gangguan berlebihan. Cari tempat duduk yang memungkinkan Anda memiliki pandangan yang bagus ke seluruh ruangan. Jika Anda seorang seorang orang-orang biasa mungkin tidak bicara, tetapi kalaupun jika Anda memilih tempat di dekat papan.

## 3. Cari sesuatu yang dapat dijadikan bantuan.

Cari orang-orang yang kelelahan namun (sedang sendirian, dalam kelompok kecil, atau dalam kelompok terbatas). Anda juga dapat mencari bantuan pengantar dengan orang-orang itu sebaiknya acara—misalkan jika Anda merasa ingin bertemu mereka secara pribadi sebaiknya berikan e-mail, atau jika Anda ingin memberikan sesuatu yang spesifik.

## 4. Ternakal target-target pertemuannya diri sendiri.

Pikirkan sesuatu tema tertentu untuk acara mana bersangkutan yang

sesesi bagi Anda dan untuk posisi Anda pada waktu itu: buat rencana untuk memulai perbincangan dengan satu orang tertentu (misalnya dengan diperkenalkan—misalnya telpon keadaan sesorang yang kerap dengan Anda berdua). Atau misalkan sejak awal bahwa Anda hanya akan merencanakan perbincangan sejauh Anda masih merasa nyaman—dan selanjutnya pergi atau beristirahat ketika Anda merasa ingin melakukannya.

### *Hambatan 3: Rangsangan berlebihan*

Sesasi yang berlebihan bisa berbahaya. Ini juga berlaku untuk hal-hal yang memberi kepuasan dalam hidup misalnya cokelat, anggur merah, dan juga orang-orang. Bagi pribadi introvert, "terlalu banyak" sering berarti terlalu banyak untuk ditangani. Dan, itulah sejauhnya yang ditandai dengan rangsangan berlebihan: sebuah situasi yang menguras energi Anda karena tidak banyak yang harus ditangani. Ini sangat melelahkan dan menggaggu konsentrasi dari sebuah pertemuan dengan orang lain. Ini juga bisa memperlambangkan stres. Maklum dari itu, bukan tidak boleh bagi banyak anak remaja untuk mengajah acara sosial mereka dengan cermin dan memperbaiksangkut dengan cermin agar mereka tidak sampai kelelahan. Ini sama seolah bukan kelelahan—tidak ada yang melemburkan Anda lama-lama saat orang lain sepanjang waktu. Namun, yang saya bicarakan di sini adalah situasi itu sendiri: bagaimana cara-cara menghindari kehilangan energi dengan terlalu banyak dan terlalu cepat!

### *Obrolan ringan: strategi-strategi untuk melawan rangsangan berlebihan*

1. Pastikan Anda merasa nyaman pada sekitar aktivitas sosial. Jangan memaksakan diri ke dalam tekerum, tetapiambil jeda di seluruh perbincangan. Ada dua hal yang penting saat melakukannya jeda: Anda

hanya sedikit dan bisa meteo serupa. Anda berpikiran-macam ke-mungkinan: pengalaman kecil; melihat-lihat gambar di dunia; dulu ketinggalan dan membanding orang-orang di sekitar Anda dengan kantai. Tapi sebaiknya perhatian di sela-sela per-hiburan ini akan membuat Anda merasa tenang sekaligus memper-dulikan diri dan orang. Efeknya sama dengan istirahat kencil. Selain itu, ketika-ketika Anda juga akan punya ketika ketika jika Anda merasa: "bukan yang terbaik pernah"—itu adalah yang bagus!

2. Hindari mengajukan banyak hal sekaligus. Itu akan menguras jumlah energi yang harus dituntut oleh otak Anda, dan meng-kikuk. Anda berkomunikasi lebih baik pada apa yang sebenarnya Anda kerjakan. Itu juga akan memperbaiki ketara yang Anda terpaksa. Maka dari itu, pusatkan perhatian pada orang atau orang-orang yang sedang bicara atau mengerjakan sesuatu bersama Anda. Begitu Anda menyelaskan tukar pikiran ini, pikiran target berikutnya—atau berita diri Anda relaks dengan memikirkan dibahulu hiburan yang disebutkan.
1. Kehilangan yang terlalu banyak sangat-sangat dapat menguras energi orang-orang padahal dan merupakan penyebab utama rasa-sengsara berlebihan. Saya telah melihat bahwa saya dan orang-orang perulian lain cenderung melihat kehilangan sebagai sifat-sifat kekuatan alam yang mustahil diatas. Orang-orang ekstrim di sekitar kita tidak terlalu mengalami masalah dengan volume, maka kelebihannya itu cuma masalah "kore". Namun, tidak usah khawatir terlalu sering, mungkin ada sesuatu yang dapat dilakukan saat Anda merasa dalam situasi yang terlalu listrik. Jika tidak ada yang dapat diperbaiki untuk mengurangi tingkat kehilangan ini selain bantuan resor-sosial dan sekitar sedikit berhiburan di bantuan—atau pada sebuah pesan jalanan), Anda tidak dapat mengurangkan penyumbang telinga tetapi Anda tetap dapat mengurangi pengaruh yang Anda tetapi.

berkonsentrasi pada orang yang sedang bicara dengan Anda. Ini akan menunjang sebagai kebiasaan luar kebiasaan sekaligus memudahkan percakapan bicara bicara. Selain itu, ada banyak situs lain kerja Anda dengan jika dapat menguangi kebiasaan. Sosok ekstrovert yang merajah responnya di gym akan dengan senang hati menunjukkan volume suara latar jauh itu membahagiakan. Anda tidak menyerahnya sekaligus tidak memungkinkan Anda berbicara dengan orang lain. Namun, sebaliknya Anda harus meminta hal ini kepada diri. Bantulah petunjuk-petunjuk berikut kerja Anda berusaha sebaliknya: pertama angkapkan mudah Anda secara objektif. Kedua, soroti apa yang menyebabkannya. Ketiga, ketahui apa yang Anda inginkan. Dalam kasus ini, Anda bisa berikan kepada responnya gym Anda: "Musik di ruangan ketika belum hari ini rasanya lantang sekali. Akan lebih mudah bagi kami untuk berbicara jika suaranya volumenya diminimalisir. Bolehkah volumennya dikurangi?"

#### *Hambatan 4: Sikap pasif*

Jika Anda merasa diri ke sebelah dalam sebuah acara sosial, Anda akan memulihkan sikap-sikap nonverbal yang hanya kebutuhannya saja: tidak sedang merencanakan atau sedang melihat-lihat pesan pada perjalanan mereka. Atau membual-bual kertas, atau berlakuk-lakuk tidak ada loji. Ini jelas tidak baik dalam upaya mendapatkan kontak...

#### *Mengambil inisiatif*

Kesepakatan-kesepakatan orang memerlukan meraih kontak bisnisnya terlebih dahulu terstruktur. Orang-orang penting sering tidak punya terlalu banyak waktu dan hanya mereka kerjakan untuk berhubungan dengan orang-orang lain dalam ruang. Ini dapat dengan mudah mengakibatkan

ke ketidakterpercayaan dan hilangnya kepercayaan diri. Maka, orang-orang percaya diri pun juga memerlukan nyataan. Analnya, manusia manusia yang tergolong untuk tidak berbuat apa pun dan memahami diri, biasanya dengan sengaja berbuat sesuatu guna mendapatkan kontak. Dengan cara itu, mereka membuat diri sendiri bergantung pada orang-orang lain: jika mereka tidak mengantahinya lagi, orang-orang pun akan ditinggalkan sendiri. Namun, jika pihak lain tetap mengantahinya lagi, orang-orang yang pada awalnya memanggil mereka untuk yang datang, dan tidak dapat memastikan sendiri dengan siapa mereka akan berbicara dan tentang apa. Dalam kasus yang paling buruk, mereka tidak mampu merenggut kesempatan itu sama sekali, atau tidak cukup sigap, sehingga mereka kehilangan kesempatan untuk mendapatkan kontak yang memerlukan.

### Strategi-strategi untuk membuat kontak

Jadi, jalan kesimpulannya adalah: lebih baik mengambil inisiatif ketika sedang membuat kontak. Anda akan merasa lebih mudah melakukannya jika Anda memangkas bagian-bagian yang rusak dan karang itu tingkat ketidakterpercayaan datang berkurang. Anda dapat melakukannya dengan menggunakan teknik pertemuan sejati: berpikir sebanyak hal konkret yang akan membuat kesan kesan-kesan jaringan Anda jadi terstrukur. Berikut ini adalah beberapa pendekatan inovatif yang diambil dari pengalaman pribadi-pribadi penulis.



### Cara mengambil pendekatan yang aktif dalam acara-acara sosial

1. Menerima tugas. Saran ini ditujukan khususnya bagi orang-orang pada babak awal karier mereka. Misalkan, membantu di bagian pendaftaran, menjadi penyambut

tamu, mengorganisasikan acara, memberi ceramah, atau mengorganisasikan kelompok-kelompok kerja. Dalam bidang profesional, ini juga akan menunjukkan bahwa Anda siap memikul tanggung jawab dan membuat Anda terlihat positif di mata orang lain.

Sebuah contoh: saya menasihati dosen-dosen muda yang bekerja bersama saya dalam seminar untuk mengoordinasikan kelompok-kelompok kerja pada konferensi-konferensi atau pertemuan-pertemuan spesialis kecil sejauh mungkin dalam karier mereka. Dengan cara ini, mereka dapat mempelajari berbagai peraturan dari pengalaman langsung, muncul sebagai tokoh-tokoh positif dalam komunitas akademik mereka, dan karena itu merasa lebih mudah menjalin kontak dengan para pembuat keputusan.

- 2. Datang lebih awal.** Berusahalah mencari tahu siapa lagi yang datang ke acara itu. Ada bermacam-macam cara untuk melakukannya. Coba pelajari daftar acara konferensi. Periksa paparan-paparan nama yang telah dilepas—seandainya Anda datang lebih awal, sebagian besar tamu konferensi sebelumnya masih akan di sana. Atau cobalah mengobrol bali-bali dengan panitia dan orang-orang di meja penerimaan: siapa lagi yang mereka harapkan?
- 3. Ikut dalam antrean.** Ini kelihatannya gantil, tetapi ada sebuah keuntungan: sebuah tempat dalam antrean menyiratkan struktur. Di meja pendaftaran, di meja prakmasaan, atau di bar, Anda akan selalu mempunyai orang yang dapat diajak bicara, di depan dan di belakang Anda. Selain ada tujuan untuk melakukannya, waktuunya juga tersedia, yaitu saat menunggu. Semua ini membuat situasi dapat dikendalikan secara menyenangkan.

**4. Manfaatkan meja dekat Anda sendiri.** Meja-meja yang ditempati dalam sebuah acara ideal untuk membuat kontak: meja-meja tersebut dituruh menyebelah dan menawarkan satu keuntungan yang nyata—meja-meja disediakan supaya Anda dapat meraih sesuatu di situ. Ambil piring atau gelas Anda kemudian carilah sebuah meja yang masih kosong, atau dengan hanya ada satu orang lain di situ. Ada sebuah peluang yang bagus bahwa Anda akan segera mendapatkan teman dan mungkin ada sesama orang pendiam ramah yang menantikan kehadiran Anda, yang juga sedang mencari suasana aman dan nyaman di meja itu. Tanyakan dengan sopan apakah Anda boleh bergabung di situ...

Sekarang Anda tahu caranya menggunakan keleluasaan dekat Anda untuk menjalin kontak. Anda juga tidak tentang beberapa jarak dan gedung yang sering harus dihadapi oleh pribadi pendiam. Akhirnya, kita akan berbicara dengan situasi-situasi sosial romantis orang-orang yang akan Anda ajak berkomunikasi tidak hadir secara pribadi, tetapi di jaringan online dengan orang-orang yang terbuka batin.

### Kontak-kontak di zona nyaman: media sosial

Jaringan-jaringan digital dan komunitas kontak—juga disebut “media sosial”—tidak sebagai apapun melakukan kegiatan menantik jaringan Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+. Di samping itu, media sosial juga merawatkan jau-jau perkenalan kerabat-keluarga, forum-forum diskusi, cinta-rasa mengabdi—semua segalanya bisa dilakukan. Semua platform online mempunyai dua keuntungan: memungkinkan Anda menciptakan kontak-kontak tidak langsung dalam bentuk virtual. Artinya, ini sejauh dengan keluaran. ♀ yang dimiliki oleh pribadi pendiam keterampilan menulis alih-alih bicara.

Jaringan online memungkinkan sebuah kesempatan bagi pribadi internet yang tidak suka bicara untuk membuat koneksi—seperti bukan kontak yang sesungguhnya. Padahal, selalu ada jarak di dunia digital. Celacon-gagasan dipertukarkan dengan sedikit ketekunan jadi, berbuka dengan komunikasi bisa berjalan, dan secara nyata. Anda juga terpilih. Ini pun memberi suasana hati yang menyenangkan: ada banyak waktu untuk membangun, yang sesuai bagi pribadi internet, yang senang berpikir sampai mencakup seluruh mengaguminya pun. Saya pernah membuat kutipan berikut di Twitter: "140 karakter adalah dois percakapan yang bisa diakomodasi seorang orang." Saya yakin kutipan itu akan dikenali oleh ekstraver! Akan tetapi, ada sejumlah watak internet lain yang memandang media digital lebih sebagai sesuatu yang merepotkan. Jibanding sebuh pelukung untuk membuat sebuah jaringan. Mereka menganggapnya sebagai satu lagi aktivitas yang memperlakukan perasaan dan perhatian teratur. Kalemari yang lucu ini tentunya dari karya ini (biasanya dipadukan dengan mata memandang ke langit) adalah: "Menunggu saya punya waktu untuk mengagumi itu!" Di karya ini, Arabi bercerita:



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

**Apa makna jaringan sosial digital bagi Anda?**

**Pelengkap yang bebas setelah pertemuan yang sesungguhnya**

**Jaringan yang dapat ditoleransi**

**Kemalangan yang harus dihindari**

**Tidak tahu/kurang informasi**

Kebanyakan orang percaya, sebagaimana Arabi ketahui sekarang, bahwa seseorang memiliki hubungan lebih solid ketika berkuatiru tinggi. Akan tetapi, banyak hal-hal di Internet berlaku dengan jelas-jelas

omong kosong, atau seadat budi dan vulgar. Banyak—meskipun tidak semua! Banyak pula halan di Internet yang memlikilah wacana mendalam serta substansial.

### *Sebenarnya untuk menggunakan jaringan*

Satu hal yang pasti: media digital adalah bagian dari jaringan yang tidak dapat dihindari di zaman kita—dan seiringan sejak jaringan digital semakin penting lagi di masa mendatang. Maka sebagai seorang pendidik, Anda harus menggunakananya dengan sebaik-baiknya. Didalam hal ini, yang terbukti adalah yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Berikut ini beberapa saran untuk menggunakan jaringan digital:

- Pusatkan haluan Anda seadatnya hanya beberapa platform yang sesuai dengan selera komunitas Anda dan, di atas semua itu, kebutuhan Anda. Contoh: Facebook adalah sebuah media “gaksi-gado” yang sesuai dengan komunikasi, baik pribadi maupun profesional. LinkedIn adalah platform yang murni profesional tempat Anda dapat memperluaskan diri sesuai keinginan Anda. Twitter adalah sebuah micro-blog tempat Anda dapat berkomunikasi dengan orang-orang secara langsung dengan memposting atau membaca pesan-pesan dengan maksimal 140 karakter. Google+ telah berjeng dengan sejumlah jaringan tersebut sejak pertengahan 2011. Masih banyak platform yang lain. Pilih paling banyak dua atau Anda memahami. Perkenalkan diri menggunakan situs-situs digital pilihan Anda itu—dan lakukan secara teratur!
- Bangun profil Anda di rupa jaringan ini agar sesuai dengan tujuan Anda dan pesan-pesan yang dipelajari. Jaringan hanya berfungsi jika Anda menghubungkan kontak dan profil Anda berikirlah telus dan konsisten dalam pesan-pesan yang Anda kirim dan dialog-dialog yang Anda blokkan. Ini akan memberi Anda identitas online yang Anda butuhkan.

- Pada awalnya, jangan langsung melihat kontak media digital Anda sebagai hubungan pribadi atau profesional. Namun, baik hubungan pribadi maupun profesional dapat berkembang dengan kecepatan yang menakjubkan jika pertemuan gagasan di situ berjalan dengan baik. Saya telah menggunakan menggunakan XING (sebuah platform profesional yang populer di Jerman) dan Twitter sebagai platform-platform yang saling melengkapi. Saya juga telah melihat bahwa kontak-kontak pada kedua platform ini telah membentuk lebih banyak orang berkunjung ke situs web dan blog saya—dan tentu lebih banyak komunikasi tentang pekerjaan saya. Ini tidak berarti semua orang harus menyalin Anda dan profil Anda—seperti dalam kehidupan nyata. Pada kenyataan mungkin kualitas kontak-kontak Anda akan turun sama seperti di dunia nyata perlakuan dan teman teman.
- Usahakan Anda mencaplok waktu untuk mengurus jaringan digital Anda. Di satu pihak, ini berarti Anda harus memilih periode aktif yang teratur, idealnya lebih dari sekali seminggu. Unggah konten-konten profesional Anda. Pemahami pemintaan-pemintaan untuk hubungan dan orang-orang yang kelihatannya senasib bagi Anda. Baca pesan-pesan yang Anda terima dan jawablah jika memang bisa dipersah. Di pihak lain, Anda tidak boleh melewatkan kesempatan Anda sendiri dengan teman-teman untuk membuka Twitter atau pesan-pesan Facebook sebaliknya Anda sedang sibuk dengan pekerjaan-pekerjaan lain.
- Berkommunikasilah secara teratur dan dalam lingkup para publik yang telah Anda tentukan. Idealnya, apa pun yang ditulis dalam media digital akan membawamu kepada orang-orang para pemikir dan kontak Anda akan memperoleh kesan bahwa mereka jadi lebih mengenal Anda. Komunikasikan apa yang ingin Anda sampaikan karena itu penting bagi Anda, karena bernilai bagi orang lain, serta karena menyumbang kualitas-kualitas atau kemampuan-kemampuan lain. Saya selalu tidak pernah terkejut ketika bertemu dengan orang-orang

- deri akun XING atau Twitter di kehidupan nyata namun tidak banyak sekali tentang orang-orang itu. Karena Anda bisa berpikir masuk-masuk sebelum berkomunikasi dengan mereka. Anda lebih mudah memroseskan informasi tersebut ke dalam komunikasi Anda.
- Harga aktivitas digital Anda sama (ingatnya dengan aktivitas offline) an lain. Orang-orang membicarakan hal-hal yang sangat substansial di antara online setiap hari: pekerjaan baru, solusi-solusi untuk masalah mereka, penyedia pisa untuk kebutuhan-harusnya, makanan, atau kesenjangan terakai yang besar: segala hal yang bisa Anda cari dalam pertemuan tetapi tidak.

Namun, tetapi tetap ingat: orang yang suka dimulai ketika mereka laper. Anda berterima dengan baik di hal-hal pribadi online. Pertemuan ini tidak dapat dimulai dengan chat, buar, pesan-pesan Facebook, maupun email. Jadi, pertimbangkan Internet untuk membangun kontak-kontak yang Anda inginkan dan ingin. Anda kembangkan adalah sebuah pengetahuan yang maka. Alasannya,ambil langkah berikutnya seolah berhasil berkenalan dengan asosiasi jika seorang teman teknik pertemuan Anda dan terkenal memiliki kualitas yang Anda cari. Anda harus mengasah dan menguasai kontak di "dunia nyata" (Tentu saja ini tidak perlu seandai-sandi kontak Twitter Anda muncul dari Papar Nugraha...)



### Yang penting untuk dilihat

Pribadi pendiam memiliki semua yang diperlukan untuk mendekati orang lain pada acara-acara sosial. Ini paling berhasil jika Anda mengenal preferensi serta kualitas-kualitas Anda sendiri dan memanfaatkan itu semua untuk membentuk sifat-sifat yang sesuai dengan kontak sebenarnya Anda memahami mereka.

Jaringan yang sesuai bagi pribadi pendiam ini paling baik diketahui menggunakan lima strategi: menentukan seseorang yang pasti, menentukan sumber daya, memperkenalkan kenalan satu sama lain, meminta tolong orang lain memperkenalkan Anda, dan berusaha aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama, ditambah kegigihan.

Seorang kontak yang dianggap berharga oleh sosok pendiam akan bertahan untuk jangka panjang dan signifikan. Kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Dalam kebanyakan kasus, pribadi introver memiliki tiga kekuatan khusus ketika berhubungan dengan orang lain: mereka pendengar yang sangat baik, mereka tenang dan mereka mampu menggunakan kekuatan analitis mereka untuk menemukan topik yang sesuai dengan mudah sekaligus untuk menuntaskan perbincangan dengan seseorang.

Sosok pendiam tidak boleh lupa akan kebutuhan-kebutuhan khusus mereka dalam acara-acara sosial: mereka mudah kewalahan oleh impresi berlebihan, mereka dengan cepat kehabisan tenaga karena rangsangan berlebihan dan mereka juga berisiko memiliki sikap terlalu pasif, bukannya mencari kontak dan mengendalikan percakapan. Namun, ada cara-cara untuk menghindari risiko-risiko tersebut: dengan menyusun sebuah rangkuman, menyediakan waktu untuk istirahat seseakal, dan dengan merencanakan kegiatan-kegiatan dan acara-acara secara cermat.

Jaringan digital, yang dikembangkan di ajang online, dapat melengkapi kegiatan jaringan yang lain, khususnya bagi pribadi pendiam yang senang mengekspresikan diri melalui balon. Namun, pemanfaatan jaringan digital harus tetap berdiri pada aturan-aturan tersendiri dan bukan dijadikan pengganti "pertemuan nyata"—media ini hanya pelengkap.

## BAB 7

# KONFLIK ANTARA SESEORANG DAN KEPENTINGAN UMUM: BAGAIMANA KITA BERUNDING

Saya sedang menjalani program Ph.D. di sebuah universitas Inggris terkenal yang sudah di lengkapi dengan ratusan sibuk penelitian terkenal. Penelitian yang diambilnya terkait dengan klasifikasi metabolisme pada pasien-pasien yang memiliki keluhan berat badan. Sebagai seorang ahli biokimia, ia memusatkan perhatian pada relasi-relasi dalam sistem. Untuk mendokumentasi, ia harus membuat ilustrasi dengan setiap keruangan mengandalkan citasi dari dosenya. Ibu pokerman yang sulit karena membutuhkan penggambaran detail dalam banyak hal yang sebagus. Sejauh ini, Saya masih dapat memahami kebutuhan-kebutuhannya: ia membutuh-

pekerjaannya dan menghindarkan banyak waktu di laboratorium, termasuk pada malam hari. In berusaha menyelesaikan presentasi untuk hasil-hasil risetnya (meskipun dengan jantung sangat berdebar-debar) di sebuah konferensi nasional. In berusaha dapat menyelesaikan penulisan tesis dokternya dalam sepeleh bulan mendatang. Setelah itu, In ingin menyelesaikan prosedur-prosedur dokternya dengan pekerjaan yang sehateng selesai. In juga berusaha membanting dan mengurangi program master, yang ternyata cukup menyerah waktunya.

Akan tetapi, tiba-tiba jahat kegigihan In menghalangi In dari istirahat. Siva, seorang guru besar terkenal, telah menerima sejumlah dana yang besar untuk penelitian dan berusaha mendapatkan bantuan akhir dari Siva untuk penelitian ini. Siva hanya menganggap menanggani pekerjaan barunya asalkan ia sendiri juga mendapatkan bantuan. In memutuskan untuk meminta saran peneliti yang dapat mengambil alih pekerjaan naturinya di laboratorium kepada pihak universitas.

### Tegaskan posisi Anda sendiri

Ini berarti Siva berhadapan dengan rasa yang melibatkan negasi. Ia harus membuat situasi busarinya jelas, dan untuk itu ia memerlukan bantuan orang lain: atasannya.

### Memberi dan menerima

Negosiasi meliputi memberi dan menerima: setiap yang terlibat harus mencapai sebuah kesepakatan yang memungkinkan mereka dapat diakting dan diungkap—baiknya kedua masing-masing pihak yang terlibat memahami kepentingan yang sangat berbeda. Ini berarti sang atasan harus akan setuju apabila ia menganggap solusi yang disarankan Siva berguna dan memiliki peluang untuk diakselerasi. Dalam kesungkuhan tersebut, sang atasan juga akan mendapatkan manfaat dari situ. Jika memang

itu yang terjadi, proses pengambilan keputusan akan semakin lebih mudah.

Orang-orang yang berpengalaman biasanya dapat memprediksi sebuah solusi apabila solusi itu memperbaiki masalah kepada seseorang-seseorang mereka sendiri. Akibatnya mereka ingin ia mengambil posisi dan penilaian tambahan tambah tetapi masih berimbang antara solusi mereka dan mereka sendiri ingin memperbaiki posisi mereka dalam bentuk solusi yang lebih disukai. Akibatnya, negosiasi akan menghasilkan kesepakatan yang pada akhirnya akan dipelaskan oleh semua pihak dengan baik. Dalam kasus Siva, ini berarti ia harus mengatakan perencanaan tentang sistem manajemen atau sebuah cara lain untuk meningkatkan kinerjanya.

### Definisikan titik awal Anda

Sebagai pribadi pendidik, Anda memiliki sebuah modal yang sangat besar untuk berunding. Negosiasi adalah salah satu di antara teknik teknik kooperasi tetapi keleluasaan keleluasaan modal ini tidak memiliki posisi yang istimewa. Namun, sebaliknya kita membutuhkan keleluasaan keleluasaan ini, ada dua hal yang perlu Anda sadari: pertama, Anda akan memerlukan seseorang yang berhubungan dengan berdasarkan negosiasi—tentaranya memerlukan posisi Anda sendiri. Posisi negosiasi Anda memerlukan titik berangkat Anda ketara dan stabil, tetapi seharusnya tidak dikembangkan. Kedua, Anda perlu memerlukan berbagai tahap negosiasi dan apa saja yang terlibat pada tiap tahap, sehingga Anda dapat merencanakan rencana-rencana secara tepat.

**LANGKAH PERTAMA ANDA DALAM MENTIAPKAN NEGOSIASI ADALAH MENENTUKAN POSISI ANDA SENDIRI. SELANJUTNYA, ANDA MENYIAPKAN SEGALANYA BERDASARKAN POSISI ITU.**



## Tiga poin untuk membantu menentukan posisi Anda sendiri

**Poin 1: Tentukan posisi sekarang dan apa yang ingin dicapai.**

- Apa yang harus Anda tawarkan?
- Apa yang Anda harapkan tercapai dari negosiasi ini?
- Bagaimana pandangan orang yang akan diajak berunding tentang tujuan ini?
- Informasi apa yang Anda butuhkan tentang orang-orang yang akan diajak berunding dan tentang objek negosiasi?

**Poin 2: Bedakan antara yang penting dan yang fleksibel.**

- Tetapkan wilayah negosiasi yang paling penting bagi Anda. Dengan urutan seperti apa Anda akan membahas poin-poin itu?
- Apa yang ingin Anda capai dalam kurus terbaik di tiap wilayah?
- Akan seperti apa hasil yang masih dapat Anda terima?

Jawaban terhadap dua pertanyaan terakhir akan memberi Anda ruang berharga untuk bermanuver.

**Poin 3: Pastikan segalanya jelas dan konsisten.**

Jika Anda bernegosiasi dalam sebuah tim (sebagai wakil dari departemen Anda, misalnya), pastikan semua anggota tim Anda menyetujui poin 1 dan poin 2 sebelum melakukan negosiasi yang sesungguhnya. Anda paling kuat jika Anda semua menginginkan hal yang sama.

Poin kedua yang juga akan sangat menguntungkan adalah fleksibilitas. Banyak negosiasi gagal karena orang-orang yang terlibat di dalamnya terlalu kaku.

Sejatinya pun, ada banyak cara untuk mendekat ke sasaran yang Anda inginkan—begitu pula sasaran yang dinginkan pihak lain.

### Memahami pihak lain

Pada akhirnya, Anda akan merentas sendiri yang diinginkan oleh pihak lain dalam negosiasi. Pastikan Anda paham ke mana tujuan yang ingin dicapai oleh "pihak lain": hanya dengan tahu jelas tentang semua kepentingan yang terlibat, Anda dapat memahami cara terbaik untuk mencapai keputusan bersama.

Pertimbangkan konsekuensi-konsekuensi jangka panjang sebuah dan seluruh negosiasi: seperti apa kinerja pendekan pihak lain terhadap Anda (atau perusahaan Anda) di masa mendatang? Apa pengaruhnya? Apa yang ingin Anda tahu ketika Anda meninggalkan negosiasi?

Satu berhasil merentaskan posisinya sendiri menggariskan tiga poin yang disebutkan di atas. Berikut ini ringkasannya:



### Negosiasi untuk meringankan beban kerja

Berikut poin-poin Siva untuk menegaskan posisinya.

**Poin 1: Tentukan posisi sekarang dan apa yang ingin dicapai.**

- Yang harus ditawarkan oleh Siva: kinerja penelitian, komitmen, keandalan

- Tujuan: mengurangi beban kerja laboratoriumnya (kegiatan rutin yang memakan waktu) dengan meminta bantuan mahasiswa sebagai asisten
- Tujuan Siva dari sudut pandang staf: pengeluaran tambahan sekaligus tekanan yang lebih besar karena ada proyek penelitian baru dan mahasiswa strata dua lebih banyak—sehingga ia harus membagi beban kerja itu dengan cerdas.
- Informasi yang diperlukan tentang orang-orang yang terlibat dalam negosiasi dan apa yang akan dirundingkan: pada prinsipnya, apakah sumber daya yang tersedia cukup untuk membayar seorang asisten? Pernahkah ada kasus serupa di masa lalu? Berapa jam yang diperlukan untuk meringankan beban kerja itu?

Poin 2: Bedakan antara yang penting dan yang fleksibel.

- Masalah yang perlu dirundingkan: hanya satu—meringankan beban kerja?
- Hasil terbaik yang mungkin dicapai: seorang asisten berstatus mahasiswa. Sudah ada calon dengan kualifikasi bagus dan menyenangkan ...
- Hasil yang cukup baik untuk diterima: Siva tidak perlu memberikan bimbingan kepada mahasiswa strata dua sampai gelar doktorinya diraih. Proyek penelitian baru ini adalah kesempatan bagus untuk kenaikan jabatan—ini harus tetap ada dalam agenda.

Poin 3: Memastikan bahwa segalanya jelas dan konsisten.

- Tidak ada orang lain yang terlibat.
- Yang harus dibegaskan: apa pengaruhnya bagi tim kerja jika ada seorang mahasiswa yang ditunjuk sebagai asisten bagi calon doktor? Apakah usulan ini akan didukung atau ditolak?

Saya bersiap untuk diskusi mengandalkan kesadaran diri. Pertama, ia membereskan serupa peraturan yang belum terpenuhi:

- Persiapan, ia memerlukan renungan beban kerja sekitar 8 hingga 10 jam per minggu.
- Ia mencari tahu tentang sektoris beban penilaian untuk projek baru itu belum jelas akan segera atau tidak. Akan tetapi, sejauh ini sepeleinya belum ada calon doktor yang pernah merilis sebarang makalahnya sebagai asisten.
- Tim kerja Encyclopaedia beban kerja Saya yang besar dan dengan seorang buci akan memerlukan jika beban kerjanya dapat ditingkatkan. Namun, seorang sejawat yang baru saja menyelesaikan program doktor menulis kerang seorang. Jika ada seorang yang menaruhkan penilaian, ia buah merugikan bahwa ia menuntut solusi yang asilifitik seorang asisten bagi calon doktor adalah bonus yang tidak ada.

Kini tanggung negosiasi telah dimulai. Saya memerlukan berbagai tiga tahap negosiasi untuk memudahkan perencanaan selanjutnya.

### Fase-fase negosiasi

#### Ringkasan fase-fase negosiasi

Seiring berjalannya negosiasi harus melewati berbagai-macam fase. Berikut ini adalah ringkasan yang juga meliputi pertanyaan sebelum diskusi dan beberapa risiko berikutnya.



#### Negosiasi: urutan kejadian

Sebelum negosiasi: persiapan

Fungi: klarifikasi

Mencari tahu soal posisi menggunakan tiga poin yang

diberangkat sebelumnya. Periksa pula tanggal, ruangan, orang yang akan hadir, media yang diperlukan, dan distribusi pekerjaan.

#### **Selama negosiasi: fase-fase**

##### *Fase 1: memulai negosiasi*

Fungsi: menciptakan atmosfer yang positif

Cara: perbincangan ringan, bertanya dan mendengarkan, bahasa tubuh yang positif dan menyenangkan

##### *Fase 2: negosiasi inti*

Fungsi: menemukan posisi yang sama

Cara: membuat argumen dan pertanyaan, mendengarkan dengan aktif, menyajarkan posisi, mencari kompromi-kompromi, membuat keputusan-keputusan

##### *Fase 3: penyelesaian*

Fungsi: menyetujui implementasi, memastikan hubungan-hubungan yang positif

Cara: merangkum, membagi tugas, meredakan ketegangan jika kesepakatan tidak terjadi, berpamitan secara baik-baik

#### **Sesudah negosiasi: tindak lanjut**

Fungsi: menerapkan hasil-hasil, menganalisis negosiasi: Apa yang baik? Apa yang dapat ditingkatkan? Bagaimana caranya?

Cara: tanya melibatkan orang lebih banyak; refleksi diri, catatan; melibatkan orang lebih banyak; pertemuan dan tukar pikiran singkat; di sini pun poin-poin yang penting sebaiknya dicatat.

Fase pertama negosiasi, atau tahap persiapan, bagi Siva adalah sebagai berikut:

- Tiga point pertama telah diklarifikasi—lihat bagian sebelumnya.
- Tempat: telah ditentukan. Tempat: kantor asesor.
- Tidak ada orang lain yang dibolehkan.
- Model dan halaman A4, yang akan berisi ringkasan semua tugas dan proyek yang selama dilakukan oleh Siva saat ini, yang satu lagi berisi CV calon yang digunakan untuk jabatan ini.
- Persiapan luar: tidak ada.

Siva juga telah memikirkan fase kedua—negosiasi itu sendiri. Memulai negosiasi (1.) tidak akan memakan waktu. Siva mengenal stafnya dan rasa bahwasannya masih dan, sebagai workaholic, senang berhubungan dengan orang lain. Akhirnya, rasaannya itu sering tidak sehat karena banyaknya yang harus ia kerjakan. Oleh sebab itu, Siva rasa bahwasannya harus mempersiapkan negosiasi dengan cepat. Siva ingin secepatnya ke negosiasi (2.) sesegera mungkin. Karena stafnya tidak suka membahas satu masalah terlalu lama, Siva memutuskan untuk menyampaikan datanya dalam waktu yang tersedia bagiinya terlalu ketat untuk itu: dalam proyek-proyek baru (ia telah menyampaikan ringkasan visual untuk diperlakukan selama negosiasi itu), dan bahwasannya ia mencerminkan hal tersebut. Oleh sebab itu, ia akan menanggung jawabnya dan akan berusaha menerima yang ia dengar. In berharap dapat menyediakan rasaannya tentang solusi operasionalnya (meskipun sementara tidak tahu) itu, tetapi sikapnya-karangnya ini berharap bisa memperbaiki sedikit koninggahan bahasanya dengan tak lupa memperbaiki penulisan kalimat dan.

Selama negosiasi (fase 1-2) ada bahwasannya membawanya sebuah kerangka dan buku-buku.



## Membangun kerangka dan batas-batas

- Usahakan agar semua orang bisa menyampaikan semua hal yang ingin mereka ungkapkan, termasuk Anda. Ini juga berlaku jika seseorang di jabatan yang lebih tinggi menginterupsi Anda. Jawablah dengan sopan "Kalau boleh, saya ingin menyelesaikan poin ini secara singkat..."
- Kembalikan pembicaraan ke jalurnya apabila ada peserta negosiasi yang melarut.
- Gunakan kata-kata yang tepat kepada orang yang Anda ajak bicara.
- Pertahankan kontak mata yang bersahabat dan arahkan tubuh Anda ke orang yang Anda ajak bicara. Berusaha tidak melipat tangan Anda atau membangkitkan kaki Anda.
- Tetap tenang-luar dalam—bahkan ketika mendapatkan bantahan atau ketika waktu hampir habis. Tarik napas dalam-dalam jika Anda merasa stres atau marah.

Riva mendapatkan tugas ini inginkan: membuat sebuah laporan proyek penelitian tambahan (yang sejak awal menang menampilkan ide dari seseorang itu) memerlukan pengaturan beberapa beban kerja. Ia mempersiapkan persiapanannya sejak awal, tapi ia mempersiapkannya agar asisten itu tersebut untuk tugas-tugas khusus terkait dengan proyek baru. Ia memerlukan seorang Riva untuk mengantarkan asisten untuk membuat CV orang ini. Hasilnya, Riva diminta mengatur waktu seorangnya dan membuat laporan untuk diberikan ke manajemen. Riva sering sekali dan sebaiknya merencanakan tugasnya, ia merelativisasinya sang asisten butuh bantuan ia dengan proyek barunya.

## Kekuatan sosok introver dalam negosiasi

Beberapa kekuatan mereka membuat mereka menjadi banyak kartu as berkuasa dalam negosiasi. Seolah Anda memahami persiapan negosiasi dan urutan kejadiannya. Anda akan segera mengetahui keadaan-kondisinya, paling penting soal pendapat dalam situasi-situasi macam itu—dan tahu cara terbaik untuk memanfaatkannya.

### Kekuatan 4: Mendengarkan

Mendengarkan membuat proses negosiasi lebih menarik dan menyenangkan: siapa pun yang memiliki ruang untuk mengekspresikan posisinya dengan jelas, condong lebih siap untuk mempertimbangkan sisi lain pendapat orang lain. Ada baiknya Anda telah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang tepat pada bagian negosiasi yang paling penting (lise 2), tetapi ketika pun Anda untuk mendengarkan serta memberi respon gerak yang memudai bagi lawan bicara juga sama pentingnya. Kenyataan bahwa Anda mendengarkan akan membuat lawan bicara Anda merasa ditanggapi dengan serius (sama seperti harapan Anda ketika Anda mengajukan sesuatu). Ini berarti peluang lawan bicara untuk kooperatif dan tidak membuat upaya sepihak untuk didengar akan semakin besar. Sekali lagi, ini mendukung keterangaman diri situasi dan menjadikannya tidak terlalu mengejekkan bagi Anda.

Sekira konkret, mendengarkan dengan baik juga memberi Anda sejumlah yang penting dalam bernegosiasi: informasi pokok tentang sisi pendek dan kepentingan lawan bicara Anda. Anda dapat membangun kekuatannya dalam pengetahuan Anda dan dalam upaya mendapatkan hasil. Ada baiknya jika Anda memperjuangkan hasil yang dapat diterima oleh Anda sendiri, bukan hanya oleh Anda saja.

Maka, Saya membuat catatan yang cermat bahwa ketika membahas keterangkatan konkret seorang asisten tazhiban, akhirnya tetapi merakurasi prasya penelitian dan sumber daya yang sangat diperlukan

untuk kegiatan tersebut. Ini mengandung arti bahwa dalam negosiasi ini kita dapat membangun sebuah keruangan atau ruang yang sama baik dilibatkan secara aktif dalam proses penelitian tersebut. Ini sekaligus mengaperbesar ruang manuvernya: sebuah asumsi juga mungkin ini juga akan mengantrengkan bagaimana?

Tiga pertanyaan sedothan berikut mungkin bisa Anda gunakan mendengar secara sistematis ketika bernegosiasi:



### Tiga pertanyaan pokok untuk pendengar yang cerdas

1. Apa yang perlu saya deteksi?
2. Apa perasaan yang dapat saya deteksi?
3. Apa kemungkinan-kemungkinan yang dapat saya lihat untuk bisa pencekapan ini?

Jangan takut sebalap yang Anda dengar—itu berarti Anda memungkinkan bahwa Anda berpikir tentang yang telah Anda dengar dan memperimbangkan yang dikatakan oleh lawan bicara, bukan saja hanya memperoleh pendengaran-pendengaran Anda. Jangan mengulang kata demi kata, tetapi komunikasi yang berhasil Anda pahami. Sebagai contoh, misalkan Nova berkata pada tese: "Hmz—aya harus nulis ada masalah artikulasi di sini!" Nova merintih-lirik ada kekesalan dan dia frustasi dari kalimat sebelumnya dia sehingga ia mengambil dengan merintih-lirik ketimbang yang telah ia dengar: "Kakanggantempa Anda sedang menghadapi suatu masalah?" Asumsinya memungkinkan sebuah masalah dengan manajemen, maka ketimbang sifatnya membalas bagaimana keadaan-kondisinya tersebut dapat dihindari dalam kasus yang selang-selang sekarang.

## Kekuatan & Berpikir analitis

Kehadiran pribadi perusahaan, keterampilan analitis memudahkan Anda merumuskan posisi negosiasi Anda sendiri. Anda juga dapat menyusunkan diri dengan keinginan/keinginan lawan bicara Anda. Selain itu, Anda juga dapat dengan cepat menentukan informasi apa yang masih Anda perlukan untuk menciptakan posisi yang positif agar bisa bertemu. Keterampilan analitis Anda dalam negosiasi akan membantu Anda merumuskan pertemuan berikut ini dengan cepat.

Persiapan analitis penting ketika bernegosiasi

### BAGAIMANA INFORMASI INI DAPAT MEMBANTU ANDA MENYELESAIKAN NEGOSIASI?

#### Mendengarkan mengantar ke solusi

Sebelum negosiasi, Siva belum dapat mengetahui apakah sumber data yang diperlukan untuk menang posisi sudah teredia. Maka, ia mendengarkan dengan sangat cermat ketika pertemuan berdiskusi ke pendekatan proses penelitian serta pendekatan untuk pekerjaan lainnya lembaga mereka. Di sini, ia berpikir memungkinkan tentang pendekatan sumber langsung tidaklah nyaman, maka ia memikirkannya secara tidak langsung dengan menyebutkan bahwa ketekunan dalam pekerjaannya dapat menimbulkan tantangan bagi diri, di atas semua itu, membuat pendekatan untuk memperbaiki program diketahuinya tidak mungkin. Dengan begitu, sumber yang membahas sumber data yang tersedia sejatiknya tidak diinginkan. Data sumber memangsa posisi sudah ada—dan merupakan sumber yang nyataif bukti plus dibandingkan dengan ketekunan-kemungkinan lain!

## Kekuatan & Kegigihan

### Baca perbincangan ke arah yang Anda inginkan

Sesorang intiase yang gigih memiliki satu keunggulan yang jelas dalam negosiasi: ia tetap sabar dan pertahankan ketika menganggarkan perwakilannya—tetapi ia juga pantang menyerah. Kewaspadaan telah menghadirkannya bersama kesabaran setelah bertengah-tengah berusaha. Tentu saja, bersikap kuat juga bisa dikatakan bersikap gigih—walaupun itu bukan sikap yang sejalan dan berungkuman besar tidak akan membantu Anda mencapai apa yang Anda inginkan. Cara terbaik untuk melakukannya adalah memerlukan sikap Anda sendiri melalui penggunaan bahasa yang sesuai untuk membawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan. Anda akan melakukannya dengan mudah menggunakan bahasa kalimat contoh yang sudah dirancang dalam pikiran Anda.



### Cara mempertahankan perkara Anda

Berikut ini beberapa kalimat yang dirancang untuk menjalani negosiasi-negosiasi.

- "Mari membahas X lagi: (...)"
- "Yang baru Anda katakan mengingatkan saya pada sesuatu yang telah Anda sebut di awal, yaitu ..."
- "Menurut Anda, bagaimana caranya agar hal itu bisa selaras dengan (...)?"

Simagi bahasa ini akan membantu Anda tetap di jalur yang tepat—sehingga memudahkan dalam mencapai tujuan bisnis Anda. Itu kisah keberpihakan yang sejati!

## Kekuatan 10: Empati

Menggiring lawan bicara mengikuti Anda seperti ini khususnya penting ketika bernegosiasi, maka empati akan sangat menguntungkan bagi Anda. Namun, kekuatan ini memiliki kelebihan dan kekurangan. Kekurangannya adalah bahwa lawan bicara yang negosiasi akan bertemu, tetapi juga pada hubungan Anda dengan lawan bicara, lebih dampak subjek yang selang diadakan.

Suatu perihal yang berwujud ingin sebuah keputusan dengan lawan semuanya kesepakatan yang mutu, marpa perlu berkebutuhan memberi atau sampai memenuhi kebutuhan mereka. Pendekatan seperti ini ideal untuk negosiasi. Seba tidak ingin merusak hubungan dengan subjeknya. Bukan sebaliknya ia tidak berhasil mendapatkan yang ia inginkan sekalipun.

Empati tidak bersifat sebagai status atau perihal yang memiliki kekuatan ini juga menghargai jika bawahan mereka membuat keputusan-keputusan dalam sejauh berdasarkan penilaian mereka sendiri, bukan karena tekanan.

Apabila negosiasi tidak sanggup ke kesimpulan yang tepat, sebaliknya empati akan mendukung mereka membuat keputusan yang damai. Dengan menegaskan "Saya suka"—seperti barangkali buk kuli atau anak bua meski tidak Anda", negosiator yang belum berhasil tri tidak berjasa mempunyai diri dari visi yang tidak menyerangkan, tetapi juga mempunyai sikap sportif dan percaya diri yang buk bua. Tidak ada resiko konflik dan prosesi diri yang berlebihan—yang sulit dicapai oleh orang ekstrovert.

## Hubungan seseorang introver ketika bernegosiasi

Meskipun Anda memfasilitasi kekuatan-kekuatan Anda selama bernegosiasi, hubungan hubungan potensial tetap akan merugikan Anda dan dapat merusak tuntangan-tuntangan dan saran-saran yang "te-

selisih". Sifatnya ini akan laku merubah kesilauan-kesilauan ini—dan pada pertanyaan-pertanyaan tentang cara yang paling baik untuk mengatasinya.



### Pertanyaan untuk Anda

Mana di antara kesilauan-kesilauan Anda yang dapat digunakan agar sukses dalam negosiasi-negosiasi Anda berikutnya?

Berikut kesilauan-kesilauan saya...

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

... dan ini rencana saya untuk menggunakan...

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Hambatan 6: Mengandalkan otak secara berlebihan

Suatu inovasi yang kuat dalam kesempuan analitis cerdasnya masuk ke dalam negosiasi dengan keadaan yang memposisikannya. Kepakaran tersebut mengandalkan bahwa argumen yang paling baiklah yang akan menang. Alangkah baiknya kalau memang begitu benarbenarnya! Faktanya, apabila yang terjadi selalu menang, demikianlah akan tanpa cela. Akan tetapi, kau ini manusia. Manusia merupakan pesawat. Dan, berbeda dengan pesawat—atau sebaliknya berbeda dengan oleh lawan Anda tidak mempunyai pesawat—bukanlah cara yang tepat untuk mendapatkan sesuatu.

## Situasi-situasi emosional dalam negosiasi

Perasaan dingin dalam berbagai bentuk dan intensitas. Maka kita kembali ke negosiasi yang dilakukan oleh Siva. Dalam kasusnya, ada juga faktor yang secara khusus berpengaruh pada sikap emosional seseorang dan dialog-dialog dalam negosiasi antara kedua pihak: pertama, Siva dan stafnya bekerja sama setiap hari. Ini membuat mereka memiliki kedekatan tertentu. Untungnya, dalam kasus ini mereka bekerja sama berdasarkan rasa saling percaya dan saling menghormati. Mengingat keduanya, posisi emosional di antara keduanya sangat positif. Kedua, ada perbedaan status antara Siva dan stafnya. Ini pun membangkitkan emosi: bagaimana seorang penyelesaian masalahnya, menangani kenyataan bahwa Siva meminta sesuatu dan ingin permasukannya itu dilakukannya? Bagaimana kalau ia tidak melihat hal-hal dengan cara yang sama dengan calon dokter ini? Dalam kondisi apa ia harus memerintahkan sular-sulit seorang bantuan? Dan, bagaimana orang lain yang terlibat, misalkan seorang bengkel dokter yang memperlukan konseptor-konseptor kritis, akan meresponsinya?

Ada faktor ketiga yang sangat unik tetapi sama pentingnya berkait dengan emosi: bagaimana keadaan pikiran sang stafnya pada hari itu? Apakah ia sedang khawatir, atau baru bertengkar dengan istriinya? Atau sebaliknya ia dalam suasana hati yang ideal, karena ia baru saja berolahraga pagi! Andi dapat merasakan bahwa perasaan memerintah kualitasnya tertentu pada secermini. Maka Andi harus:

### MELAKUKAN BIDANG EMOSIONAL INTI SEBAGAI BAGIAN DARI PROSES KOMUNIKASI DALAM SETIAP NEGOSIASI.

Untuk menghadapi kualitas berikutnya, Andi harus mengidentifikasi beberapa perasaan yang dapat mendukungkan jadiannya untuk mempertahankan posisi secara berkelanjutan.

## Hambatan 8: Terpaku pada posisi Anda sendiri

Sebagian besar yang harus bernegosiasi hanya siap untuk bersikap leluwes. Akhirnya sebalik pada situasi dasar negosiasi: siang memposisikan kepentingan Anda sendiri dengan kepentingan bisnis bincara Anda. Untuk melakukannya, Anda harus saling memaklumi dalam proses negosiasi itu. Ini akan berarti bahwa jika Anda sebagai mempertimbangkan kriteria untuk membuat keputusan, alternatif-alternatif, dan pendekatan-pendekatan berhadapan dengan atau berjauhan mengembangkannya lebih lanjut. Seiring kali muncul aspek-aspek baru yang signifikan dan memerlukan ruang catuap dalam negosiasi.

Terpaku pada posisi Anda sendiri dapat menghambat konsistensi negosiasi. Banyak pelaku bisnis yang menganggap sebuah posisi yang dapat diperhitungkan dan sebuah sasaran yang terang dan beringin untuk mendekatkannya. Mungkin sebaliknya faktor-faktor ini di tengah leluwesnya sebuah negosiasi. Ini dapat melahirkan baik kognitif dan emosional: kita-kita sering dengan memperlakukan diri kita masuk cepat per empat dengan ketekunan tiga per empat. Akan tetapi, Anda dapat mengatasinya: Anda dapat menggariskan ketekunan analitis Anda dalam keadaan yang Anda untuk realistik untuk memastikan bahwa Anda memiliki cukup untuk beroperasi dalam negosiasi Anda. Langkah selanjutnya di sini adalah memberi struktur pada posisi dan pengetahuan informasi yang baru dan kompleks.



### Tetap leluwes melalui analisis

**Membantu melaksanakan negosiasi Anda**

**Buat catatan selama negosiasi sehingga Anda menguasai situasi secara utuh. Anda dapat menggunakan judul-judul besar dalam catatan Anda untuk menggesek penekanan**

atau menunda urusan yang terkait dengan beberapa poin kesepakatan dengan lawan bicara dan akhirnya menegaskannya dengan mencatat semua itu.

Menulis catatan hampir tidak pernah memperlambat sebuah diskusi—justru sebaliknya: ketika Anda membuat catatan, Anda memperhatikan kepada lawan bicara bahwa Anda memanggapi yang telah ia katakan dengan serius.

### Hambatan 10: Menghindari konflik

Selalu ada negosiator yang, entah sadar atau tidak, menekan lawan bicara dengan tujuan mengurangi posisi mereka. Mereka merencanakan pembatasan keputusan secara cepat, bicara makin lama makin cepat dan keras, atau memperluaskan ketidakjelasan melalui bahasa tubuh mereka, dengan mengendalikan jari mereka, misalnya, atau dengan membalikkan ke arah lawan bicara. Pribadi dasar-dasarnya yang sudah kehilangan kesabaran secara khusus condong berperilaku seperti ini, senantiasa memang begitulah adanya temperamen mereka. Namun, sejauhnya perasaan ketidakpuasan dapat pada akhirnya secara segera sebagai sebuah alat penyalahgunaan yang diciptakan oleh lawan bicara untuk memaksu Anda sampai terdesak untuk membuat sebuah keputusan. Banyak pribadi pendekar memulai situasi-situasi seperti ini, ketika lawan bicara mereka dengan segera memasukkan peluang konflik ke dalam negosiasi—atau dengan kata lain, melakukan tindakan yang tidak memperbaik. Akibatnya: Anda merasa berantakan itu membuat Anda merasa was-was, dan ini dapat dengan mudah merusakkan prestasi negosiasi Anda.

Jika Anda bernegosiasi dengan seseorang yang membuat Anda merasa, benaklah pertama yang harus diketahui adalah matang secara inti-mental. Kebakaran perasaan lebih besar pada yang sedang terjadi, atau situasi dan lawan bicara Anda, sebaliknya Anda sedang mempertimbangkan

sebuah file. Ini akan menghalangi Anda menutupkan reaksi motorik otak, mundur, atau melakukan pembelaan diri secara agresif.

### Langkah pertama: sadarkan diri bahwa lawan bicara ingin menekan Anda

Ingin tahu bahwa Anda salah yang memulai negosiasi akan berjalan dan apa yang akan dihasilkan oleh negosiasi itu. Tidak ada yang menekan Anda untuk memotong tempo yang dimulai atau takarai waktu yang diberikan oleh lawan bicara Anda. Jadi, tanggapilah dengan memotong tempo tukik napas dalam, dan tetap juga tetapi sesuai dengan strategi Anda.

### Langkah kedua: tukik napas dalam—dan tetap pada irama Anda sendiri

Ditutupi Anda dapat menggunakan bahasa bunyi maupun bahasa tubuh buat ringkasan tentang apa yang paling bagi lawan bicara Anda—tetapi tanpa menyebutkan yang isinya (“Saya mengerti bahwa yang paling penting bagi Anda adalah tidak mengalah anggur”). Ini merevolusi bahwa Anda tidak menghalangi keperinginan orang lain—tanggungjawab atau tidak kepudarannya. Ketika Anda bicara, berulang-ulang dengan kecepatan dan volume bicara standar. Pertahankan kontrol mata yang normal; memperhatikan, tetapi tidak melihat. Genjotkan mata Anda membentuk “seginggi profesional” pada wajah lawan bicara Anda antara alis mata dan ejang hidung.

Tidak berkenan apa-apa juga sebuah strategi negosiasi yang aneh. Sesekali yang tidak melulu berbicara panjang lebar dengan negosiasi menunjukkan kepercayaan diri. Anda juga dapat tidak bicara ketika lawan bicara Anda menutupkan roswen: tidak ada yang menekan Anda untuk langsung mengubah posisi Anda. Maka, berpikirlah dem-

diam tentang tujuan itu. Pada jadi lawan bicara Anda akan merasa relasi dan sejauh apakah... Jika sejauh dari lawan negosiasi menjah terlalu banyak bagi Anda, dan jika tujuan Anda memungkinkan, Anda juga dapat merumuskan jadi merumuskan perbicaraan sampai saat yang lebih tepat.

### Langkah ketiga (opsional): mengusulkan jeda!

Kadang-kadang merumuskan tujuan tidak dimungkinkan—misalnya, jika lawan bicara Anda tidak mempunyai banyak wakru atau tidak ada bukti di tempat. Ini saat untuk gigih dan pantang mundur! Gunakan keterampilan-keterampilan mendengarkan, berpikir analitis, dan kerkuruan Anda. Konsultas, bertemu dengan dua buah pertama, yang mengajari Anda menghadapi konflik. Setuju sebaik!



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Bagaimana Anda akan mengatasi kebutuhan-kebutuhan dan hambatan-hambatan Anda di masa mendatang?

Hambatan-hambatan saya... ... dan bagaimana saya akan mengatasi mereka:



## Yang penting untuk diingat

- Ketika bernegosiasi, yang penting adalah mengusahakan posisi yang dapat diterima oleh semua yang bersangkutan.
- Poin yang paling penting ketika bersiap melakukan negosiasi adalah menegosikan posisi Anda sendiri dan merencanakan fase-fase perbincangan itu sendiri. Kedua pihak merasa aman jika diskusi tidak melebar ke mana-mana.
- Kekuatan-kekuatan berikut khususnya berguna bagi pribadi pendiam yang sedang bernegosiasi: mendengarkan, berpikir analitis, kegigihan, dan empati.
- Di sisi lain, hambatan-hambatan khas introver ketika bernegosiasi adalah terlalu memikirkan detail, fiksasi, dan menghindari konflik. Namun, siapa pun yang sadar tentang "titik-titik lemah" pribadinya dapat belajar untuk mengendalikannya sehingga tidak merugikan atau menimbulkan stres berlebihan. Ini terutama berguna jika Anda ingin mengatasi kecenderungan menghindari konflik.

## BAB 8

# MENJADI PUSAT PERHATIAN: CARA BERBICARA DI DEPAN UMUM

**M**anajemen harus selalu siap menjadi kepala divisi dalam di sebuah perusahaan berukuran sedang dalam industri logistik. Selainnya, ia relah bekerja selama beberapa tahun dalam tim manajemen yang bisa di percaya. Ia sudah mengenal situasi keuangannya, ia juga akrab dengan sebagian besar karyawannya. Manajer perusahaan dengan posisi penting dalam profesionalisme ini. Namun, selama ini ia hanya perlu berkomunikasi dalam keruangan yang sesuai dengan tujuan: dalam posisi manajemen yang ia pegang sebelumnya, ia hanya harus rapat dengan sejumlah orang (biasanya puluhan hingga 15 orang, atau pun pasang) dan, sebagai pribadi profesional, ia memang lebih memperhatikan kelompok-kelompok kecil dibandingkan kelompok besar. Membuat presentasi singkat dan

laporan tahunan tidak pernah menjadi tugas keriduannya, tetapi si mangerol para sejutawanya dan uga telah terbiasa dengan situasi-situasi tersebut.

Akan tetapi, pemula Manuel menghadapkananya dengan tuntutan-tuntutan baru. Setiap hari ia mendapatkan informasi bahwa Scott, salah seorang rekananya di tim manajemen menengah departemenya, akan pensiun belum depan. Sabtu siang Manuel sebagai kepala department adalah membuat pidato perpisahan. Memakirkannya kewajiban-rumah sakit berdiri saat sudah membuat kerangka disertasi mengacau. Ia sangat mengerol orang yang akan pensiun itu, dan juga menyukainya. Namun, berbicara di depan 120 orang mengenai perpisahan, yang sangat di luar logikanya rutin profesionalnya, adalah raga yang sangat ingin ia hindari.

## Tampil di depan umum—sebuah proyek pengembangan

Seperi Manuel, seseorang pendidik sangat tidak senang kerika harus tampil di depan umum. Terlalu banyak aspek dari situasi itu yang berkenaan dengan cara interaksi mereka berkomunikasi dengan orang dalam jumlah relatif besar, pasti yang membuatnya “dalam sorani”, bicara dalam waktu lama tanpa peluruhan untuk berhenti karena rasa—rasa itu dapat membebaniinya.

## Bicara di depan umum dapat dipelajari

Kabar baiknya: kebutuhan pribadi tersebut masih mampu membebani karanya. Sebuah penampilan yang sukses di depan umum tidak bergantung pada hal-hal seperti bakat untuk bicara dan karisma bawakan seikh lahir. Kehilangan manggung berguru, tetapi persiapan yang adil juga dapat direkayasa dengan cara lain. Diketahui dan dilakukan presen-

tas dapat diperlajari dengan sangat mudah. Bukan Barack Obama menjalani perjalanan sistematik terkait ruga-cuga pidatonya. Selain itu dengan memaparkan kenyataan menjadi pokok utama yang karakteristik dan nyaris ia dikenal sebagai pembicara yang "kaku dan sepi dan dalem", "menulis orang mengintai" (majalah Time, 8/5/2008) atau sebagai pembicara yang "kaku dan monoton" (Ted McClelland, dalam dalam majalah Chicago, Juni 2007).

Namun, pada Juli 2014, Obama menggemparkan seluruh Amerika dengan pidatonya di depan Kongres Partai Demokrat di Boston—in mengaraskan 2.297 kota dalam 17 menit. Namun, ia tidak mengubah diri menjadi seorang pembicara yang berbentuk dalam sifatnya: ia telah berjuang mengembangkan gaya pidato pidatonya selama beberapa tahun, dari seorang khusus berusaha menghadirkan diri sebagai harapan politik yang besar. Sebuah proses pengembangan yang berlalap sejepi sekali telah membawanya pada kesuksesan—dan contoh nyata seorang penting-in dengan kepribadian introver ini menunjukkan bahwa proses perkembangannya seperti itu kadang harus diwujudkan lewat jalan yang sangat panjang.

### Pengalaman rutin menciptakan kepercayaan diri

Bukti sifatnya Anda tidak ingin menjadi presiden, gubernur, atau pun wali kota, Anda dapat membuat secara pribadi dan adopsi sifat profesional dengan belajar bicara di depan orang. Bisa saja memang paling sulit. Itu adalah saat di mana Anda selanjutnya berpengalaman. Namun, sebaliknya seiring Anda mengalami risiko untuk berhadapan dengan orang banyak dan semakin terbiasa Anda menggunakan strategi yang diajarkan di sini, maka Anda juga akan semakin membangun dan percaya diri ketika berpidato di depan orang.

## Kapan sebuah pidato dapat disebut sukses?

Bayangkan Anda berpikir selesai sebuah pidato ya, pidato tidak bagus. Pidato Anda berjalan dengan baik. Dalam situasi apa Anda akan berhenti seperti itu? Dengan kata lain: apa kriteria yang membuat sebuah pidato dapat dikatakan sukses?

Supaya Anda bisa mendapatkan gagasan yang jelas tentang seperti apa penampilan pidato yang baik, Anda akan memerlukan sebuah ringkasan berisi tiga kriteria pokok untuk kesuksesan. Meskipun dengan bahasa ringkasan ini tidak dimaksudkan untuk meningkatkan kredibilitas berpidato dan karenanya membuat Anda semakin sukses. Sebaliknya, ringkasan ini dimaksudkan untuk memberi Anda bantahan untuk mengobati kesan yang sederhana akan “sebuah pidato yang bagus” menjadi lebih konkret. Dijamin: Anda dapat meraih semua yang Anda baca dalam daftar berikut menggunakan sebuah strategi saja. Seperti yang disadari oleh Obama, yang paling penting adalah kredibilitas!

### Tiga kriteria utama untuk sukses

*Pidato Anda terbilang sukses ketika Anda menampilkan diri di depan orang banyak dengan cara yang sesuai dengan kepribadian Anda*

Kriteria pertama berhubungan dengan jasman Anda sebagai pembawa. Sesama hadirin mengharapkan pembicara yang astek. Akan tetapi, jika seseorang hanya memerlukan sebuah peran dan berpura-pura menjadi orang lain, ia hanya akan membuat diri sendiri dan pendengar menjadi stres—mungkin merasa bingung, memerlukan peran seperti itu memerlukan lebih banyak bantuan dari sang akteur. Namun, Anda tidak asik beraktting—Anda tidak perlu melakukannya. Sebaliknya, jadilah diri sendiri! Itu akan menghasilkan banyak sekali energi dan juga lebih efektif. Maka, jika Anda cenderung objektif dan memiliki gerak tubuh yang

lah, tetapilah seperti itu. Anda tidak harus memanggilkan pertemuan dengan orang lain terutama pada teman Anda dan untuk menyakinkan mereka tentang apa yang Anda sampaikan. Cukuplah cari penekanan-penekanan positif lain, misalnya membuat orang percaya pada yang sedang Anda katakan dan mempercayakan hal itu. Anda segera tahu siapa yang mengerti masalah yang sedang dihadapi. Atau, beri kesan bahwa masalah itu sangat penting bagi Anda. Anda dapat menciptakan pengaruh seperti ini dengan sangat tenang, teliti, dan memilih pernyataan akhir masalah. Gunakan penekanan-penekanan yang tentang apabila Anda bukan tipe penghibur. Bertemuilah dengan gosok rubah yang aktif, bukan yang dibas-bas, apabila Anda lebih nyaman dengan penekanan ini. Penekan kritis ciri khas gaya pribadi Anda sendiri. Tersenyum pada momen yang tidak dapat jauh lebih berpengaruh dengan ketawa terbuka-buka yang dibuat-buat, yang tidak memerlukan diri yang seperti.

Jika Anda tidak yakin di mana lemah kekuatan Anda, konsultasikan dengan orang-orang terdekat. Bagaimana Anda dalam pertemuan metode? Seseorang yang penting: jika Anda ingin teman percaya diri, Anda harus perlu memahukan kekuatan-kekuatan Anda dan membangun penekanan berdasarkan kekuatan itu. Dan, seperti yang telah diungkapkan oleh buku ini bahwa Anda, tentu-tentu, Anda terletak dalam kategori kekuatan-kekuatan Anda. Jadi, Anda harus mengalih hubungan-hubungan ini, membasiskan diri dengan rinc-rinc kewah dari kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri, dan pangan sangat Anda merupakan oleh seseorang ini.

Manusia sekarang menjalani kepolis deparlemen, dan kekuatan-keluarganya terletak pada kompatensi bahwa ia bebas dengan orang dan menghindari volume yang besar. Ia juga dapat menghadapi penekanan seolah-olah sedang berbicara secara pribadi dengan mereka. Ia tidak bebas ia mampu memandulkan diri istirahat, pertemuannya dengan sangat baik pada kesempatan ini, sebuah pidato perpisahan yang juga merupakan penutupan pertemuannya di depan seluruh tim.



## Sebuah pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda yang mendatang)

Apa yang harus menjadi karakteristik utama Anda sebagai seorang pembicara?

Berikut ini beberapa usulan:

Sertai	objekif	seperti mengabrel
Humoris	hangat	sederhana (berikan ketika berurusan dengan publik umum)
Optimistic	reflektif	suara yang beraneka
Merkantilisasi	jelas	gerak yang bersemangat
Meyakinkan	jujur	intonasi yang hidup
Serius	tegas	ekspresi yang terang
substansial	transparan	

Kualitas-kualitas pembicara:

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyampaikan pesan yang jelas

Kriteria kedua adalah tentang isi cerita Anda. Apa isi pidato pesan pokok dalam pidato Anda? Secundanya pendengar Anda hanya mengambil satu kalimat dari pidato-pidato yang Anda jadikan pesan utama, kalimat apa itu? Tidak ada pembicara yang boleh masuk ke atas podium tanpa pesan pokok—tidak peduli apakah pesan itu tentang penghargaan bagi seorang, memuji seseorang, atau memperbaiki sebuah hipotesis dulu.

Masnel telah merumuskan pesan psikolognya. Yaitu: "Kami menghargai Anda, Suami—dan, seperti Anda, kami akan sejung dengan buku berdalam kehidupan Anda ini." Isi mengambil ini sebagai sebuah basis untuk mengungkapkan informasi khasus tentang Suami yang dapat di gunakan untuk mengetahui poin pokok apa yang perlu di kerjakan berdasar Masnel! Bagaimana opini anggota deparmentor mihadapinya? Apa yang membuatnya berbeda sebagai seorang sejurni? Masnel ingin memperoleh semua informasi ini untuk membangun poin pokok dan tujuan jidohnya.

Pada dasarnya, orang perlu tahu apa kriteria sikap keduanya yang berkait dengan kaitan ini paling mudah dideksi. Dan, ini tidak berlaku bagi para intrusif yang ahli menganalisis—keluaran & analisis perduan umumnya menang berdebu menurut masukannya dengan ciri-ciri apa yang ingin mereka ketahui sebelum mengatasinya. Diperlukan disiplin untuk memahami pihak menjalani satu perputaran pada. Namun, ketidipeliharaan ini berbukti merusak begini Anda berhasil menemukan poin pokok dalam pidato Anda, akan mudah bagi Anda untuk secara sistematis membangun dan mengelaborasi semua poin lain yang ingin Anda sampaikan. Ini juga memudahkan Anda dalam melakukan perbaikan—selain juga memudahkan para penikungku menangkap makna Anda!



### Pertanyaan-pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda berikutnya)

Apa poin pokok Anda, dalam satu kalimat saja?

Bahan apa yang Anda perlukan untuk membangun pesan pokok Anda dan membahasnya?

Bahan apa yang Anda perlukan untuk menyajikan pesan pokok Anda secara hidup dan menarik?

*Pidato Anda akan sukses jika Anda menyajikan diri dengan pendengar dan kebutuhan-kebutuhan mereka*

Konak pesan dengan pendengar Anda adalah kriteria sukses utama ketiga. Pidato Anda harus bisa bermuatan sukses jika Anda berhasil memimpulkan pemimpin Anda kepada para pendengar. Secara konkret, ini berarti para pendengar dapat menyikapi Anda (karena Anda memberi mereka antuan-antuan valioso) dan juga ingin mengikuti Anda (karena mereka Ardii simpatis dan menarik). Kriteria ini membutuh peran Anda sebagai orator yang penuh kelebihan: ini membuat Anda tetap terlibat dari kohesivitas mereka. Kesan pesan semantara Anda berasal di tengah jangka suara yang terengah tengeng. Sebagi gaminya, Anda berhasil pada apa yang dibutuhkan oleh para pendengar sehingga pernyataan pemimpin Anda berdampak maksimal—maksimal orang lain—jadi, pernyataan yang terasa adalah apa kebutuhan para pendengar Anda? Atau lebih tepatnya: bagaimana cara memulai dan apa cara terbaik untuk membuat ti pidato Anda menarik bagi para pendengar?

Kebutuhan manusia yang bermakna dapat diteraksa dengan menyajikan pertanyaan-pertanyaan lanjutan yang akan membantu Anda mempersiapkan pidato Anda: informasi apa yang diperlukan oleh para pendengar Anda? Apa yang sudah mereka ketahui tentang topik ini?

Gaya bahasa seperti apa yang paling tepat disampaikan? Sama-sama bisa seperti apa yang sedang dimiliki oleh orang-orang di tempat Anda akhir berpidato, dan harapan-harapan apa yang akan mereka tuju di pidato Anda? Apakah Anda ingin memberi kejutan, atau mencoba menemui apa yang mereka Anda adalah harapan-harapan mereka?

Ketika ini memang tidak banyak bahan perbaikan pidato dengan akhir berpidato pada dirinya. Bagaimana kepada departemen yang baru ini menjalankan tugas tersebut? Bagaimana sikapnya kepada seorang karyawan? Isi memasukan hal-hal ini akan mengacu pada seluruh jalan kepada Stuart dengan cara yang akan membuat para karyawan merasa bahwa orang yang berdiri di depan mereka adalah seseorang yang penyayang dan hormat kepada mereka. Selain itu, mereka juga akan melihat bahwa ini merupakan berpikir keruth



### Beberapa pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda berikutnya)

Orang-orang macam apa yang mungkin akan menghadiri pidato Anda?

Kualitas-kualitas penting apa yang diperlukan untuk pidato Anda?

Bagaimana penilaian yang akan diberikan oleh pendengar kepada Anda dan pecan Anda?

Apakah pendengar Anda berdiri atas beberapa kelompok dengan sifat-sifat yang berbeda? Apa saja?

**Seberapa baik pengetahuan para pendengar tentang topik pidato Anda?**

**Apa yang mungkin terpikir oleh pendengar tentang topik pidato Anda?**

**Apa kesamaan dengan Anda yang dapat ditemukan pada para pendengar (dan barangkali dapat digunakan sebagai titik awal pidato Anda)? (Contoh: latar belakang, pelatihan, minat, afiliasi, pandangan...)**

**Bagaimana Anda akan mengamankan topik Anda berdasarkan pertanyaan-pertanyaan ini?**

### Segitiga kriteria sukses

Jika Anda mengikuti ketiga kriteria sukses berikut, itu artinya Anda sudah dalam posisi untuk membuat pidato yang sukses. Dua dari di bawah ini berikutan memandangkan hubungan-hubungan di antara ketiganya:

Langkah berikutnya membawa kita ke tahap persiapan. Jika Anda melakukan sekru di sini, Anda akan mampu membangun kepercayaan diri kepada siapa yang respondi. Secara khusus, ini adalah tahap yang menyetarangkan bagi pribadi perasaan sebuah pidato dapat ditampilkan di tempat yang terang dan bering, sendirian, tanpa orang lain sama sekali.



### Kesempatan dan perlindungan: babak persiapan!

#### Keuntungan dari perencanaan

Berpikir dahulu sebelum bicara memberi kesempatan pada pembicara berasal dari suatu peralihan. Idealnya Anda akan memperoleh banyak waktu untuk melakukannya. Namun, biasanya waktu yang tersedia ti-

ada banyak—maka yang lebih penting adalah bekerja dengan serius dan pernah konsentrasi (kolumna 3) ketika Anda sedang menyiapkan yang ingin Anda katakan. Merencanakan memberi Anda dua keuntungan sekaligus. Pertama, yang Anda katakan di depan umum telah dipikirkan dengan cermat dan terstruktur dengan baik. Kedua, Anda akan menemui jauh lebih mudah karena memiliki pujukan yang cukup untuk setiap hal yang Anda katakan.

Selalu ikuti persiapan Anda pada strategi-strategi dari subbab sebelumnya: menulis pernyataan pernyataan terkait dengan ketiga kriteria sukses, lalu menghubungkan Anda sebagai sebuah pribadi, dengan mat-sih, serta dibaca dan dengan orang-orang mana akan mendengarkan. Inilah rangkaian pertama pidato Anda. Subbab ini akan menunjukkan kepada Anda cara memberiuk struktur pokok bahasan.

Pidato juga pun—entah sambutan sebelum perjalan, ketika menyampaikan laporan perusahaan, atau pidato selamat jalan Manuel untuk Susu—terdiri atas tiga bagian. Ada pendahuluan, bagian isi, dan kesimpulan. Ini bukan sebuah tabel: setiap bagian memiliki fungsi khusus yang harus selalu ditingkat keadaan selang mempersiapkan buah Anda. Anda akan menemukan ringkasan singkat di bawah ini.



## Bagian-bagian sebuah pidato dan masing-masing tujuannya

### Pendahuluan

- Membangkitkan minat pada masalah yang dibahas.
- Membangun sebuah posisi.

### Bagian isi

- Menyajikan pokok bahasan dengan jelas dan dengan cara yang menarik.

### Kesimpulan

- Men definisikan point utama dan ke mana arahnya dengan jelas.
- Menjelaskan apa yang harus dipikirkan, diperbuat, dan didukung oleh para pendengar.
- Meraih kesimpulan yang positif.

Lembar undur di hadapan berkumpul menjalankan narasi-narasi spesial yang berbeda ini. Saya sering menggunakan teknik dalam seminar-seminar saya. Lembar ini akan membantu Anda membangun struktur pidato apa pun dalam waktu yang sangat singkat. Tentu saja, Anda perlu tahu yang ingin Anda bicarakan—meski itu biasanya bukan masalah bagi pribadi pendahuluan. Carilah lembar ini ketika merencanakan pidato supaya Anda dapat menetapkan bahasan yang tepat di tempat yang tepat.

Karena pidato di depan umum bukan sebuah petakoyan, Anda sangat tidak mungkin menghadapi masalah-masalah teknik dengan kecemasan komunikasi apabila Anda telah melakukan persiapan yang matang ini karena Anda bertindak dengan gaya yang telah dipertimbangkan, dan tidak harus bantai atau berimpasuan secara spontan.

### Manfaatkan kekuatan-kekuatan Anda ketika berpidato

Keharusan dalam persiapan memandang berbicara di depan umum sebagai wilayah kuasa eksterior—sebagai platform yang sangat disukai oleh para eksterior dan mereka dibutuhkan khas untuk mereka. Pendekat ini bisa sangat memusatkan sentralnya. Pada akhirnya, teknik persiapan memperbaiki point-point yang mengontrolangkan mereka tanpa berpikir, dan point-point itu dapat dimanfaatkan untuk memusatkan mereka berdiri tanpa memberikan pedoman atau ceramah.



## Memperoleh sebuah pidato: lembar struktur

Judul:

Pokok bahasan:

### PENDAHULUAN

"zoom out":

Memperkenalkan pokok bahasan dari sesuatu yang sudah biasa, atau sesuatu yang di luar dugaan

Ringkasan isi:

### BAGIAN ISI: TERBAGI ATAS TIGA ASPEK

Aspek 1:

Implikasi/keuntungan

Aspek 2:

Implikasi/keuntungan

Aspek 3:

Implikasi/keuntungan

### KESIMPULAN

Ringkasan/pengulangan pokok-pokok bahasan

"zoom out": menempatkan yang telah dikatakan dalam konteks lebih luas

## Kekuatan khas orang introver

Seperi dalam dua bab sebelumnya, Anda juga akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam bab ini, faktanya adalah bahwa anak-anak introver bukan berbeda. Saat ingin menggunakan cerita-histori ini untuk manajuddikti semua yang sering terlewatkan oleh sark-pendek: kesadaran bahwa mereka dapat memfasilitasi keunggulan-keunggulan mereka sendiri untuk mendapatkan nilai bagus di mata para penilai.

## Kekuatan 2: Penguasaan substansi

Orang-orang yang menguasai substansi tahu apa yang sedang mereka bicarakan. Ini tentu saja lebih terbukti lagi pada pidato yang disampaikan kepada banyak orang sekaligus. Mereka tentu tidak akan pernah membayangkan tarapil di depan umum untuk mengatakan hal-hal yang remeh atau memperdagangkan gigih-cengatan yang belum pernah dipikirkan mesuk-mesuk.

Berikut ini sebuah ringkasan yang memuatkan konsistensi paling penting dan paling baik dari menggunakan bahan dengan substansi yang bukan beku la berpidato:



### Keuntungan-keuntungan dari pidato yang memiliki substansi

1. Pidato atau ceramah tidak berisi kata-kata basa-basi atau leise yang membosankan ("Saya senang karena banyak di antara Anda telah datang ..." "Sebelum menutup pidato ini, saya ingin ...")
2. Pidato bahasan telah dipikirkan dengan matang dan telah diperiksa dengan cermat.

3. Tidak ada promosi diri yang berlebihan atau kelakar yang konyol.
4. Informasi tentang pembawa pidato atau ceramah dipilih dengan cermat dan sesuai dengan pokok bahasan.
5. Tingkat kepentingan pokok bahasan ditunjukkan dengan jelas.

Sebagaimana ringkasan keuntungan ini menunjukkan pembicara atau pen-  
ceramah harus menjalani diri-h berkesempatan pada pokok bahasan,  
langsung masuk ke substansi dan memperhitungkan tentang waktunya  
sebaik perhatian orang-orang yang mendengarkan. Substansi sangatlah  
berimbang tidak hanya karena pokok bahasan yang disampaikan. Pen-  
daharan juga bisa meredupkan keanekaragaman pembicara di depan wakil  
mengakar tentang dirinya yang berkaitan dengan pokok bahasan.  
Maka bertemu-puluhan kepada diri sendiri: apa yang penting, relevan,  
atau meronik bagi Anda secara pribadi terkait dengan pokok bahasan?  
Betapa banyak yang dapat Anda masukkan ke dalam pidato!

#### APA HUBUNGAN ANDA DENGAN TOPIK YANG AKAN DIBAHAS? APA SAJA YANG DAPAT DIMASUKKAN KE DALAM PIDATO?

Ketika mengajukan pertanyaan ini, Marsud teringat perjalanan ke se-  
buah lembaga pendidikan yang pernah ia lakukan bersama Suami. Ini  
memberinya sebuah kesempatan untuk menyaksikan sebuah sisi lain  
yang tak sebagus dari temanannya itu: Suami berusaha berpadu dengan hasil-  
nya dengan rugi, tetapi seolah itu makin bersenggol tentang peran  
an pertama yang baru diwujudkan kepadanya sebagai seorang pemimpin

manis. Tidak serupa pun di tataran kota tubu tentang hal itu—sebagi ukarang Marsuel salah mensiarkan diri dari teman yang pernah itu untuk membuktikannya. Sangatlah pokok bahasan yang istimewa: sekarang Stuart dapat berkonsentrasi pada sesuatu yang penting, berharga, dan sangat berukuran baginya. Dan, Marsuel dapat menginginkan ke pada para pendengar betapa telakannya ia berkuasa menyebutkan pasang-pantang karya Stuart...

### *Kekuatan 3: Konsentrasi*

Pokok bahasan pokok bahasan telah disiapkan dengan sebaik-baiknya oleh Marsuel, sebelum naik ke podium ia masih khawatir apakah para pendengarnya yang seorang dan seperi mengingat bua cocok bua banyak pendengar atau tidak. Namun, karena konsentrasi merupakan salah satu kekuatannya, ia tidak perlu terlalu khawatir. Marsuel dapat menginginkan poin-poin dengan oren menakutkan, intensitas suara yang bisa diblokir oleh karn elektrode, dengan gerak sabah dan pernyataan yang berasa mengintai. Dengan kata lain, ia dapat mengambil seluruh perhatianmu kepada diri ini, kepada isi perbicaraan, dan kerela rasa pendengar, dan mengambil seluruh empatimu ke dalam pidato ini. Yang paling penting adalah Marsuel memanfaatkan energinya pada bagian yang berguna untuk pidato ini dengan mengambil kesempatan ini, dengan memajukan pokok bahasan ini, kepada para pendengar ini.

Tentu saja berkonsentrasi pada diri sendiri bisa mengalami kontraposition ketika sedang berpidato. Ia bisa membuat sang pembicara kelihatan gagal. Pada dasarnya, berpidato terbilang bua pada diri sendiri tidak berhasil berhasil diperlukan bahasa tubuh dan suara sangat cenderung menyesalkan diri dengan suara hati yang pembicara dan pada yang sedang terjadi di kepalanya. Ia seolahnya, dirinya bua bua bua, hasilnya sering kali jauh lebih dari ekspektasi.

## **Gunakan sikap tubuh yang sedikit tetapi jelas**

Sikap tubuh yang berlebihan tidaklah penting. Yang jauh lebih penting adalah gerak tubuh yang jelas atau, dengan kata lain, gerak yang memiliki tujuan dan akhir. Hal yang sama berlaku untuk intonasi. Anda tidak perlu berlebihan mencermati intonasi—tetapi cari-carilah intonasi mengayakkan setiap kalimat sampai ke ujungnya (dengan kata lain, jangan kehilangan tonaga sebelum selesai), dan berikan jeda-jeda yang disengaja pada point-point yang penting. Usahakan pula agar pernyataan terdengar sebagai pernyataan, bukan pertanyaan. Membuat pernyataan terdengar seperti pertanyaan ("Itulah yang ingin saya katakan!") mengakibatkan sesuatu yang sering saja dengar dari anak pendiam; artinya mereka secara tidak sengaja membuat intonasi mereka "menipu/dipalsukan" (pernyataan dan gagasan mereka sendiri, dan karena itu mereka dianggap di luar sempat dari yang telah dimungkinkan oleh kemampuan konsentrasi sang pembicara).

Sebagaimana kita tahu, dapat dikatakan bahwa konsentrasi memang-kirikin. Anda mengertiukan yang Anda kerjakan dengan tenang, berterusan, dan dedikasi. Gunakan pengaruh dibusyc pada Anda miliki kreatif. Anda nanti ke peduli!

## **Kekuatan 10: Empati**

### **Masukkan sudut pandang para pendengar ke dalam pertimbangan**

Anda pasti sudah paham bahwa orang yang berdiri di depan sejumlah pendengar tidak akan dapat memelihara diri dalam posisi setiap orang yang ada di situ. Kendati demikian, empati adalah kualitas yang memungkinkan keinginan klien bagi seorang pembicara yang percaya. Seorang pembicara yang berempati cenderung berpikir berdasarkan sudut pandang para pendengarnya, mencari tujuh tentang kebutuhan peradangannya, dan mengatakan masalah itu terlahir dibutuh.

berikan, justru perbicaraan yang sangat closeout yang telah sering menghantui kebaudian-kebaudian para pendengarnya—dan gagal memahami kriteria pidato sukces yang ketiga: yang memungkinkan perbaikan perburuan keadaan kebaudian-kebaudian para pendengar.

Namun, apa makna empiris dalam sebuah silsilah ceritaan atau pidato? Mari kita kembali ke Manuel dan pidato selamat datangnya hasil Stuari. Karena Manuel memang berpikir empiris, ia berusaha memahami hal-hal berikut dalam pidatonya:

- Mengidentifikasi apa yang direkam oleh seorang kurirwan tentang Stuari: mereka akan merasa kebingungan, dan Manuel akan menekankan hal ini dalam pernyataan-pernyataan yang konkret
- Mengapa mewalai apa yang akan dianggap merusak oleh para pendengar: dalam hal ini ia senang dalam peraturan yang baru
- Memastikan bahwa para pendengar akan memahami cara untuk mendengarkan: ini akan menciptakan pembahasan mengenai pengetahuan mereka dengan Stuari sebagai tuan rumah pertemuan amarir
- Melihatkan para pendengar dalam perihal itu: pada akhir pidatonya ia akan meminta rasa senang pendekat Stuari untuk maja dan menyerahkan kerang-kerangnya dari deportemen, sambil memperjelaskan bahwa apa pun mereka sendiri.

### Berpidato tanpa catatan

Manuel pasti akan mengikuti saran yang telah diberikan oleh pelatihnya ia akan berbicara tanpa catatan dan hanya menggunakan catatan hanya topik-topik besar sehingga ia tidak akan tergoda untuk membaca dari resalahnya dan melewatkan resahah dari kantuk dengan para pendengar (Bauderan 91). Manuel juga akan berusaha mengentalkan kantuk atau yang baik sehingga ia dapat mendai makai-makai para pendengarnya dan mempertimbangkan dengan tepat untuk sistem perbicaraan yang baik, setiap acara bicara di depan umum adalah sebuah dialog.



## Sebuah pertanyaan bagi Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan pribadi Anda yang dapat dimanfaatkan secara khusus ketika berpidato? Tulis catatan singkat untuk menunjukkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan ini dengan paling efektif.

Kekuatan 1: Sikap hati-hati

Kekuatan 2: Substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Keigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada berbicara)

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan tambahan: \_\_\_\_\_

Kekuatan tambahan: \_\_\_\_\_

Berguna dalam hal-hal berikut:

---

---

## Mengatasi kesulitan-kesulitan ketika sedang berpidato

### Hambatan-hambatan yang umum dihadapi introver ketika berpidato

Pada dasarnya, peserta memiliki kelebihan-lokakarun yang memungkinkan mereka segera berbicara di depan banyak orang. Lantas, mengapa begitu banyak anak introver cenderung tidak suka berbicara di depan umum—dan mengapa banyak orang introver tak mampu menyampaikan pidato dengan efektif? Kenyataan bahwa orang pendiam lebih suka berbicara di depan kebanyakan kecil, atau secara pribadi, bukan sebuah alasan yang cukup: seiring perkembangan tenggara yang mampu mendukung orang secara tidak sengaja membuat ketika harus berbicara dengan orang per orang.

Jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan kritis ini ditemukan dalam hambatan-hambatan khasus yang dihadapi oleh orang-orang pendiam. Mari kita mencermati beberapa kesulitan tersebut.

### Hambatan 1: Rasa takut

Dalam konteks berbicara di depan umum, rasa takut dapat muncul dalam beberapa cara. Salah satu di antaranya adalah dorongan janggung, rasa tidak nyaman yang memaksa seseorang untuk akhirnya dan selama persiapan. Tiga petunjuk orang ternyata tidak sebelum tampil di depan umum. Angka itu saja sudah menunjukkan bahwa dalam pengalaman tidak hanya dialami oleh orang pendiam. Perlu diketahui pula, seseorang tetap dapat mengalami demam penggong meskipun ia adalah orang berpengalaman, atau sangat ahli: bahkan aktor-aktor kesadaran, guru besar paling cerdas, dan penulis yang sangat berbakat sekalipun pernah mengalami demam penggong sebelum pertemuan mereka. Ini reaksi fisik yang normal. Mari kita cari tahu lebih dalam—makin kita mengetahui

deritaan penderitaan, mudah mengalami perubahan mood yang akan diakibatkan—Anda akan mampu merasakan perubahan mood lebih baik.

Demam panggung adalah bentuk respon takut atau kecemasan di tingkat sedang, sebaliknya tampil di depan umum. Banyak kasus demam yang dapat diambil dari kondisi ini: ketika seseorang akhirnya akhirnya apa pun akan membuat orang terpaku dan waspadai kondisi berhadapan dengan orang banyak. Secara biologis, meskipun kita menjadi leluasa akan apabila tubuh kita mengalami ketegangan seperti itu.



### Demam panggung: apa penyebabnya dan bagaimana pengaruhnya pada tubuh

- Demam panggung adalah sebuah respon stres. Tubuh dirancang untuk mampu bereaksi dengan cepat agar dapat menguasai situasi yang ketidaktahuan berbahaya. Tidak peduli apakah bahaya itu berasal dari anjing yang gila atau tampil di depan umum; secara fisiologis yang terjadi kira-kira sama.
- Reaksi ini dipicu oleh sistem saraf simpatik, bagian dalam sistem saraf vegetatif yang berperan menggrajot performa suatu organisme, misalnya ketika seseorang diserang atau harus melerakai diri.
- Sistem saraf simpatik, memicu pengeluaran hormon adrenalin dalam medula adrenal. Hormon stres kedua yang dihasilkan adalah kortisol.
- Kedua hormon ini membatasi tubuh sehingga jumlah reaksinya terbatas guna memudahkan penanganan bahaya (setidaknya dalam kasus diserang oleh anjing gila). Reaksi-reaksi tersebut adalah menyerang, kabur, atau menjadi seolah lumpuh.

- Hormon-hormon stres juga memberikan pengaruh berbeda dari orang ke orang. Pengaruh yang mungkin muncul antara lain peningkatan denyut jantung, napas lebih cepat, perubahan aliran darah (biasanya menjadi merah atau pucat), kejang-kejang atau gemetar pada bagian tubuh tertentu, masalah-masalah di saluran pencernaan (muat, kembung, diare, ingin buang air kecil), atau juga masalah-masalah dalam sistem saraf (keringat mengucur deras, mata berkedip cepat, serta sakit kepala atau pusing).

### *Mengatasi rasa takut tampil di depan umum*

Namun, seperti halnya banyak hal lain, yang menjadi masalah dari adrenalin bukanlah dosisnya. Dampaknya akan menjadi negatif apabila denarni panasnya berubah menjadi rasa takut untuk tampil di depan orang—baik itu dalam kelas seolah denarni panasnya yang membahayakan bicara di depan umum menjadi sangat sulit dilakukan. Tenggorokan yang rata tampil di depan umum berat-berat bisa menghamburkam. Anda pun memerlukan sebagai korbani yang tidak berdaya dalam situasi itu. Anda tidak lagi seumpam mengandalkan yang Anda inginkan, dan Anda tidak dapat memastikan performa terbaik Anda. Napas tersengal (keruah suara) dan konsentrasi dirah di ujung-jujung tangan dan kaki (terapi tidak di otak) dan konsentrasi tinggi stres dapat mengantarkan ke resah-resah konsentrasi dan dalam kasus sebaliknya dapat memperlambat keterlaluan konsentrasi. Kreativitas yang banyak menjadi lebih sulit. Jika Anda takut tampil di depan umum, tampil dengan percaya diri dan kompeten berat-berat merupakan sebuah tantangan.

Pertama yang jelas adalah sebagai berikut: bagaimana kecemasan ini—baik dalam pengalaman maupun ketakutan tampil di depan orang—dan gejala-gejala negativnya dapat diatasi? Walaupun disiplin diri bukan cara terbaik karena bagaimanapun aktivitas fisik yang

dilimbalkan oleh hormon-hormon stress akan terlihat gejala-gejala seperti sakit kepala, waspada, menahan dan tidak jelas tidak bisa hilang dengan mudahnya.

### Strategi mengatasi kocemasan nomor 1: Bicara di depan umum secara teratur

Norman, seolah ada yang dapat Anda perbaiki, dan Anda dapat melakukannya dengan tiga tahap pertama adalah kebiasaan. Positikan Anda berlatih secara teratur. Jika ceramah atau pidato itu sangat penting, Anda dapat berlatih dengan serius-serius dan relasi kerja yang dapat dipercaya sebagai pendengar. Jika Anda dengan serius melibatkan diri dalam situasi-situasi pidato secara teratur, pasal kocemasan dalam diri Anda akan berulang-ulang mencatat bahwa Anda mampu bicara di depan umum tanpa akibat-akibat yang serius. Ini akan membuat kocemasan itu berkurang, dan akibat-akibat akibat kocemasan pun akan hilang dengan sendirinya—sebuah yang asalnya dipandang berbahaya perlahan-lahan akan menjadi kebiasaan—sebuah fenomena yang diketahui sebagai desensitivasi. Pengalaman membuat Anda lebih santai dan merasa lebih aman. Hematnya diri dalam yang Anda risaukan ketika harus berbicara di depan umum tidak akan hilang seharusnya, melainkan akan melemah seiring dengan waktu.

Sebuah cara yang baik selanjutnya untuk bicara di depan umum secara teratur adalah bergabung dengan sebuah klub rostratur atau klub penulis acara. Klub-klub ini sendiri berjalan menjalankan anggota-anggota mereka penulis dan penimpin yang baik. Metode yang digunakan adalah per coaching—seapa pun yang berpidato dimulai oleh seorang anggota lain. Anda sendiri juga akan belajar sebagai penulis bersama teman teman (peak off the cuff), dan mengelatkan cara memimpin rapat—singkatnya, Anda akan belajar cara bicara di depan banyak orang dalam berbagai konteks. Klub rostratur ada di manapun Anda akan menemukan teman yang sesuai dalam daftar situs web di bagian belakang buku ini.

Bagaimanapun, ingat jika Anda memerlukan keterbukaan yang jauh terkait bisnis di depan umum, yang terbaik adalah dilalui melalui proses desensitisasi oleh seorang yang pernah mengikuti pelatihan psikologis yang sesuai.

### Strategi mengatasi kecemasan nomor 2: Menggunakan strategi mental

Kedua, Anda dapat mengurangi kecemasan dengan memahami keterrampilan berpikir seseorang. Ingat, keadaan dapat berpengaruh terhadap proses-proses fisik.

#### POLA PIKER YANG TERPAT UNTUK MENANGANI KECEMASAN: SAYA SEPENUHNYA SIAP!

Pertama, pertanyaan Anda adalah betul-betul siap: ketika Anda mengajukan kepada diri sendiri dengan yakin pada siap-siaga dan bahwa Anda adalah siap, pola pikir ini akan mengurangi sebagian besar kecemasan sejak awal. Namun tentu saja Anda harus betul-betul siap. Ini akan meningkatkan beban kerja memori jangka pendek, yang akan bekerja secara lebih terbatas ketika orang sedang stres. Anda juga akan mempunyai ruang lebih besar untuk improvisasi jika terjadi sesuatu yang tidak diharapkan.

#### POLA PIKER LAIN UNTUK MENANGANI KECEMASAN: RISIKONYA SETIMPAL DENGAN POKOK BAHASAN.

Pola pikir ini memerlukan bagi "higher self" Anda. Ini memudahkan Anda melihat jauh melalih dari sendiri, yakni melihat ke situasi yang lebih tinggi. Pokok bahasan yang ingin Anda sampaikan begitu penting sehingga sebanding dengan semua perjuangan dan ketidaknyamanan

ribut teknik yang di dapat umum. Yang menarik, strategi ini beraneka rupa menarungkan kunci intruksi kognitif akan memberikan dukungan moral kepada pasir kecemasan dalam diri Anda. Cobalah pengalaman ini: hasilnya sudah terbukti.

### Strategi menangani kecemasan nomor 3: Merawat tubuh Anda

Kita harus membahas sesuatu yang oleh banyak klien pendidikan saya dianggap sebagai bencana paling dihargai: pikiran Anda ribu-ribu krisis. Anda ribu-ribu kehilangan akal ke yang ingin Anda kerjakan. Akan tetapi, Anda tidak kehilangan yang tidak Anda butuhkan. Ini bisa merujuk titik cemas yang baik: alergi, atau tanggung pekerjaan berat Anda.

Namun, sebaliknya Anda melakukannya, mungkin rupanya. Atau lebih tepatnya: tutup napas dalam-dalam dan keluarkan pelan-pelan. Nasihat ini sangat berharga. Pikiran Anda menjadi kosong terutama karena pengalaman olahraga dan diet ke arah berkurang. Kekurangan ini timbul karena reaksi otak yang disebabkan oleh adrenalin, seperti dijelaskan sebelumnya. Adrenalin membuat Anda kebutaan napas dan terengah-engah—napas Anda menjadi cerat dan dingin. Ini benar tidak hanya sampai ke detak jantung atau, kewajibah Anda melakukan sesuatu untuk mengatasinya. Ini dan ciri-ciri lainnya akan menghasilkan dampak serupa tidak ada rasa—dan Anda kehilangan jadi pikiran Anda.

Hal terpenting yang harus Anda pertahankan jika pikiran Anda mendadak kosong adalah tetaplah melakukan latihan pernapasan. Jika Anda berpuas dengan segera dan perlahan memusatkan diri dalam pernafasan (atau lebih tepatnya ke dalam dorongan napas di bawah nafas), akan ada dua konsekuensi yang bisa Anda dapatkan pertama, cara itu membuat siapapun Anda lebih kuat dan, kedua, Anda akan menjadi lebih tenang dan senang—seara fisik. ketegangan terlepas, dan akhirnya pikiran Anda menjadi lebih tenang. Sama teknik meditasi di dalam menggunakan latihan pernapasan sebagai alat stres.

Alangkah baiknya jika Anda berpura-pura dalam-dalam dari perlakuan sebelum tamu datang. Cari tempat yang hening, bukannya meskipun itu ruang rasa. Pemimpinlah dengan dalam dan tenang. Dengan cara ini, energi Anda akan terangkat—and Anda akan tampak di depan para pendengar dengan keterangahan dalam yang lebih tinggi (kehutuhan 5), yang pada akhirnya akan membuat Anda tampak percaya diri.

Tuluh dan pikiran seling berpengaruh. Anda dapat menggunakan posisi-posisi inovatif untuk menghindarkan pembahasan fisik (relaksasi, misalkan), sebagai strategi menghindari ketertusukan 23. Begitu pulah sebaliknya: berpura-pura memerlukan pikiran Anda. Begitu pulah, Anda dapat menggantikannya sebaliknya untuk meringankan rasa takut dengan “banyak seolah-olah Anda tidak takut”. Ambil sikap tubuh yang mengesankan seiring penutupan percaya diri. Pipalkan kedua tangan Anda satu rata di lantai, bagikan beban tubuh Anda seimbang manis dan berdirilah dengan tegak. Luruskan punggung dan angkat kepala Anda. Sikap tubuh percaya diri mendorongkan hasil yang merelaksikan pada otak Anda. Otak “percaya” bahwa Anda percaya diri ketika tubuh membuatnya densifikan. Coba saja, bukankah seandainya Anda memiliki manusia itu adalah. Ingat, ini memiliki akibat samping yang menakjubkan: para pendengar juga akan merasakannya. Anda sebagai wakil yang percaya diri—karena Anda terlihat seperti itu.

Apabila wajah Anda memerlukan beberapa saat, jangan terlalu dipikirkan. Canggung dengan wajah memerlukan dan sebaliknya agak meluas ini terkesan menarik, sebagaimana disarankan oleh seorang psikolog, Fischer Kolmer. Ini karena orang dengan wajah menarik menunjukkan bahwa ia sangat peduli kepada sesamanya—bahwa komunikasi adalah sesuatu yang penting bagiinya.

## **Hambatan 2: Terlalu banyak detail**

Terlalu banyak detail dalam sebuah pidato sering dibahagikan dengan rasa takut (hambatan 1). Sang pembicara berusaha mencari jalan aman

dalam poin-poin minor yang ini kensi dengan baik dan dianggap dapat diambilkan. Maka, ketika menyampaikan ucapan seberior (jalan kepuasaan kerjanya), ia jadi tergoda untuk menghadirkkan cerita tentang perjalanan karier Suami dan membandingkannya dengan seorang teman. Secara objektif itu memang baik, tetapi para pendengar akan merasa bosan seiringnya semua detail itu akan diulangkannya dengan cepat.

Dampak negatif dari terlalu banyak detail tentang terlibat dalam cemerlang-cemerlang diri dan cemerlang-cemerlang khasus lain. Boleh saja klien dan anggota seberior menyampaikan hasil eksperimen sebanyak dan sekeras mungkin dalam cemerlang (dan tidak perlu) mereka. Itu jelas memperlakukan hasil-hasil mereka, tetapi juga dapat dengan mudah membuat bosan pendengar mereka karena para pendengar jadi tidak memahami nilai pernikahan yang disampaikan. Apa gunanya akhir pernikahan yang paling baik kalau itu adalah lima pukulan pernikahan tetapi tidak mudah diketahui oleh para pendengar! Tipe saran berikut akan memungkinkan Anda mencapai keseimbangan antara pentingnya menyampaikan data yang lengkap dan memberi para pendengar tetap tertarik pada hal-hal yang bersauberan penting.



### Presisi dan topik yang lengkap: berikut ini cara menyajikan keduanya

#### 1. Pertahankan struktur ketika berpidato.

Ini poin yang sangat sederhana: jangan menyimpang!

#### 2. Ingatlah pokok pikiran.

Tanyakan dalam hati ketika memeriksa semua pokok masalah, contoh, detail, dan cerita: apakah informasi ini membantu pembahasan pokok pikiran saya? Anda boleh menggunakan pendekatan berikut: pembukaan untuk

sampai ke pokok pikiran, menarangkan pokok pikiran dan membuat kesimpulan dari pokok pikiran. (Lihat teknik sukces kedua di bagian awal bab ini.)

### 3. Mempersiapkan bahan lebih banyak dari yang ingin Anda sajikan.

Umuman dan administrator profesional khususnya sering penasaran apakah mereka telah menyertakan gambar, data, dan fakta yang cukup dalam ceramah mereka. Jangan takut membawa informasi tersebut bersama Anda, dalam ringkasan terpisah atau dalam slide tambahan. Jika ada pendengar yang ingin mengetahui informasi lebih terperinci seputar ceramah, Anda sudah siap—tanpa membuat ceramah Anda sendiri terlalu panjang bagi sebagian besar pendengar.

## Hambatan 5: Melarikan diri

### *Mengabaikan batas waktu*

Ketika pertemuannya mengalami stres, banyak di antara mereka bersahut-sahut dan sengsara itu. Mungkin memang benar, batas waktu sebelum sampai di depan umum dan bawakan itu memang penting, namun tidak dapat dihindari lagi. Ini berseri-seri karena harus berusaha bukan ditentukan dengan stres karena tekanan tergantung bukan sebanyak situasi yang bagus.

### *Bagi pekerjaan persiapan ke dalam beberapa tahap*

Upaya mengatasinya mudah. Sebaik sejak tanggal pidato atau ceramah disiapkan, rencanakan pelajaran persiapan dengan membaginya

menjadi tubuh-tubuh kecil, ketika pun serupa tanggap untuk cakup tubuh ini. Tubuh-tubuh kecil terkesan tidak begitu menyerukan dan lebih mudah dikelola. Ditambah lagi, selain memudahkan mencapai sukces, cara ini juga membuat Anda nyaman atau. Cakup gunakan sisi-sisi batin yang diturunkan dalam sifat: "Keserpihan dan perlindungan buah peninggalan" untuk memudahkan Anda mempersiapkan pidato Anda tubuh demi tubuh. Dalam situasi pidato yang sebagaimana, diringin untuk bisa dapat diskusikan oleh pihak-pihak pihak dengan amanah dari seputarinya ke dalam teks pidato sehingga mereka bisa merasakan kenyamanan dengan para pendengar dan keberadaan-kehadirannya.

Cakup ini menjadikan buah tubuh yang berpidato sambil memegang rambut yang sangat terperinci: kuncir rambut yang mudah menjadi mustahil, begitu pula perbaikan dan ekspresi hidup yang sesuai dengan struktur buah-buahan buah (dan buah buah ini sendiri).

### *Cakup mencatat temo-temo besar*

Anda dapat mencegah opini relawan dari sentimen ini dengan sebuah strategi yang memaksa Anda mengurangi buah Anda: cakup dengan memulihkan buah temo-temo besar, buah teks dengan buah-buahan lengkap. Tujuannya bukan keserpihan. Bukan buah selalu buah dengan keserpihan kesulitan kecil dalam perihal kaca-kaca, relawan, atau struktur buahnya. Namun, buah buahnya sedang merancang rambut yang sudah dipoles, bisa merasati kuncir. Kesulitan kesulitan kecil yang terkonsentrasi buah-buahan buah akan dikoreksi hampir secara otomatis dalam pidato para pendengar. Akan tetapi, jika Anda tidak memahami kunci buah dengan pendengar serta teknik, maka tidak akan merambah perhatian pada pidato Anda. Yang ada di pikiran pendengar hanya datar belaka atau merangkul liburan merasa masih-masing...

Persahabatan Anda mengidentifikasi hubungan-hubungan pihak-pihak Anda ketika berbicara di depan orang banyak? Apakah Anda sempat

menbuat inventori pribadi di mana kosa-kosa-risiko Anda—dan apa yang secara spesifik dapat Anda lakukan untuk mengatasinya?



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Manakah antara hambatan-hambatan khas pribadi introver yang mungkin menimbulkan masalah bagi Anda saat berpidato? Tulis cara melawannya guna mengidentifikasi risiko-risiko yang dapat Anda lihat dan apa yang dapat Anda perbaiki.

Hambatan 1: Rasa takut:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 2: Terlalu banyak detail:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 3: Renggang berlebihan:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 4: Sikap pasif:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 5: Melarikan diri/males:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak:

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 7: Membenci diri sendiri

Risiko: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

**Hambatan 8: Pihak****Pihak***Apa yang dapat saya perbaiki?***Hambatan 9: Menghindari konflik****Konflik***Apa yang dapat saya perbaiki?***Hambatan 10: Menghindari konflik****Konflik***Apa yang dapat saya perbaiki?*

Pidato selama jalan Manuel tidak berhasil. Tentu-tentu dan para karyawannya kini mengenaliinya sebagai manager yang pudar dan memukulkan orang lain. Dan Stuart, yang menjadi teluk utama dalam pidato, terguncang dan merasa bangga ketika tepuk tangan meriah yang juga diberikan untuknya sendirinya merenggiknya.

Bisakah tepuk tangan juga pernah menghindari itu? Tepuk tangan satu dengan sebutan "Terima kasih" dari para pendengar untuk Arab—maka wajiblah bantul untuk memerintahnya!

**Penting untuk diingat**

- Pribadi pendiam merasa sulit bicara di depan umum. Namun, Anda dapat mempelajari cara berpidato—dan semakin Anda terbiasa, semakin mudah kegiatan itu bagi Anda.
- Sebuah pidato atau ceramah disebut sukses jika kepribadian si pembicara terlihat dari sibuk, jika ia dapat menyampaikan pesannya dengan jelas, dan jika ia dalam posisi untuk menyesuaikan diri dan menyelaraskan pokok bahasannya dengan para pendengar.

- Persiapan yang baik, didasarkan pada kriteria sukses dan struktur yang jelas, akan menghapus sebagian besar stres dari kewajiban tampil di depan umum.
- Sebuah gaya berpidato yang membiarkan pendiam dibangun di atas kekuatan-kekuatan pribadi dan menghindari risiko-risiko yang berhubungan dengan tiap hambatan. Tahap pertama adalah mengidentifikasi berbagai kekuatan dan hambatan pribadi tersebut.
- Kekuatan-kekuatan khas yang ditunjukkan oleh pribadi pendiam ketika bicara di depan umum adalah substansi, konsentrasi, dan empati.
- Hambatan yang paling sering dihadapi adalah kecemasan, terlalu banyak detail, dan dorongan untuk kabur.

## BAB 9

# PERATURAN DALAM KELOMPOK: CARA BERBICARA DALAM RAPAT

**A**lat kerja favorit dan paling penting bagi Paul adalah komputer. Alat adalah sifatnya konsultan manajemen IT yang sering mencampuri kehidupannya dalam mengatasi jebakan-jebakan yang tersembunyi dalam perubahan sistem dan paket-paket perangkat lunak baru. Selama ini ia bekerja di bawah sifatnya konsultan senior dalam tujuh-tujuh dengan klise, dan hampir selalu berhubungan dengan paket-paket IT di perusahaan yang berasosiasi dengan mereka. Akan tetapi, seiring itu konsultan senior itu sakit. Ia meminta Paul meninjau rapat dengan salah satu klien yang penting—rapat itu tak mungkin diundur karena masalahnya terkait dengan mendesaknya penyelesaian kembali pengeluaran proyek di perusahaan itu, dan terangsur dalam pihak-pihak yang terlibat—termasuk direktur politiknya, si si yang bertanggung jawab atas anggaran, dan beberapa manajer setia karyawannya dari departemen IT—di satu sisi yang saja sebab sedih.

Paul merasa tidak menghadapi rapat tersebut. Ragu-ragu ini berasal di sebuah ruang rapat orang yang tidak berhenti bicara untuk menyelesaikan sebuah keputusan! Isi kisih suka mempublikan diri di departemen IT dan mengerjakan yang paling ia kuasai: menciptakan aliran ketar teknik dan memerlukan inovasi dan pengembangan itu kecuali orang lain. Diane dari departemen IT di percayaan iklim seorang-some orang tidak. Isi iklim datang ke rapat itu sebagai salah seorang yang terlibat dalam proyek. Diane rasa bahwa siapapun tidak sanggup membantunya, ia merasa lemah kerana ia merasa ia bukan orang yang seorang-some orang. Namun, ia merasa tak mungkin menyangkal iklim itu pada rapat pleno yang akan datang. Dan, lebih buruk lagi, alasan-sarana-saya juga akan hadir dalam rapat itu....

### *Rapat dapat memberikan rangsangan yang berlebihan*

Rapat dan diskusi kelompok sangat singkat memperngkuh bagi perihal pendidikan seperti Paul dan Diane—terutama ketika ada banyak peserta yang sering bicara. Sekok intuisi cenderung beraksi sebagai bendah merka merasakan rangsangan yang berlebihan (Janbaran 3), ingin menyerah dan merempongkan bahwa sebagai besar yang dibicarakan adalah orang kosong. Rasa takut pribadi pendidikan manusia bahwa orang tidak begitu mengagihkan mereka pada rapat-rapat besar ini seorang iklim perompakan peserta berasal kepada seseorang: "Saya sering merasa remehkan dalam diskusi-diskusi seperti ini, tetapi kejadian seiringnya yang lalu besar-besar tidaklah buruk. Ketika saya menyangkal iklim seorang dan mengusulkan sesuatu yang penting sekali bagi saya, tidak ada yang peduli dengan yang saya katakan—tetapi ketika seorang teman menyangkal hal yang kurang lebih sama beberapa saat kemudian, seorang orang tiba-tiba menyandang itu sebagai sebuah gagasan buruk. Rasa-rasa saya tak cocok berada di sana!"

### Prestasi tetapi tak terlihat

Diskusi-diskusi yang tidak membawakan hasil sesuai harapan hanya salut satu di antara keruangan-keruangan yang diakui oleh kaum introver. Sosok introver yang tetapi tak bersatu dalam keberadaan tidak dapat menampilkkan prestasi-prestasi dan gagasan-gagasan mereka sendiri sesuai tujuan. Lebih buruk lagi, ada kalanya mereka bisa "dicaci" oleh orang lain keruangan mereka yang sangat bagus dan peserta rapat lain, seperti dalam kasus klien perempuan saya tadi. Dan, selain itu, para atasan mereka merasa mereka sosok pendiam yang tidak aktif dalam diskusi jelas bukan orang-orang itu yang baik. Semua itu dapat mengancam kelancaran karier.

Lantas, bagaimana Anda, sebagai seorang pelaku perdamaian, dapat meraih perhatian dan memberi kehadiran Anda terasa di lingkungan yang sangat penting itu? Bagaimana Anda dapat menyajikan sesuatu kali dengan pengaruh energi yang wajar? Bub ini akan menjelaskan peran-partenewaan itu.

### Rapat pleno: Enam aturan dan enam implikasi bagi pribadi introver

Dalam sebuah ini, kita akan menemui enam-enam yang berlaku di berbagai kesempatan diskusi. Makin banyak Anda tahu tentang kesemua aturan ini, makin banyak Anda mungkin menggunakan untuk memilih individu yang penting dalam rapat—dengan menjadi terlihat oleh orang lain, perempuan dia, dan memperbaikinya. Penjelasan untuk mengungkapkan aturan ini mungkin lebih penting lagi: Anda akan memerlukan kebutuhan-kebutuhan khas introver dalam rapat (dan cara menggunakan kebutuhan-kebutuhan itu), dan harapan-harapan pun juga khas introver (sama cara memanfaatkan dampaknya).

## Aturan 1 untuk rapat: Hanya orang yang angkat bicara lah yang dianggap hadir

Jika Anda ingin memanfaatkan kekuatan kognitif dan memulihkan pendekatan kognitif dalam rapat, Anda harus berkomitmen. Ini tidak berarti Anda hanya angkat bicara sepanjang rapat—tapi melakukan mengutak mengat sesuatu pada setiap rapat. Saya sendiri beberapa waktu ini merasa bersama teman yang didengarkan setiap kali mereka bicara karena apa yang mereka sampaikan berkualitas. Pada sini, kekuatan 2, yaitu substansi, akan membantu Anda (selain hal-hal lain yang akan kita bicarakan). Ketika itu terjadi, apa yang dibicarakan oleh siapapun inovator di depan ruang rapat memanglah dampak karena substansi inovasi adalah berpikir dan bertutur apa yang akan mereka lakukan. Kaum inovator biasanya tidak memiliki kecenderungan membiarkan kegagahan hanya untuk mencari waktu karena mereka lebih fokus pada masalah daripada dengan diri sendiri. Kekuatan 2 memberi manfaat dari sini ketika mereka perlu membentuk suatu pendapat atau keputusan (atau membiarkan orang lain menyampaikan opini mereka sebelumnya dibaca). Sebaliknya, berdasarkan kekuatan-kekuatan lain, menyajikan kontribusi-kontribusi kaum inovator berada di singkat yang berharga. Ada hal-hal yang kognitif ini dimanfaatkan:

Hasilkan 1, atau takut, dapat menghambangi pencapaian tujuan dan pengembangan. Mengatakan sesuatu pada sebuah rapat hampir sama dengan mengatakan di depan umum, dan ini dibahas dalam Bab 8. Jadi, rasa takut inovator merupakan hambatan. Guna mengatasinya takut, kita perlu paham yang sudah dibentuk sebelumnya.

Sebuah rapat yang membahas gagasan-gagasan bisa secara khusus merupakan hambatan yang sulit. Ancaman yang paling besar adalah rasa takut berlebihan dan sikap pasif (hambatan 3 dan 4). Jika Anda merasa takut secara akut dalam suasana berdiskusi, manfaatkan kekuatan 9, kewaspadaan awalnya (akhirnya sejak babuk persiapan). Ambil sekejap ketika dan lakukan brainstroming. Anda sejatinya secara tertulis.

Anda akan segera melihat bahwa memberikan kontribusi dalam sebuah rapat yang sebenarnya akan menjadi lebih mudah!

## Aturan 2 untuk rapat: Rentang perhatian peserta cenderung pendek

### *Sampaikan pokok pikiran Anda secara ringkas*

Berbicara itu penting. Namun, pada akhirnya Anda hanya bisa salas jika orang lain mendengarkan Anda dengan sungguh-sungguh. Dalam hal ini, masalah utama bagi pihak pendengar adalah kecenderungan untuk memberi perhatian terhadap teman pada detail (hukum 2) seolah-olah mereka cenderung netral; dalam sebagian besar kasus dan mengabaikan alur pikiran yang telah menjadi penting-benarng detail yang terlepas sangat besar.

Pikiran Anda tidak terasa dalam detail kant seperti ini ketika udara mempengaruhi kinerja Anda. Hal ini bisa dengan segera membuat Anda-sakit-sakit, cemas-cemas, panik, kehilangan kesabaran, dan menyebabkan hilangnya perhatian. Agarila Anda menanggapi sebuah pertemuan dengan jawaban yang terlalu panjang, Anda dengan mudah membuat para peserta sangat frustrasi sehingga Anda kehilangan perhatian dari semua orang. Maka, sebelum Anda memperbaiki pendengar, berpikirlah seolah-olah Anda akan berpidato apa pokok pikiran Anda? Konsistensi perhatian dan penanganan Anda, guratan kalimat-kalimat pendek dengan struktur yang sekeras.

### *Pasikan gagasan Anda didengarkan*

Perhatian juga bergerak pada tingkat ukuran yang baik: bukan masalah yang paling sifatnya akan membuat para pendengar mengantuk jika Anda menyajikannya seperti sebuah kisahlah di penitaman.

Buah yang lemah, lembut, tidak diberi jeda, dan disampaikan terlalu cepat juga mengharap kesen-sesen positif dalam gagasan Anda—tidak peduli betapa bagus polaik masalah Anda secara objektif. Perilaku perhitungan pada perolehan dalam peremajaan gagasan: itu kalimat memperpanjang kata-kata penting terlalu masalah yang dibahas. Anda harus memberi perolehan yang tepat pada kata-kata tersebut. Selain itu, emarkan ruas Anda di akhir sebuah kalimat. Ini mendefinisikan kalimat-kalimat sebagai urut-urut yang bermakna dan membentuk perolehan pada kalimat itu. Perihal cukup ketika agak setiap orang bisa mendengar Anda—dan sebaliknya ada teman baik yang bisa Anda temui tentang kecerdasan Hidup Anda: Anda tidak boleh berbicara dengan gara-gara marah, tetapi juga jangan terlalu polos sehingga menyebut para pendengar merasa tidak nyaman.

### ***Latihkan kontak mata dengan para pendengar***

Bukannya sebalik lain untuk mendayakan perhitungan sebuah kontak mata. Cobalah membuat kontak mata ilmuanmu dengan para pendengar kepuasan dalam ruang: mereka lah orang-orang yang harus Anda menangkan dan yakinkan. Pribadi intiwever ilmuanmu adalah orang dan jauh lebih nyaman ketika berbicara kepada orang per orang daripada kepada kelompok besar. Mungkin faktus itu: pendengar teman-teman Anda secara pribadi ketika Anda sedang menyampaikan gagasan dalam rapat—seolah-olah Anda sedang berbicara hanya kepada orang itu untuk beberapa saat. Kontak mata dengan orang per orang tidak harus membuat Anda merasa lebih aman; itu juga membuat Anda merasa lebih kuat, lebih sehat, dan karena itu lebih nyaman dan nyaman. Anda akan menjadi pihak perhitungan—dan akan lebih lemah ketika peluang seorang teman menyampaikan gagasan Anda atas namanya sendiri beberapa waktu kemudian.

**Aturan 3 untuk rapat: Tidak ada keputusan tanpa kejelasan status**

### *Lama waktu bicara bergantung pada status*

Hal yang sering membuat frustrasi orang-orang yang merasa rendah diri (seting diahulu oleh prihati introver, khasusnya perempuan) adalah sulitnya melakukam diskusi yang berjalan sampai para peserta meresponsikan perangkat di antara mereka sendiri. Buku karya Marion Knauth, *Spiele mit der Macht* (Permainan Kekuasaan), memajukan bagaimana klasifikasi ini berlangsung ketika sebuah kelompok berkumpul untuk pertama kalinya. Dan, ia menyatakan: bahwa status lebih penting daripada pokok bahasan! Waktu yang disediakan untuk bicara juga bergantung pada status. Jika Anda merasakan peringkat lebih tinggi, Anda dapat bicara lebih lama, dan bolah pada menyinggung dari topik. Jika status Anda lebih rendah, bayang Anda harus singkat, dan sengar berpikiran untuk diperangkap sehingga gagasan Anda tidak akan begitu diterapaki.

### *Paparkan Anda memiliki waktu yang cukup untuk berbicara*

Suatu perilaku yang condong menghindari kornak (benturan) juga condong menghindari orang-orang yang membuat mereka jengkel. Besar sekali kenyangkutan bahwa teman teman yang condong sangat mempertimbangkan status akan masuk dalam kategori itu. Jangan terjebak dalam pola pikir seperti itu. Jadi, posisikan Anda akan memiliki waktu bicara yang cukup—seluruhnya di hadapan teman-teman yang kurang lebih bersikukur sama. Namun, jika Anda lebih suka bicara dengan singkat, bicaralah lebih seiring sebagai kompensasi. Dan, ketika Anda sedang berbicara, memberikan perhatian kepada teknik dengan peringkat paling tinggi tetapi merupakan hal jauh lebih penting karena orang itulah yang hanya Anda yakinkan. Orang dengan status tinggi dapat dikonaki

dari faktor bahwa seseorang tetapi memandang ke arahnya untuk mengacak rambut dan tenggorokannya. Anda barangkali tidak akan merasakan interpretasi apabila telah dengan peringkat paling tinggi solusi mendengarkan Anda.

### *Sikap tubuh yang percaya diri*

Kepercayaan diri juga harus tampil pada sikap tubuh Anda, dimulai ke arah lain. Tenggat yang secara percaya diri tanpa memajah kelewat siasat. Gunakan seluruh badan kasi Anda untuk duduk, tetapi jangan memotongkan sisi Anda ke luar karsa. Duduk dengan tegak, dan bersikap terbuka. Hindari sikap-sikap tubuh otong ketulah seperti memiringkan kepala ke satu sisi atau memandang ke tempat yang jauh dalam situasi-situasi yang tidak memerlukan. Usahakan agar gerakan-gerakan Anda jelas, atau dengan kata lain memiliki awal dan akhir jangan bergoyang-goyang atau berasus-susul dengan seustu. Hal yang sama berlaku untuk suara Anda tidak masalah jika volume suara Anda luruh (lokasi 5) dan tetap terdengar jauh dari pernyataan Anda disambung dengan energi yang memadai sampai akhir kalimat. Jangan lupa mengambil napas yang dalam (lihat Bab 8). Jangan berikan suara atau gerakan Anda terlalu kecil. Kejengkelan yang tampak dapat menurunkan status. Secara keseluruhan, posisi yang Anda lakukan harus menyampaikan satu hal: Anda tahu dengan pasti yang Anda kerjakan (berlepas dari sikap Anda yang sopan, berbahar, dan kooperatif).

Apabila Anda berulang-ulang tidak merasa bahagia dalam rapat, Anda dapat menggunakan saran-saran yang diberikan di bawah ini dan berulang-ulang mencobanya keputusan-keputusan strategis sebelum rapat dimulai. Kebutuhan gratis (perangkat keputusan yang bekerja di belakang kenyataan) juga memerlukan perhatianya sendiri....

## Aburan 4 untuk rapat: Rapat selalu adil—kadang-kadang!

### Ketika kepentingan-kepentingan yang objektif ditinggalkan

Memang, semua orang berindikasi seseorang—termasuk dalam rapat? Namun, benar-benar saja yakin Anda juga tahu, kehidupan bekerja dengan cara yang berbeda. Tentu saja tidak pikiran yang adil dan secara pengertian bisa terjadi, meski tidak selalu bersifat demikian. Banyak peserta rapat mencari mereka boleh menganggap situasi, memotong perbedaan, atau bahkan mempertanyakan asalkan pendekatan-pendekatan seperti itu tidak diketahui seseorang dan dapat meningkatkan peluang untuk menghasilkan konsensus bagi mereka sendiri (misalnya, pembuatan status). Perilaku yang tidak adil itu khususnya menimbulkan situasi di luaran pola adil pendekatan, selain bisa menganggap status dan kelebihan jika mereka tidak memungkinkan situasi seperti itu dengan perasaan diri yang seiring—seperti apalagi kalau sampai menghindari konflik (Chamorro 10), yang merupakan salah satu tindak kerja mereka secara pribadi.

Berikut ini sebuah “perintama dorong” bagi Anda, sehingga Anda dapat berinteraksi dengan cara berikut kebutuhan ini muncul: lima pelanggaran situasi yang paling sering terjadi dalam diskusi dan cara yang mungkin paling sebaik untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran itu.



## Saran-saran untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran aturan

Pelanggaran aturan	Yang harus diperbaiki
1. Seorang peserta menginterupsi saat Anda sedang bicara	1. Strategi terbaik jika Anda diinterupsi oleh orang yang setara atau lebih rendah dari Anda adalah berulang (kebaikan dikegigihan)—dan terus berbicara! Sebagian kalimat berikut, dengan kerap dan jelas: "Berikan saya menjelaskan sampai akhir ..." 2. Jika orang yang menginterrupsi berstatus lebih tinggi (misalnya atasan Anda), yang terbaik adalah membiarkan interupsi itu, dan lanjutkan diskusi dengan menjaga kontak mata atau mengangguk. Dan, halus respon, tanggapi komentarnya secara langsung.
2. Seorang peserta mengomentari pernyataan Anda: "Yang ingin dikatakan oleh <i>Abi</i> adalah..."	1. Ini jelas sebuah pertarungan perbedaan status: sang teman berusaha menjelaskan bahwa ia memiliki hak untuk menafsirkan yang dikatakan oleh <i>Abi</i> . 2. Jika Anda adalah <i>Abi</i> : jangan pernah gentar karena komentar atau interupsi seperti ini. Tanggapan yang dianjurkan adalah: "Terima kasih atas dukungan Anda, <i>Bob</i> . Yang khususnya penting di sini adalah..."

<p>3. Seorang rekan bisnis Anda membuka gugusan Anda dengan menciptakan sebuah perusahaan: harus ada tim khusus yang mengamatinya lebih dekat, keputusan soal rencana anggaran tidak dapat dibuat sampai informasi yang dibutuhkan sudah tersedia....</p>	<p>1. Risikonya berletak pada kenyataan bahwa gagasan Anda akan kehilangan momentum akibat penundaan itu dan akhirnya "termudah"—sementara sang teman bertindak seolah-olah telah memberi dukungan.</p> <p>2. Nyatakan persetujuan Anda dengan sang teman di rapat pleno itu bahwa memang masih banyak yang harus dipikirkan berkait dengan inovasi baru. Kemudian tambahkan bahwa Anda dan tim sanggup telah memikirkan hal tersebut. Misalnya sebagai berikut: "Itu betul—kami memang perlu mencermati beberapa faktor sebelum mempersiapkan pelajaran ini kepada pihak ketiga. Dan, kami telah melakukan itu dalam beberapa minggu terakhir. Hasilnya betul-betul positif. Hari ini kami sampai ke kesimpulan—kami hanya dapat memperbaiki proyek ini tepat waktu kalau kami mengajak pihak ketiga pada waktu yang tepat. Tanya langkah tersebut konsekuensi bisa sangat mahal. Apakah ada pertanyaan soal ini di kunci?"</p>
<p>4. Seorang teman menuntut Anda dari belakang dengan membantah telah melakukan kesepakatan dengan Anda.</p>	<p>1. Anda tidak mempunyai peluang untuk membantahnya pada rapat pleno jika kesepakatan Anda tidak formal. Alasannya, secara hukum teman itu dapat titipkan rapat dan dari tuju mengajak berbahas sifap (atau bahkan hanya mengubah strategi).</p> <p>2. Namun, apabila kesepakatan dibuat secara resmi, Anda harus menjelaskan: "Saya terkujur mendengar Anda mengajukan hal itu—pada rapat departemen yang terakhir kita sudah sepakat bahwa... Jadi, bagaimana sebenarnya sikap Anda?"</p>

<p>5. Seorang teman menyuarang Anda secara tidak adil dalam rapat pleno: "Tetapi, angka-angka ini tidak masuk akal!"</p>	<p>1. Ambil napas dalam: ini pun permainan kekuasaan yang ingin dimenangkan oleh penyuarang Anda.</p> <p>2. Jawaban yang ideal memerlukan faktor: "Angka mana persilanya yang Anda maksudkan?"</p> <p>3. Jika Anda tidak berhasil memikirkan jawaban yang pas, jelaskan pada rapat pleno itu bahwa Anda tidak akan memberikan komentar itu mengganggu Anda. Anda dapat mengatakan: "Saya mempunyai sebab acara yang harus dihadiri sehabis rapat ini."</p>
--	--

## Aturan 5 untuk rapat: Minta bantuan teman-teman untuk mengamankan hasil

### Hal-hal penting terjadi sebelum rapat

Banyak orang dan beberapa bidang kerja biasanya tidak hadir dalam rapat. Satu hal yang telah saya pelajari adalah mengikuti begitu banyak rapat adalah: jika sejak awal sudah terlibat bahwa keputusan akan sulit dibuat, dalam kebanyakan kasus, keputusan itu sebagiannya disepakati sebelum rapat. Dengan kata lain, orang-orang yang akan dipengaruhi oleh keputusan itu membentuk persikutuan, terutama dengan sesama pembuat opini, tetapi juga dengan peserta-peserta lain. Dengan melakukan ini, mereka dapat memastikan bahwa calon mereka akan mendapatkan suara terbanyak pada penilaian yang akan datang, bersepakat terlebih dahulu bagaimana member daya akan didistribusikan atau menggiring resulsi-resulsi ke arah tertentu.

## Bicara dahulu dengan para pembuat keputusan sebelum acara

Maci bicara tentang Paul, contoh di bagian pembukuan. Saya memberi surat kepadanya untuk bicara sehari sebelum rapat dengan orang-orang yang akan berperan dalam keputusan-keputusan saat pembagian tugas-tugas proyek. Tujuannya adalah mempersiapkan berbagai-sarana kepentingan dan mempersiapkan sebuah keputusan yang dapat diterima oleh setiap orang. Paul adalah pribadi pendek. Ia lebih menyukai pembicaraan satu lawan satu daripada pembicaraan dalam rapat besar, maka ia tidak suka tugas itu sulit. Ia seolah yang cerdas dan memahirkannya semua yang berkait dengan hari-hari (klausur 1). Ia juga suka merasa dirinya dengan baik mengingat yang terlibat (klausur 4) dan menenggelam diri dalam pemikiran sehiraga ia tidak hanya memahirkannya kepentingan-kepentingannya sendiri dan juga tidak memiliki motivasi terselubung (klausur 10). Paul berhasil meraih kompetensi yang bagus berdasarkan pembicaraan satu lawan satu itu, dan ia juga relah mengisyaratkan kepada direktur pelaksana sebuah rapat. Maknanya direktur pelaksana merasa telah mendapatkan informasi yang lengkap dan rapi di mana punya—sebuah detail yang penting dalam pembuktian status!

Kemungkinan dari memberi maklumat persiapan sangat jelas pentingnya rapat jadi dapat diprediksi, dan Anda telah berhubungan dengan sumber informasi dan pembuat opini sehingga Anda tidak memerlukan waktu banyak. Dulu, yang tidak kurang penting, Anda dapat mengingatkan kembali lagi seorang pemro miskan Anda dari belakang pada tugas pleno. Antinya, Anda telah meraih dasar keuntungan besar untuk rapat itu kepastian dan prediksi.

Aturan 6 untuk rapat: Yang telah diputuskan dan yang diterapkan dalam praktik adalah dua hal berbeda

*Ketika ada rintangan saat menerapkan keputusan dalam praktik*

Pengambilan keputusan yang sebenarnya diputuskan dalam sesi rapat dalam komunitas dan ruang manajerial yang sebenarnya hadir adalah bahwa yang dibahas dalam ruang akhir ditindaklanjuti dengan penerapan. Kadang-kadang Nyanyi, yang diputuskan segera sesudah rapat adalah apa nilai sebenarnya dari keputusan yang dibuat—dan apa langkah berikutnya?

Ini tidak selalu wajar. Sesuai penulisan, biasanya tidak banyak yang dapat diperlukan untuk mengantangi perangking posisi masing-masing. Akan tetapi, proposal-proposal yang meninggalkan ruang rapat sebagai keputusan biasanya tidak begitu stabil. Penyebabnya banyak, dari keterbatasan sumber sifatnya sendiri atau keputusan bertolak belakang yang dikeluarkan oleh perihal tinggi yang tidak hadir dalam rapat dan kontra-ia melakukannya penyebutan apabila hadirnya tidak sejalan dengan keputusan mereka.

Saat penulisan yang cenderung menghindari kritik dan kambil (Bambiran 9 dan 10) sering terseret ke dalam godaan untuk berlindung pada haluan polisi—kemudian tumpuan mereka mendapatkan kejutan yang menggejarkan. Ada situ pernyataan yang khasanya penting di sini, apa yang dapat diperbaik rapat keputusan-keputusan yang penting bagi Anda lebih berpeluang untuk sangat-sangat dikonsolidasi!

*Rapikan semua keputusan ditulis dalam catatan rapat*

Kegigihan (lokasi 8) adalah metu etana Anda di sini. Jika sesuatu menjadi sangat-sangat penting bagi Anda, Anda harus memperbaikannya dan tahu secara dengan teman-teman Anda yang bertanggung jawab untuk melakukannya. Apakah segeranya berjalan seperti yang direncanakan? Apakah ada penghalang? Supaya sebuah keputusan tidak

mulih berulah. Anda dapat mengasahkan ngeri keputusan ini dengan caranya terulis berulah lebih subtil dan lebih mulih diperlakukan, dan karakternya berulah jika orang mulai mengelarukannya berulah-kemerkur seperti: "Kamu salah jemah berkata seperti itu!" Berulah-ulah mulih kini tersebut adalah dari sifatnya interaktif, dan kepada semua peserta rapat, atau sekadar menuluk gugik lama yang ngeri. Yang penting adalah isinya. Catatan tersebut harus selalu berisi jawaban terhadap pertanyaan ngeri bagian yang terbuka: siapa mengerjakan apa dan kepada?

Mencegah intervensi dan pengubahan keputusan oleh atasan tidak selalu mungkin. Namun, Anda dapat mengatasinya sampai batas tertentu melalui sebuah kebijakan informasi yang terarah dengan cermat—perbaikan ayam 5 untuk ngeri.



### Tiga pertanyaan untuk Anda

**Apa yang menurut Anda terbilang sulit dalam rapat?**

---

---

**Apa konsekuensi kesalahan tersebut?**

---

---

**Apa perbedaan yang ingin Anda buat di masa mendatang?**

---

---

## Memimpin diskusi: keterampilan rapat tingkat lanjut

Pada tahap diatas menulis sebuah ngeri. Subbab ini tentang mengasah ngeri seperti ini dengan siklus—dengan ketekunan sikap tenang dan seorang manager yang pendek.

## Merencanakan waktu

Menentukan waktu dan tanggal masih berada dalam wilayah keleluasaan Anda, sebaliknya orang yang seharusnya merasa nyaman tidak terlalu pagi, tidak terlalu sore, tidak terlalu banyak rapat pada satu hari. Luangkan waktu yang cukup untuk konsultasi di antara rapat-rapat yang berbeda, dan untuk implementasi keputusan-keputusan yang telah dibuat.

## Merencanakan isi

Malah buk berisi pun Anda untuk sebaiknya, makin efektif rapat itu akan berlangsung. Berikut ini sebaiknya daftar perkira yang dapat Anda tuliskan sebelum kerja merencanakan rapat.



### Checklist untuk menyiapkan sebuah diskusi

1. Waktu: kapan diskusi akan diselenggarakan? Berapa lama acara itu harus berlangsung?
2. Tempat: di mana diskusi akan diadakan?
3. Apa sasaran-sasaran diskusi?
4. Apa yang akan diagenda?
5. Dalam urutan bagaimana poin-poin ini akan dibahas?
6. Berapa banyak waktu yang disediakan untuk tiap poin?
7. Topik-topik mana yang harus diadakan jika waktunya terbatas?
8. Siapa saja yang akan diundang? Siapa akan diberikan dalam poin tertentu dalam agenda? (Daftar peserta rapat)

9. Siapa yang bertanggung jawab untuk memimpin pembahasan suatu point dalam agenda?
10. Dari siapa Anda mengharapkan dokumen untuk rapat ini? Kapan Anda harus meminta—and kapan dokumen itu harus diserahkan?
11. Bagaimana hasil-hasil rapat akan dicatat? Oleh siapa?
12. Media apa saja yang diperlukan?
13. Siapa yang mengeluarkan undangan untuk rapat, dan informasi apa yang akan dicantumkan (dilegendari)?
14. Siapa yang akan mengumpulkan dokumen dan memeriksa kelengkapannya? Siapa yang akan mengatur pengiriman dokumen-dokumen sebelum acara (jika perlu)?
15. Siapa yang akan mengurus persiapan umum (pemesanan ruangan, pengaturan tempat duduk, media, pelet nama, camilan, minuman)?

### Pelaksanaan

Jalannya diskusi adalah hal-hal yang terbuka. Namun, Anda dapat mengatasinya secara analitis (kedua bagian 6) dan mengejakannya secara bertahap agar dapat memimpin rapat dengan baik.



### Fase-fase diskusi

1. Fase pengantar: memberi sambutan kepada para peserta, menyajikan daftar acara, memastikan semua orang memahami rencana jalannya rapat (durasi rapat, bobot materi yang dibahas, kehadiran peserta istimewa....).

## 2. Rangkaian tiga fase: (Catatan: fase-fase ini berlaku untuk tiga poin dalam agenda secara berpola)

- Fase informasi: pengantar pokok bahasan oleh Anda atau orang lain
  - Fase kerja: pembahasan materi—tanya-jawab, informasi, dan perdebatan
  - Fase hasil: ringkasan, koordinasi, perencanaan untuk aksi lebih lanjut, distribusi tugas dan tanggung jawab (siapa mengerjakan apa dan kapan?), atau menunda keputusan dan merencanakan tindakan selanjutnya.
3. Fase akhir: mengucapkan terima kasih kepada semua yang hadir, menyebutkan hasil-hasil yang positif. Dilanjutkan dengan membincangkan tanggal untuk diskusi lanjutan jika diperlukan dan mengucapkan penutup singkat.

Banyak kali, kambuhan yang paling sulit adalah mengendalikan proses. Apabila ada perbedaan pendapat, penyimpangan, dan masalah teknis, sulit sekali mencari cara untuk kembali ke arah yang seharusnya ditempuh dalam rapat. Dalam kasus seperti itu, Paul memintaikan menghola nafas panjang, berusaha tetap tenang (keluaran 5), dan mengingat kembali perbaikan ke poin-poin yang ada di agenda dengan kesiapan dan kesabaran—ambil menit-menit untuk berhenti sejenak, ketika itu penting dilakukan.

### Keselimbangan

Berkemungkinan khusus kepada pribadi introver dalam rapat. Mungkin diperlukan waktu lebih lama sebelum mereka mengambil kesadaran, dan mereka sering bicara lebih pelan daripada para peserta yang ekstrover. Usahakan agar menggunakan prosedur ini berkesempatan me-

menyampaikan pendapat mereka—dan ini bukan sekadar demi keadilan: sekarang Anda salah satu bahan untuk inovator senang berpikir dan berhenti-henti, atau dengan kata lain cenderung mencari senang. Artinya, mereka dapat menyampaikan fakta-fakta penting ke dalam diskusi yang tidak terpikirkan oleh teman-teman yang closecover. Anda perlu tahu ngerap dengan kepribadian pendiri, maka Anda berada dalam posisi ideal untuk memastikan kaum inovator mendapatkan kesempatan bicara dan memperbaikkan perubahan-perubahan mereka.

### *Brainstorming sebagai sebuah kasus khusus*

Brainstorming digunakan dalam ngerap untuk mengelahi gagasan sebanyak mungkin: misalkan cara mencegah masalah atau cara mengentahui sebuah visi.

Gagasan-gagasan disampaikan satu demi satu, dikunggulkan di bawah dan tidak dirintangi atau ditolak sampai fase berikutnya. Brainstorming adalah bentuk komunikasi yang sangat cocok bagi kaum closecover. Berlomba menyelesaikan gagasan secara segera dalam konteks seadu—banyak menyampaikannya kegagalan ini di mata orang-orang yang mampu mengentahui gagasan sendiri bicara!

Namun, situasinya sangat berbeda bagi kaum inovator. Mereka lebih suka berpikir dengan tenang sehingga menyampaikan pikiran-pikiran mereka—dan melakukannya sendirian. Acara bisanya adalah berdiri-jatuh-tidur berulang-ulang sebelum para peserta berkepedulianan pendiri selanjutnya mengentahui gagasan-gagasan yang mereka buat: dapat dijelaskan: kaum closecover sudah mulai membandingkan dan memeriksa gagasan-gagasan yang telah disampaikan. Itu sebabnya gagasan-gagasan kaum inovator—sekaligus sekitar 50 persen potensi kelempok diskusi—sering kali terabaikan. Buku Susan Cain menjelaskan ke studi-studi terbaik yang mengatakan bahwa kelempok besar bisanya kebangsaan produktif dibandingkan kelempok-kelempok kecil—atau dibandingkan individu-individu yang mengentahui gagasan-gagasan baru dalam

keberinginan atau dalam kondisi netralitas (Cain, 2011). Pengesahanan besar untuk kesimpulan seseorang adalah online Brainstorming yang dilaksanakan dengan pengisian yang jelas.

### **Brainstorming: online atau di kertas**

Tentunya, Anda memiliki banyak sekali alternatif untuk mencari ide-ide dalam skala kecil. Atau Anda dapat melaksanakan brainstorming secara online. Akan tetapi, jika memulihkan sesuatu dalam capa lengkap atau rancangan yang sudah menjadi tradisi di perusahaan atau organisasi Anda, ada sebuah cara mudah untuk membuat sesi brainstorming dapat diakses dan memberikan sinyal-sinyal yang mungkin cukup mirip dengan anggota kelompok mengangkat teknik bebasnya merenung untuk memulihkan pikiran pertama mereka (kekuatan 9). Pendekatan ini menciptakan sebuah situasi bagi kaum intrower yang memungkinkan mereka berpikir sendiri dan menggunakan teknik mereka sendiri medium yang lebih mereka suka. Gagasan-gagasan tersebut akan dibahas pada tahap berikutnya, ketika semua gagasan sudah diperlakukan kepada semua orang melalui whiteboard interaktif, flip chart, atau penulis.

### **Mengatasi situasi dan peserta yang sulit dalam diskusi**

Berbagai tanggungan dalam subbab-subbab sebelumnya dapat memberi Anda pemimpin diskusi. Pagi ini tetapi, Anda tetap dapat terjebak dalam situasi-situasi yang mengundang stres bagi semua orang, tidak hanya pemimpin yang pendidik. Maka, alangkah baiknya jika Anda bersiap menghadapi perasaan-perasaan dan kesulitan-kesulitan seperti itu. Rangkuman-rangkuman berikut berisi faktor-faktor stres paling penting yang dapat muncul pada ruang-ruang—sekaligus strategi-strategi yang dapat untuk membalas Anda, sebagai pemimpin diskusi (yang pendidik), mengatasi orang-orang dan situasi-situasi sulit itu.



## Situasi-situasi sulit dalam diskusi

### 1. Tidak terjadi apa-apa: Tidak ada yang menyatakan apa pun.

**Strategi:** Pastikan setiap orang tahu posisi mereka: sampaikan dengan ringkas yang telah dicapai sejauh itu. Tunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang masih belum terpecahkan. Ajukan pertanyaan-pertanyaan Anda sendiri untuk mendorong orang-orang ke arah yang benar.

### 2. Perbedaan pandangan antara sekurangnya dua peserta.

**Strategi:** Jika pertentangan terkait dengan situasi yang konkret, perhatikan pandangan-pandangan yang berbeda itu secara netral. Pertimbangkan menggali pandangan dari sesi pleno jika menurut Anda ini tepat. Apabila situasi menjadi terlalu emosional, dan nada suara mulai meninggi, tenangkan rapat itu dengan menghentikannya beberapa saat sehingga pihak-pihak yang bertikai dapat mengatasi situasi itu secara privat—dan selanjutnya sesi pleno dapat dimulai kembali.

### 3. Komentar negatif: Ada peserta yang mengkritik pendekatan Anda.

Sebuah contoh dari rapat Paul: "Tapi, Anda pernah mengatakan bahwa Anda akan menyampaikan rencana anggaran untuk proyek ini kepada kami sebelum rapat!"

**Strategi:** Jika kritik itu ada benarnya, gunakan empati Anda (keluasan 10) untuk memahami sudut pandang orang lain. Kemudian katakan yang ingin diperbuat tentang masukan itu, dengan cara yang konkret.

Contoh jawaban Paul: "Kami belum mendapatkan data yang lengkap. Saya dapat melihat bahwa Anda memerlukan angka-angka itu untuk membuat rencana.

Saya sudah berusaha agar data tersebut tersedia besok..."

Apabila kritik tidak dapat dibenarkan, berlinduklah seperti untuk point 4 atau 5.

**4. Provokasi:** Di sini kritik tidak terkait dengan masalah yang sedang dibahas—tepatnya ada orang yang menguji dan berusaha membuat Anda kacau. Penyebabnya misalnya: bisa perkara status, masalah remah, atau rasa tidak suka.

Sebuah contoh dari rapat Paul: Seorang kepala departemen berkata: "Semua proyek dalam daftar Anda ini tidak masuk akal."

Strategi: Hindari berdebat keras pada sini pleno. Ibu akan membuat stres dan hasil akhirnya juga tak bisa diprediksi. Sebagai gantinya, lanjutkan pembahasan ke masalah yang sudah ada. Untuk melakukannya, buat sebuah pernyataan penghubung yang menjauhkan Anda dari orang yang berusaha mengganggu Anda dan kembali ke pembahasan pokok. Jawaban yang mungkin untuk Paul: "Kehilatannya banyak. Dan, kenyataannya memang ada banyak proyek yang harus dikerjakan—kami mengajukan empat sejoli proyek secara bersamaan. Itulah yang membuat daftar kami begitu panjang."

**5. Sebuah serangan** coba seorang peserta terhadap peserta lain, atau terhadap Anda. Nada suara tinggi, penilaian yang kelewat blak-blakan, dan isi yang hanya sedikit terkait dengan pokok masalah adalah ciri khas sebuah serangan. Sebuah contoh dari rapat Paul: "Itu juga tidak masuk akal."

Strategi: Ambil nafas panjang—pendekatan yang santai sangatlah berharga dalam situasi seperti ini. Bahkan lebih daripada contoh dalam provokasi, sang penyerang ingin

menunjukkan bahwa ia lebih kuat dan Anda lebih lemah. ini berhubungan dengan status semata. Jika Anda tetap tenang dan percaya diri, rencana sang penyerang tidak akan berhasil. Selain itu, tantang pula sang penyerang untuk kembali ke pembahasan.

Berikut ini beberapa contoh yang dapat membantu Paul:

- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang membuat Anda berpendapat demikian?"
- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang dapat Anda sarankan?"
- "Apa maksud Anda dengan pernyataan itu?" Untuk mencuri waktu, dan sebagai solusi darurat, saran terakhir ini (kalau tidak ada lagi yang terpikir oleh Anda) dapat digunakan dalam kasus apa pun.

Gila perhatikan semua peserta yang hadir: bagaimana Anda mengatasi pertemu yang sulit dan perlu meruak?



### Peserta yang sulit dalam diskusi

1. Orang yang bicara terlalu banyak: mencari perhatian dan dapat membuat peserta lain tidak mengintip dari pokok bahasan.

*Strategi:* Orang yang bicara terlalu banyak dapat dengan mudah meimbulkan frustrasi pada rapat pleno. Dalam kasus-kasus ekstrem, benang merah dalam rapat bisa hilang. Tugas Anda adalah menghentikan ulah mereka dan dengan terampil membuat mereka menyampaikan

pandangan yang sesuai dengan pokok bahasan dalam rapat.

Pastikan Anda tidak terkesan meminta orang itu melanjutkan perkataannya, misalnya dengan mengangguk atau tersenyum. Tunggu sampai orang itu berhenti untuk mengambil napas, kemudian angkat tangan Anda dan katakan: "Terimakasih saya menyimpulkan dengan ringkas!" atau "Cukup satu komentar tentang ibu." Kemudian kerjakan tepat seperti kalimat ibu.

Selanjutnya: ingatkan seluruh peserta rapat tentang masalah yang sedang dibahas ("Bagaimana menurut Anda tentang hal itu?"), atau berangkan suatu poin secara visual. Anda juga dapat meminta orang yang bicara terlalu banyak itu membuatkan ringkasan: "Menurut Anda, apa yang paling penting dalam hal ini?"

**2. Orang yang dominan:** biasanya orang yang memiliki jabatan tinggi dan percaya diri cenderung melanggar aturan dan campur tangan. Keunggulan yang dimiliki oleh pribadi yang dominan adalah peluang mereka untuk memberi keabsahan (jika mereka anggota tim manajemen dan karena itu dapat ikut membuat keputusan), dan mereka sering memberikan pandangan-pandangan yang bagus terkait masalah yang dibahas.

Strategi: Cara terbaik yang dilakukan adalah mendekati sosok dominan itu sebelum rapat dan membicarakannya. Agabila itu tidak mungkin, bicaralah dengannya pada jam istirahat. Akui yang dikatakan oleh sosok dominan itu dalam rapat, tetapi dorong pula orang-orang lain untuk ikut memberikan pandangan: "Terima kasih banyak untuk gagasan itu. Apa pendapat para peserta lain dalam hal ini?"

- 3. Orang yang agresif:** baginya menyerang adalah sebuah keharusan, tujuannya untuk menunjukkan pengaruhnya kepada orang lain—dan sering menggunakan sarcasme, serta menyampaikan pendapat dengan emosi yang sangat tinggi. Orang-orang agresif ini menguras banyak energi dari pribadi-pribadi pendam.

*Strategi:* Tarik napas dalam, pijatkan kedua kaki pada lantai dengan mantap, cobalah mengambil jarak emosional dan tanggapi dengan tenang; dengan volume yang rendah, ini dapat meredakan situasi yang sempat tegang.

Selain itu—sebagaimana diterangkan pada bagian provokasi dan serangan—kembalikan diskusi ke pokok pembahasan. Bicaralah kepada seseorang agresif itu satu lawan satu sesudah rapat atau saat istirahat, menggunakan pendekatan di tingkat pribadi. Ini dapat mencegah aksi balas dendam. Sebagai contoh: "Saya melihat bahwa masalah ini sangat penting bagi Anda—apakah menurut Anda semua faktor penting sudah kita bahas?"

- 4. Orang yang bertemperamen buruk:** bisa menyerang secara impulsif atau mulai berteriak, misalnya, menyimpang keluar jalur karena dikuarasi emosi. Orang macam ini juga bisa membuat pribadi pendam mengalami stres atau kehabisan energi.

*Strategi:* Bersikaplah dengan cara sama seperti ketika menghadapi orang yang agresif. Amarah serta konsekuensi yang mengikutinya merupakan hambatan tambahan dalam kasus pribadi bertemperamen buruk; rasanya mustahil kembali ke pokok pembahasan ketika

ruang diskusi dipenuhi kemarahan. Dan, sering kali orang yang sedang marah itu tidak mampu mendengar pendapat orang lain: mereka sungguh terhanyut oleh perasaan-perasaan mereka.

Di satu pihak, saran Anda adalah mengatasi masalah yang nyata ini, kemarahan. Di pihak lain, Anda ingin melanjutkan pembaharuan yang sedang berjalan. Maka, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah mengambil pendekatan emosional—dengan saranan meredakan kemarahan. Dengan kata lain, seperti ketika berurusan dengan orang yang agresif, bicaralah dengan tenang dan dengan sikap sesental mungkin. Namun, pastikan perasaan Anda sendiri tetap terkendali. Gunakan sebuah kalimat yang pendek untuk kembali ke masalah yang sedang dibahas: "Saya terkejut sekali mendengar itu—apa yang menurut Anda mengesekwakan dalam usulan ini?" atau: "Anda sepertinya tidak menyukai arah berjalaninya rapat ini. Apa saran Anda?"

**5. Orang yang pesimistik:** senang menanggapi secara skeptis atau negatif, dan sering didorong oleh rasa takut (hambatan 1). Ini dapat menghadirkan keuntungan-keuntungan dalam sebuah rapat: apabila masalah-masalah yang mungkin muncul sudah disuarakan sebelum keputusan dibuat, situasi itu memungkinkan Anda menghindari kesalahan dan menghemat banyak waktu dan uang. Namun, di pihak lain, jika yang berkembang adalah argumen negatif, ada risiko peserta rapat lain jadi putus asa dan frustrasi—yang belakangan khususnya terjadi jika perbincangan sedang membahas detail-detail khusus atau masalah-masalah sampingan yang tidak dapat dilihat oleh semua orang.

**Strategi:** Dengarkan dengan objektif apa pun yang dianggap mengkhasiatkan oleh orang yang pesimistik itu. Putuskan dengan cepat (berpikir analitis, bukan 60) apakah keraguan-keraguan ini berdasar—dan, kalau memang iya, masukkan hal itu ke dalam pembahasan selanjutnya. Selain itu, beri kesempatan kepada para peserta lain untuk mengemukakan pandangan-pandangan mereka masing-masing. Jika menurut Anda keraguan-keraguan itu berlebihan, cobalah Anda sendiri berperan aktif: tanyakan kepada si pesimis apakah ia mempunyai usulan untuk menghindari masalah atau cara mengurangi risiko yang telah ia sebutkan. Dengan cara ini, Anda akan mengalihkan perhatian orang itu dari mempersulit menjadi terlibat dalam upaya pemecahan. Atau Anda dapat melemparkan keraguan-keraguan mereka kepada seluruh peserta rapat dan berharap keraguan itu terneutralkan. Misalnya: "Bogaimana kalau kita menanyakan pendapat para ahli di sini tentang risiko tadi?" Satu masalah yang harus ditangani secara serius adalah ketakutan pada hal baru, dan pribadi pesimistik khususnya cenderung demikian. Ini dapat menular-misalkan, jika mereka menggunakan ungkapan-ungkapan seperti "keluhan-keluhan nyata dalam kasus-kasus sejenis" atau "risiko-risiko keamanan yang tidak dapat diramalkan". Bahkan acapnya argumen-argumen itu lemah, kata-kata provokatif macam ini dapat memicu perlawanan emosional dari para peserta lain, termasuk dapat menyebabkan gagasan sangat baik pun gagal. Jangan pernah mengulang kata-kata provokatif ini dalam jawaban-jawaban Anda, agar tidak membuat orang itu lebih marah. Contoh (ketika komentar pesimistik pertama dilontarkan): "Anda betul—penting sekali memeriksa

dengan cermat ketika berurusan dengan perhatian yang luar biasa ketat. Konsep ini sulit ditambah.”

6. **Orang yang mengintervensi**: tidak membiarkan orang menyelesaikan pendapat mereka, berteriak dalam rapat pleno, atau mulai melakukan dialog sembunyi-sembunyi dengan peserta-peserta lain. Semua ini sungguh dapat mengganggu rapat—bahkan bisa menular—sehingga, dalam kasus yang paling buruk, orang yang mengintervensi dapat mendorong orang lain berperilaku serupa.

**Strategi:** Beri sinyal bahwa Anda menyadari interupsi-interupsi itu dengan isyarat yang jelas, tetapi tidak berlebihan. Dalam perbincangan-perbincangan pribadi, beri jeda ketika Anda sedang mengatakan sesuatu dan lihatlah ke arah orang yang berbicara secara bersahabat dan santai. Biasanya itu dapat membantu situasi menjadi kembali tenang. Jika seseorang berteriak ketika Anda atau orang lain sedang bicara, Anda harus bertindak tegas supaya seluruh kelompok memiliki hak yang sama untuk berbicara dan ada jaminan mendukung bahwa siapa pun yang sedang bicara memiliki hak untuk menyelesaikan apa yang sedang mereka katakan. Salah satu tugas Anda sebagai pemimpin adalah memastikan hal ini.

Contoh komentar sesudah seseorang berteriak:  
“Pandangan Anda memiliki hak untuk didengarkan sama seperti pandangan para peserta lain. Saya belum selesai. Apakah saya harus memasukkan Anda dalam daftar peserta yang ingin berbicara?”



## Dua pertanyaan bagi Anda

Gangguan atau peserta macam apa yang akan menjadi mimpi buruk pribadi dalam rapat yang Anda pimpin?

Apa tindakan yang akan Anda ambil jika situasi ini muncul?



## Yang penting Anda Ingat

- Penting sekali bagi pribadi pendiri untuk mengetahui sturan-sturan tidak tertulis tentang jalannya rapat. Pengetahuan itu dapat digunakan sebagai landasan untuk mengembangkan strategi-strategi partisipasi yang berhasil.
- Memimpin sebuah diskusi juga dapat dikuasai dengan mudah. Yang diperlukan adalah perencanaan yang cermat dan pengetahuan tentang berbagai fase rapat, sehingga perhatian yang paling besar dapat diberikan ke bagian rapat yang tidak dapat dinilai.
- Lebih dari semua itu, pengelolaan ini meliputi penanganan berbagai gangguan dan peserta-peserta berbentuk yang sengaja menantang. Penanganan kedua hal ini dapat dipersiapkan dan dikelola dengan sukses.

# HAK UNTUK MENJADI PENDIAM: PROSPEK UNTUK MENJALANI HIDUP SEBAGAI SOSOK INTROVER

Saya berharap buku-buku dalam buku ini dapat memberi Anda beberapa gambaran tentang cara memahami diri-si-pribadi ini sejauh dengan lebih baik sekaligus bagaimana cara hidup serta berkomunikasi lebih baik sebagai sosok introver. Penelitian apa yang akan Anda lakukan dalam berkomunikasi? Saya mengundang Anda memulai (olehkuatan 92) tentang pengalaman-pengalaman Anda sebagai sosok introver dan tentang apa apa yang diambil dari sebagian besar sisih Anda membaca buku ini dan meresponsinya kepada saya.

Tersakhit masih ada satu hal lagi bagi Anda: saya sebbi menanggung bagian yang paling penting dan bahan yang paling berharga—dengan kata lain, nasi uduk kemerdekaan saya yang panjang dengan orang-orang pendiam—dalam tujuh point di sini. Anda pasti telah mendukuk, seharusnya menanggung sebagian, keduanya 2...

## Introversi—sebuah hidup yang intens

### 1. Nikmati kedahsyatan hidup sebagai pribadi pendiam—ini akan terasa luar biasa bagi kebanyakan orang

Celah saja nyaman Anda pada kenyamanan introversi—dan jadi benar ini posisi Anda. Ketika berinteraksi dengan orang lain, cari tahu seberapa besar pengaruh yang cocok bagi Anda, masalah yang berasal dari sifat dan karakter kebiasaan dan pengaruh berlebihan. Anda akan merasa puas baik di tempat ini—dan manajemen energi Anda juga akan menjadi lebih baik. Pendek intinya Anda sebagai sebuah hidup intens—dan sebagai sebuah siklus menuju hidup yang lebih berkelirupan.

### 2. Berperilaku seperti seorang ekstrover sebagai selingan jika perlu

Trippelkan tema nyaman introversi Anda untuk beberapa waktu: lakukan perlu, dan puas punya, hanya jika Anda merasa baik dan memiliki energi lebih dari cukup. Pergilah ke “sisi lain” dan “jadilah seorang ekstrover”—walaupun Anda sedang memerlukan sebuah perasa ketika berencana, ketika minum-minum bersama teman kerja, atau berada di tempat konferensi dan berada di lingkungan yang menyenangkan—akan ketika Anda sedang stress.

### 3. Ternukar kekuatan dalam sikap tenang

Ternukar cara-cara untuk merawat diri dan memerlukan dalam semua sifat baik pribadi maupun profesional. Manfaatkan kesempatan-kesempatan ini sebagai hal-hal akhir yang tak terwujudkan sepanjang hari, dan

ada catatan untuk mengisi rangki energi Anda dari waktu ke waktu. Gunakan keterangannya hati yang Anda dapatkan dari strategi ini untuk diri sendiri dan orang lain.

#### 4. Temukan kekuatan dan kebutuhan pribadi Anda sendiri— dan hiduplah sejalan dengan itu

Intensitas lebih baik daripada volume. Itu yang sangat bermakna lebih baik daripada ketulusan/ketulusan yang dimaksud dengan baik. Beberapa sendiri baik untuk kreativitas dan konsentrasi. Sesungguhnya inisiatifnya segerahnya: analisis karirnya hidup Anda dari sudut pandang seorang introver. Kembangkan kesadaran atas kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Cintakan ini sebagai sasaran berasal untuk strategi-strategi Anda. Hiduplah sejalan dengan itu.

#### 5. Jadilah duta bagi para pendiam

Karena Anda tahu apa yang mungkin diinginkan oleh pribadi introvert secara kebutuhan kelompok itu. Anda dapat membangun suatu turnover lain untuk mereka. Konsensuskan manusia yang penting bagi Anda dalam bisnis Anda sendiri menggunakan media yang lebih Anda suka. Dukung kaum introver yang masih muda. Turunkan kepercayaan diri kaum berhadapan dengan kaum ekstrovert. Masyarakat kita dapat memperoleh manfaat dan kuasa perdamaian yang seharusnya diperlengkapi. Benarlah supaya sejati Anda juga terdengar.

#### 6. Menangkan hati orang lain dengan kekuatan-kekuatan pribadi pendiam

Sebagi seorang introver, pendekatan yang Anda gunakan untuk memenangkan hati dan menyakinkan orang lain berbeda dengan cara yang

Barisan digunakan para ekstrovert. Gunakan skor antara 0 (ekstravert 0), konservatif (ekstravert 5), dan optimis (ekstravert 10) Anda untuk mencatat yang Anda inginkan.

Anda akan mendapatkan kesertakan dalam dasar cara pka menggabungkan kebutuhan-kebutuhan pribadi pribadi. Anda bisa mencapai tujuan-tujuan Anda dan membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar Anda—dan dalam prosesnya juga akan memperbaikkan hasil mereka—dengan cara memperbaikkan jati diri dan cara berinteraksi Anda.

## 7. Belajar dari dan bersama kaum ekstrovert

Bab 4 menunjukkan kepada Anda bagaimana seseorang dapat menghindari marah dari mitra-mitra mereka yang ekstrovert. Hiu filosofis telah menggeneralisasi prinsip konsep yang saling menguntungkan dengan melihat ke dalam khasnya yang tanpa jelas dalam konsep Yin dan Yang dari Taoisme. Kontras dapat menghasilkan ketegangan yang positif. Dalam polaik bahasan kita, ini berarti dunia memelihara baik orang-orang bersenang-senang perpaduan maupun orang-orang yang bertekad mempertahankan status quo, pelari-pelari jauh jauh dari pelari-pelari cepat, para penikir dan orang-orang yang impulsif, orang-orang yang berorientasi pelajaran dan orang-orang yang berorientasi kearifan.

Selain senang nih, kelebihan hidup kita terutama terletak pada keleluasaan kita dari alternatif-alternatif yang jadi tolak ukur kawannya. Pula pribadi ekstrovert maupun ekstrovert bisa lewet, dan keleluasaan ini memungkinkan begitu banyak kemungkinan untuk memperbaiki sikap-sikap kita. Anda dapat menilai kaum ekstrovert guru mengembangkan cara-cara khusus mereka Anda dalam membanding sesuatu dan berindah dengan memanfaatkan perspektif ekstrovert. Bahkan meskipun Anda sebenarnya tidak perlu berusaha seperti itu (seperti di bawah judul 2.) Cukup dengan memanfaatkan pribadi ekstrovert di sekitar Anda sebagian keluarga, atasan, dan teman kerja.

Anda mungkin bertanya, apa yang dapat Anda pelajari dari kaum ekstremis? Saya telah mendapatkan banyak ranganteran dari kaum ekstremis di sekitar saya sejak mengalami dorongan itu untuk mempertimbangkan cara selanjut dari kreditik, bagaimana berjalan secara spontan meskipun banyak yang telah dikontrol, untuk membangun orang lain berorientasi atau untuk mengambil risiko yang bisa berbuntut positif. Kaum ekstremis juga mengajari saya cara lebih mempertahani diri sendiri dalam pergaulan, membangun banyak hal secara lebih sederhana, serta mencari lebih banyak terhadap hal-hal baru—baik secara seandainya semasa itu terjadi secara spontan.

Akhir tetapi, kaum ekstremis juga dapat belajar dari para inovator. Pribadi pendekar dapat menunjukkan kepada mereka cara untuk tetap tenang dan berfokus pada apa yang sedang dikontrol oleh orang lain. Inovator juga dapat mengajarkan kebiasaan berpikir sebelum berjindah. Kecenderungan Anda memerlukan substansi memungkinkan. Anda menunjukkan sebuah cara berpikir yang lebih lebih mendalam. Banyak sekali ekstremis yang menekuti rasa rasa-rasa ketika bersama-sama inovator karena mereka merasa dirinya—sudah satu buah dari sikap empati.

Sekarang pendekar mengajak kita menjadi orang yang stabil dan cerdas. Kedengarannya mungkin tidak begitu menarik, tetapi pengalaman terhadap ketidakpuasan bertahan hidup bisa jadi sangat besar—tempat rasa aman, prinsip-prinsip etika, kegigihan, sikap hati-hati, dan analisis berada di peringkat lebih tinggi daripada ketakutan-ketakutan kaum ekstremis, seperti ketakutan mengambil risiko dan mencari ranganteran setia hidup. Maka, sejatinya sejauh saya sendiri berpikir bahwa semua kepuasan akhir datang hidang hidang sebenarnya berasal di tangan seorang pendekar—sebut saja cerita, dalam cerita muklis, dalam rasa mobil, dalam industri paragon, dan di kaki-pikir pesawat sebang. Dan itu memerlukan Anda!

Pergi dan tunjukkan pengaruh Anda—dengan tenang tetapi pernah erang!

# BACAAN LANJUTAN DAN PENELITIAN YANG TELAH DIUNGGAH

## [www.happerson.com](http://www.happerson.com)

Elaine Aron adalah seorang psikolog dan ahli tentang sensitivitas tinggi. Sama sebagaimana berisi sebuah uji yang dapat Anda gunakan untuk mencari tahu apakah Anda orang yang sangat sensitif. Memiliki kualitas ini tidak berkenaan sama sekali dengan apakah Anda inovator atau eksekutor.

## [www.theatlantic.com](http://www.theatlantic.com)

Tersedia secara online di sini: artikel Jonathan Rauch "Caring for your Introvert" (Maret 2005), yang menilai pengelakun kewira perniagaan kali diambil dan dilanjutkan dengan komentar-komentar para pembaca ("The Introvert Controversy", April 2006) dan sebuah wawancara dengan Rauch ("Innovators of the World, Unite!", Februari 2006).

## [www.theinvertedleaderblog.com](http://theinvertedleaderblog.com)

Blog untuk Jennifer Kahnweiler termasuk kaum terpilih di dunia kerja.

[www.thepoweroflistmakers.com](http://www.thepoweroflistmakers.com)

Situs web Susan Cain dengan blog dan infomasi yang sangat banyak tentang cara hidup sejauh sebagai work intrower.

[www.zenme.com](http://www.zenme.com)

Weiskopf, Michael: Obama: How He Learned to Win. Dic. Time menjelaskan, 8 Mei 2008: <http://content.time.com/time/magazine/article/0,217,1738496,00.html>

[www.listmakers.org](http://www.listmakers.org)

Trickmakers International—satu cara praktik untuk mempelajari dengan mudah dan efektif bagaimana berbicara di depan umum dan berinteraksi sosial. Situs web ini juga akan merekomendasikan berbagai klub-klub lokal di sekitar Anda, dan klub-klub yang juga dapat Anda kunjungi ketika sedang dalam perjalanan bisnis atau liburan.

# TERIMA KASIH!

Uta Flöckenhäus memungkinkan buku ini terwujud dengan hasil yang menakjubkan kerka saya sendekatnya dan menciptakan gagasan saya dengan pernah bercerita. Isi haruwa berkata: "Saya akan mengapresiasi jadinya" Saya tidak akan pernah mengapresiasi hal itu ...

Frederike Mönningger memiliki kecerdasan, keberwasaan, dan kepekaan dalam halam yang menjadikannya editor yang sempurna.

Dr. Fleur Wiss memerlukkan kepada saya kehadirannya, pun perihal cara inovator dengan membandingkan saya dengan cara khas inovator.

Dr. Christiane Buchholz, Christine Herwig, Dr. Eva Kalbheim, mewaduh Dr. Ursula Kleinhenz, Dr. Isabell Lüthgen-Haag, Dr. Michael Meindl und, Prof. Maria Dier, Tom Peters dan Andreas Stöckler telah memberikan pengalaman-pengalaman dan gagasan mereka dalam berbagai perkembangannya, dan memadukan saya dengan penulis-penulis mereka.

Luc Schäfer menjaga agar saya tetap berpikir ke depan, tidak kehilangan selera humor, dan akhirnya datang dengan sebuah resolusi (masuk kipas tanpa 79 gagasan cerita).

John Kuempers Ph.D. dan Mr. Son adalah seorang ekstrim dan seorang inovator paling penting dalam hidup saya. Meski memungkinkan kepada saya untuk hasil tentang apa yang basal-basal penting—dan seringkali saya internalis resolusi ini mereka menghadirkam beberapa halan yang sangat mempengaruhi dengan mengajak saya merenewkan nara konsept The Big Bang Theory.

# TENTANG PENULIS

Dr. Sylvia Lohkien giat membantu orang-orang pendidikan mewujudkan visi dan visiannya mereka, baik yang bersifat publik maupun pribadi. Peranannya sebagai akademisi sekoligis, manager di sebuah organisasi internasional besar selalu memberinya pengalaman pribadi tentang lingkungan, pekerjaan klien-kliennya bidang-bidang politik dan administrasi, pengajaran dan penelitian, manajemen dan konsultasi, baik global maupun lokal.

Sylvia Lohkien tinggal bersama suami dan putrinya di tengah Bonn dan Berlin, dan di tengah kultur Jerman dan kultur Amerika—dengan kenyataan-kenyataan menariknya dari tiga tahun bekerja di Jepang. Ia selalu mencari buku-buku yang bagus, orang-orang yang membuat untuk diajak bicara, dan sebikit kohibahsaran.





Sebagian besar buku bisnis, komunikasi, dan kesuksesan berfokus pada kaum ekstrover yang memang terlahir nyaman dalam berhubungan, berbicara, dan menjadi pusat perhatian. Namun, 30% dari populasi manusia adalah introver, dan buku ini bisa membantu mereka menemukan suaranya. Kaum ekstrover pun direkomendasikan untuk mempelajarinya agar mampu memahami kaum introver dan memperlakukannya dengan baik.

Buku ini mengidentifikasi 10 kekuatan spesifik yang dimiliki kaum introver, seperti kemampuan, ketekunan, dan kemampuan memulis, dan 10 kelemahan spesifik yang sering kali harus dihadapi seperti stimulasi berlebih, keinginan untuk terlihat intelektual, dan ketakutan menghadapi komunikasi.

Didukung dengan hasil penelitian psikologi terbaru dan pengalaman membimbing kaum introver di area kerja, buku ini berisi saran-saran praktis yang mudah diaplikasikan ke dalam kehidupan pribadi, baik dalam menjalin hubungan dengan teman, keluarga, maupun hubungan profesional dalam bekerja.

