



THE INTERNATIONAL #1 BESTSELLER

"Buku ini tidak memaksa 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 Pausal 119**  
**Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2014**  
menurut MIA 7/2014

- (II) Sampaikan yang dengan tanda hak milikkan penggantian hak dicantum sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk menggantikan seorang bantuan diperlukan dengan pidana penjara paling lama 1 tahun dalam diancam pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (III) Sampaikan yang dengan tanda hak milikkan sampaikan hak pemimpin atau pengawas hak milikkan penggantian hak dicantum sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f dan atau huruf h, untuk menggantikan seorang bantuan diperlukan dengan pidana penjara paling lama 1 tiga tahun dalam diancam pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (IV) Sampaikan yang dengan tanda hak milikkan sampaikan hak pemimpin atau pengawas hak milikkan penggantian hak dicantum sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf e, huruf h, huruf i, dan atau huruf g, untuk menggantikan seorang bantuan diperlukan dengan pidana penjara paling lama 4 tiga puluh tahun dalam diancam pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (V) Sampaikan yang mencantumkan sebagaimana dimaksud pada ayat (II) yang diberikan dalam bentuk pendekatan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 kepada dalam diancam 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

Cet 61922074

Hak cipta terjalinan Indonesia

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Ciawiung Gramedia Blok I, Lt. 9

Jl. Palmerah Barat IV-12

Jakarta 12170

Ayah buah: Alex Tri Kusumawardhani

Silvi: Pandita Kartika

Dosen tampan: Suparno

Setting: Arya Lester

Direktorat pertama buku oleh

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

versi IKAPI, Jakarta, 2010

Cetakan pertama: November 2010

Cetakan kedua: September 2019

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

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang menyalip atau memperbarui sebagian  
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-622-06-1403-4

978-622-06-1403-4 (digital)

Penerbit oleh Penerbitan PT Gramedia, Jakarta

Buku ini teranggap jauh Penerbit

# DAFTAR ISI

Pendahuluan	vii
Bagian I: Siapa Anda. Apa yang mampu Anda pertahankan. Apa yang Anda perlukan	
1 Mengapa di sini?	1
2 Kekuatan-kekuatan sejak antrover: hal-hal yang terpendam	11
3 Kebutuhan-kebutuhan sejak antrover: bambutan-bambutan sejak antrover	61
Bagian II: Bagaimana cara memuliki kehidupan pribadi yang bermakna dan sukses secara profesional	
4 Rumah saya adalah rumah saya membentuk orang pribadi Anda	93
5 Publik dan kerumahan: membentuk lingkungan kota Anda	130
Bagian III: Membuat kehadiran Anda dinasional dan internasional	
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

Nama saya Sylvia Locher dan saya adalah seorang introver. Pernyataan itu barangkali yang terdengar ironis—ini adalah istilah dengan soek kata buku yang begitu nyek dengan komputer dan andal berada di tempat berbaring, lengkap dengan teman-teman pria berseukan di sekitar pagan ketik mereka. Akan tetapi, seolah kata buku itung-itung jadi kisi untuk pribadi yang pendiam. Banyak di antara kita seperti itu. Saya sering bergaul—profesi dan pekerjaan sama tentu saja seperti itu—tetapi setelah sehatan berada di tengah kebutuhan dan status kerja-nak saya memerlukan waktu untuk sendirian dan mengisi kembali berasi saya. Saya menyukai pekerjaan saya, tetapi berbeda dengan para rekan saya yang ekstrover, saya tidak manfaat mendapatkan energi yang saya butuhkan dari melakukan pekerjaan yang pernah seorang dan antisosial bersama para peserta seminar, teman, dan ikatan. Namun, tetangga ketertidaktidurannya benar-benar menjadi trolik yang cocok untuk sebuah buku tentang komunikasi! Saya perlu membaca perlu merenatori tulis-susul itu. Saya mulai dengan cara berikut:

Polaritas binerum dipandang sebagai bagian dari profesi saya, tetapi dalam hal tertentu saya menemui jarak 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 suka membuat saya tidak nyaman terhadap para pelatih dan para siswa—terhadap seorang-seorang seperti sendiri. Mungkin sering kali terlalu ribut dan terkesan dingkal, sampai saya merasa bahkan mudahnya lebih berada dari diri saya sendiri. Maka, saya mulai merenungkan pengembangannya (kemudian ini pun seperti saya tidak berpikir, karena merenungkannya sepertinya salah). Apa yang membuat saya tidak suka atau menghabiskan waktu bersama para teknik sendiri? Pada akhirnya mereka tidak terlalu berbeda dengan saya. Tetapi saya, mungkin berbeda—begitu berbeda sehingga penelitiannya mereka sering membuat saya merasa tersinggung. Pernah di antara mereka memandang diri sebagai kaum elite: orang-orang terbaik, dan terkadang juga berpikir mereka berlebihan. Aku pelatihan sendiri sering merasakan bahwa saya memang berlebihan. Sekdu kali yang bisa dikomentari dari peninggalan guru saat memberi pelatihan. Tersinggung bahwasannya: "Tolong, lebih agresif!" Tersinggung juga: "Tolong, lebih agresif!" Tersinggung pula: "Ayo, lebih bersentuhan!"

Semua itu membuat saya gelisah. Sebaliknya, saya tidak pernah menasihati orang menghindari bahwasannya yang jelas sekali menjadi pertimbangan, bersikap agresif ketika selang beragresi, atau bersikap 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, merantau) bahwasannya lebih terikuti dan pendekatan yang kompetitif, yang tidak terbuka mengakses perspektif orang-orang mereka), sangat menyukai opsi yang saya tawarkan. Saya juga mempuakai mereka sebagai besar klien saya sangat tetang, dan berpikir secara logis. "Saya puluh! Anda menyukai 'biru-biru biru' orang-orang yang pendidik dan agresif mampulinti!" kata pelatih saya (yang sangat eksterior) ketika kami menanyakan opsi klien tersebut untuk kepadanya. Ia berpacu. Pengalaman saya dalam seminar-seminar telah menunjukkan bahwa saya lebih suka bekerja secara intensif dengan

orang-orang yang mempunyai cara berdiskusi sama dengan saya. Itu membuat saya suka bahas-bahas di kelas-kursus-konselasi yang ditawarkan khusus untuk para dan klien-klien saya—kursus-kursus yang disusun oleh orang-orang berbagai kekuatan dan kebutuhan orang-orang pertama.

Buku ini bertujuan mengisi kesempangan yang signifikan antara—beriringan dengan semakin, ceterah, dan pelatihan yang ditujukan bagi kaum introver. Trik berdiskusi saya (seperti sekarang) adalah bahasa kreativitas yang tidak berhubungan dengan identitas masing-masing orang. Saya hanya dapat berbicara dengan orang lain secara efektif jika saya mengenal dan dapat memengaruhinya dari sisi sendiri dengan teper: ketika mengajar siswa, 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 kebiasaan 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 seharusnya dipelajari ke dalam kategori “kekuatan” dan “kelebihan”. 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, sepi hal-hal juga bisa menguntungkan, dengan caranya sendiri—apabila Anda menyuluti kembuhan apa sapi yang Anda ciptakan sendiri, Anda akan lebih peka atas kebutuhan-kebutuhan Anda daripada orang yang tidak peduli tentang titik-titik kebutuhan mereka. Sebagai contoh, jika saya tiba-tiba merasa ingin sendiri ketika sedang berkomunikasi bersama keluarga dan teman-teman,

dulu saya selalu merasa bahwa itu adalah bentuk sikap antisosial. Sekarang 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 diakseskan seorang hal-hal dan orang-orang di sekitar mereka pun lebih dari yang dibutuhkan oleh kaum introvert.

Berikan saya dengan rendah hati merumorkan atau berikan kesulitan kesulitan-kelusinan sekaligus hambatan-hambatan Anda. Sesekali kebutuhan sebagai teman-teman baik yang itu hidup dan berbagi bersama Anda. Itu akan membuat Anda pun lebih mudah mengidentifikasi suatu situasi sehingga situasi itu “mengintip dalam diri” dengan Anda dan membuat Anda mampu berkenan dengan baik.

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

1. Kelukutan-kelukutan apa yang secara khusus dapat disebutkan 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 dilakukan supaya Anda dapat memahaminya dalam hidup Anda sendiri.

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

Jawaban-jawaban atas kedua pertanyaan di atas berhubungan dengan berbagai situasi yang akan dibahas dalam balasan-balasan selanjutnya profesional dan pribadi, formal dan tidak formal, dekat dan jauh, ditujukan secara langsung atau diwaduhkan melalui datuk. Apabila

Anda memandang diri sebagai seorang pendidik. Buku ini dimaksudkan untuk membantu Anda hidup selaras dalam dunia yang sering kali keliru, salah serta memerlukan kesadaran dalam hal-hal yang Anda anggap penting. Setiap bagian dalam buku ini dirilis dari suatu pandangan seseorang inovator.

Apabila Anda lebih cenderung ke eksterior, Anda akan menyadari makna-makna pendidikan yang Anda jumpai dan mungkin menghargai keberadaan-keladaan mereka dengan lebih baik seolah membaca buku ini—coba merasakan ketulan Anda, kekangsa atau tertutup-tutupi, sepihan atau atasan, teman kerja atau posseku semirur.

Apabila Anda tidak yakni apakah Anda suka penulis atau buku, ada sebuah tes di Bab 1 untuk membantu Anda mencari tahu. Namun, apa pun 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 pemikiran kepribadian. Dalam Bagian I Anda akan menemukan sebuah pengantar dan sebuah survei tentang lokasi dan kesiapan orang-orang pendidik dan bantuan yang mereka 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 pengetahuan dalam domisili-konstruksi pribadi dan profesional—berfokus pada apa yang bagus untuk anak pendidik dan memberi mereka mesrah sukces. Di atas semua itu, bagian ini memperjelaskan bagaimana Anda dapat merumuskan skenario-skenario tersebut dengan cara yang cocok bagi iklim inovator. Semua bab berikutnya, yang membentuk Bagian III buku ini, menerangkan bagaimana Anda dapat menggunakan kelebihan-kekurangan

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

Bab-bab ini juga akan berusaha menanggunggugat semacam dan siapa saya yang pendiam, dengan hasil-hasil (hasil-hasil) yang menggambarkan bagaimana kaum inovator dapat memandulkan kekuatan-kekuatan mereka dalam berbagai situasi. Saya berharap yang Anda temukan sejauh membaca akan membantu Anda mendapatkan keberanian—dan membuat Anda ingin mencoba komunitas kluster kaum inovator!

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

Banyak sekali tokoh-tokoh ternama adalah sosok-sosok pendiam, atau seperti telah hadirkan dalam yang kata orang ada 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

Fridéric 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 berbakat, paling inovatif, paling berasi, paling cerdas, dan paling manisak di planet ini memiliki kognitifus puritan. Mereka tidak lebih baik daripada kaum ekstremis, tetapi mereka juga tidak

lebih banyak—walaupun mereka sering berpikir sendiri. Di bawah sementara, ada satu hal yang terbiasa mereka lakukan: mereka tetap jujur kepada diri sendiri, meremehkan nilai inti mereka dari semua kualitas mereka yang lain. Itu resep yang ekstrem, dan saya sangat mengajukannya bagi Anda: bersikaplah jujur kepada diri sendiri sebagai seorang intiwan, ketakuan yang sama bagi Andalah dan kebenaran-kebenaran Anda. Anda dan kekuatan-kekuatan Anda sebagi senok pendek akan meninggih dan la secara diam-diam, seperti orang-orang dalam di dalam rasi. Sebagaimana pernah dikatakan Dolly Parton:

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

Catatan: Sebuah pesan bagi para pelajar: Ingatlah bahwa akademis adalah ringan moralis destruensi, bukan ciptaensi. Mengikuti perkembangan bahasa terkini, sans 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 melakukan waktu bersantai—pergi ke bioskop, misalnya, 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 dari pelajaran magangnya. Saat ini ia sedang menjalani masa percobaan di salah satu pabrik mobil Jerman paling terkenal. Namun, jika berdasarkan dengan percintaan, John kurang berminat di perguruan tinggi tempat ia pernah belajar karena ada sejumlah rukusnya perempuan, dan John hampir tidak pernah pergi ke pasar atau konsert—kebisingan dan tempat yang padat seolah membuatnya stres. Sesekali itu, ia perasaan apakah ia harus mendahului di situs perjodohan guna mendapatkan perempuan yang tepat bagi dia.

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

isi sejati bung, dan terkadang berjoging memberinya inspirasi untuk hal-hal yang belum mencapai perasaan-perasaan di mana lahir dan teknologi bergabung membentuk sesuatu yang baru, atau mereka sebutkan dan bangun-bangun industri.

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

### Introversi dan ekstroversi

Kepribadian orang dapat dibedakan menjadi introver dan ekstroversi. Hampir setiap orang dapat menemui makna tertib-sedih ini dan akan menghubungkan kualitas-kualitas tertentu dengan diri mereka jika diperhatikan—misal 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 beruntung pada kepribadian. Kim dilahirkan dengan karenanya orang introver atau ekstroversi juga dengan sifat-sifat dan kebutuhan-kebutuhan tertentu yang akan memberiak lupa. Berbagai bentuk introver dan ekstroversi bahkan adalah sejalan sejak lama-lama. Namun istilah ini lebih mudah dipahami jika kebutuhannya tidak dijadikan sebagai hal-hal yang saling bertolak belakang, melainkan sebagai titik-titik ekstrim pada satu kontinum. Setiap orang memiliki kualitas introver sebagian ekstroversi dalam diri mereka. Dan, setiap orang juga dilahirkan dengan fleksibilitas tertentu, semacam zona nyaman pada kontinum introver-ekstroversi yang sama 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 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 pendengaranmu sangat baik, misalkan, termotivasi oleh diri sendiri di tingkat kebutuhan yang tinggi, orangnya bakal sangat nerkaun—dan mengisi ulang energi baru pun menjadi tidak mungkin. Apabila ia dipaksa mempuaskan modal sepesisnya waktu, halannya ditempatkan di bagian administrasi, ti akan tidak bahagia dan akan kelelahan tetapi untuk jangka panjang. Dalam kasus-kasus ekstrim, hidup di luar zona nyaman Anda dalam waktu terlalu lama sungguh-sungguh dapat membuat Anda terkupar sekali.

Kydua, introversi dan ekstroversi hygianum tidak sinis dengan kota-kota seperti atau di sebuah jalur rel kereta, di mana setiap orang memiliki keterampilan untuk pindah ke dalam atau ke luar untuk memenuhi diri dengan situasi. Sebagai manusia, kita mempunyai kemampuan beradaptasi yang luar biasa—salah satu ciri khas kita adalah keleluasaan untuk memposisikan posisi serta tindakan kita mengikuti situasi tertentu. Padahal sama tidak dalam kehidupan, kita dapat bersandak dengan cara-cara lain. Ini tidak ada hubungannya dengan introversi dan ekstroversi, tetapi dengan kecerdasan atau barang kali disiplin—misalnya, ketika kita dengan sengaja dan pernah pertimbangkan memutuskan 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 apa kita berikan respon. Selanjutnya pertimbangan-pertimbangan 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 ilham dari 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 ibunya dan menjauh dari pertunjukan mereka 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 puncak membahagi mereka tidak bisa dicapa. Sampai akhir ketika mereka dengar sampaikan mereka dengan sangat memahami diri. Banyak anak ekstrem yang suka besal merekomedi (baikkan membantahkan!) saat-saat tenang ketika sedang menghadapi krisis. Secara keseluruhan, sikap fleksibel ini menguntungkan: yang jelas, pola introspeksi ekstrem memberi kita rasa aman tanpa bermuramus menginginkan sejumlah pendekatan yang berbeda-beda.

Ketiga, hadir di sekitar kita pada dasarnya merupakan kemampuan beradaptasi di antara introspsi atau ekstremasi. Negara seperti Jepang menumbang atau hingga kecenderungan dan kesempatan untuk berpikir sebagai sesuatu yang sangat penting. Mengalih kelebihan-kelebihan bersama-sama adalah bagian dari sebuah peradaban yang normal antara orang-orang yang saling mengenal. Introsi dari negara-negara lain mewujudkan ini sebagai pengalaman yang sangat mempengaruhi. Namun, di Amerika Serikat, negara dengan "kultur ekstrem" di mana kelebihan yang terjadi antara dua orang biasanya dipandang sebagai memdiskriminasi sebaliknya tidak memperingkatkan, mengeluskan waktu bersama kelompok dipandang sebagai normal, buk berada pada manusia profesional. Maka, di banyak negara Eropa, kaum introi akan lama bekerja lebih keras untuk mempersiapkan diri dengan lingkungan sekitar mereka dengan berperilaku lebih ekstrem daripada sebaliknya mereka berada di Jepang, yang memiliki kultur "tidak mau terhadap manusia".

## Faktor waktu

Faktor keempat serta terakhir, pergeseran terjadi sejalan dengan waktu. Seseorang yang bersifatnya ini, memerlukan kondisi luang yang stabil untuk tampil berani. Introvert-ekstrovert, menjadi "kabeh modern". Ini menyebabkan introvertnya tidak dapat dilaksanakan karena ekstremnya pada jauh kedua hidup mereka, yang sangat bermasalah; ini membuat mereka melakukan refleksi tentang diri sendiri dan tentang hidup mereka sendiri, berpikir tentang nilai-nilai dan makna.

Namun, cerdas dan ketergantungannya pada situasi, budaya, bukti-bukti atau baik introverti maupun ekstroverti merupakan bukti-bukti kepribadian yang relatif stabil sebagai sifat tanggap 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 berpikiran apakah mereka sebang dengan stres dan/atau kebutuhan tenaga dan harus mengisi ulang bahan 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 mendapatkan listrik dengan orang lain. Suami saya termasuk orang seperti itu setelah menjalani hari yang sibuk dan menegangkan, ia akan bersantai dengan pergi bersama teman-temannya, bersenang bersama tim sepak bola nya, atau mempublikan diri dalam sebuah perkumpulan. Ini pada dasarnya merupakan perwujudan perilaku ekstrovert. Orang lain adalah "menutup diri" dan sebagian mungkin menghindari kembali orang-orang

sendiri dengan stimulus dan perasaan yang sedikit-sedikit mungkin. Saya sering seperti itu. Secalah sehari ini sibuk mengikuti seminar, saya sering tidak sendirian di kamar hotel sampai membuka, tanpa bicara sedikit pun dengan orang lain. Atau, saya akan merasa rindu teman baik dan menghirupan energi dari sebuah obrolan santai di antara kami bersama. Secalah saatnya berlepas tiga hari, saya merasakan setengah hari untuk mengisi ulang baterai-baterai saya sampai penuh. Anda mungkin mulai sadar siapa pun yang membedakannya dari dengan cara seperti ini mengelompok berada di sisi kelompok ini.

Bagi kaum introver, menganggap berlebihan justru membekas banyak energi mereka. Cintaku untuk hal ini dalam keruksa pekerjaan adalah keruksa menyaksikan banyak raga-raganya pada waktu yang bersamaan. Dalam kehidupan pribadi, ini mengakibatkan sebagai undangan ke sebuah pesta atau acara dengan banyak orang yang tidak dikenal dan suasana yang keras—sebuah situasi yang bahkan oleh kaum introver mudah seperti John disanggup sebagai perticu situs. Bagi kaum introver, stimulasi atau rangsangan yang berlebihan juga mengandung arti bahwa mereka perlu menghindar dari itu. Akas tetapi, kaum ekstrovert merasakan stimulus keras itu merupakan sumber energi bagi mereka. Ini sebabnya mereka sering mencari konsumsi ketika sumber daya mereka sendiri serta pengalaman baru yang mereka dapatkan terlalu sedikit: jadi di perpustakaan, di rumah sakit, atau di perusahaan dengan menggunakan kerja pribadi, metode sering mencari ruangan-ruangan yang memungkinkan terjadinya kontak sosial—kafetaria, lobby, dapur, dan di ruang pub mungkin masih berkommunikasi dengan teknologi atau perangkat elektronik. Di rumah-rumah kerja pribadi, telepon dan komputer dapat merajadi jalan hidup bagi wadah ekstraver yang ekstreri, sekalau karena urusan tersebut 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 sebelum mengelar sesuatu atau menjalani kebutuhan sosial. Namunnya mereka tidak memerlukan keterikatan dan ketertarikan, metode aktivitas masih kuat dan lemah. Begitu pula, secara umum, kaum introver cenderung memerlukan masa tenang lebih panjang berpusat diri sendiri untuk selalu merasa aman dan nyaman tanpa harus berada di dekat orang lain. Tiga pokok di sebuah buku Swedia yang seperti menuliskan liburan impian yang lebih diketahui oleh kaum introver ketimbang ekstrover.



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Anda akan segera menguji diri sendiri untuk melihat apakah Anda merupakan seseorang 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 kedua tipe ini lebih baik atau lebih buruk. Pengembangan ini hanya menunjukkan posisi kecenderungan 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: setiaporang waktu bagi diri sendiri dan orang lain sehingga Anda dapat mencapai kebutuhan dalam posisi yang tepat. Belajarlah untuk berwaspada dari perasaan agak terpaku yang saya perlakukan? Anda akan seperti sedar bahwa Anda luarbiasa selalu rasa jemuannya.

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

### Kincir angin dan baterai

Pertandingan dari sebuah dorongan pembangkitan energi yang lebih menunjukkan perbedaan ini dengan lebih jelas: seorang ekstrover membangkitkan energinya seperti sebuah kincir angin—ia memerlukan mesakan 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 melibatkan 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

Para ilmuwan saat ini telah mampu memperlihatkan bahwa otot seorang introver menguras energi lebih banyak daripada kegiatan otot seorang ekstrover. Sebagai pertandingan, otot 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 kepribadian, memori, dan pencetakan mesothik Actinya, kaum introver mengandalkan lebih banyak energi untuk mengolah unsur simbol dan oleh sebab itu menghabiskan baterai mereka lebih cepat daripada kaum ekstrover, yang, seperti “kincir angin”, juga dapat “mengisi ulang” sampe mengantarkan energi untuk sesama. Itu sebabnya penting sekali

Bagi kaum introver untuk menghindari "tenaga jahat" metoda seseorang harus:

## Ototak introver lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan

Ototak seseorang introver juga lebih sering mengalami rangsangan dari luar daripada ototak seseorang extrovert meskipun mereka lebih peka terhadap rangsangan-rangsangan dari dunia di sekitar mereka. Lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan, dan mengelokan orang yang lebih banyak untuk menghindari rangsangan. Ini berarti, bagi seseorang 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 apabila ada kebingungan yang normal (normal) daripada dalam suasana yang superstresya sampe.

Bukan berarti seseorang introver "lebih perang" daripada seseorang extrovert. Sebaliknya, kaum introvert tidak termasuk lebih pendiam daripada kaum ekstrovert. Bahkan, sebutan "perang" tidak ada hubungannya dengan introverti. Orang penulis merasa masih kurang wajid. Mereka sering manusia tidak siap berhadapan dengan orang lain. Biasa takut tidak ada kaitannya dengan keturunan introver-extrovert: bisa takut dapat "mengintimidasi" seseorang pun.

**INTROVER SANGAT BERBEDA DARI PEMALU ATAU HIPERSENSITIF. "HIPERSENSITIVITAS" JUGA BERBEDA DARI INTROVERSI. ITU BERARTI SISTEM SARAF PADA SESEORANG MEMILIKI KEPEGAAN 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 psikoterapi modern sekitar 100 tahun silam. Ia memandang seksualitas sebagai leluhur perubahan 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 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 Kejiwaan), Jung mendefinisikan introversi dan ekstroversi untuk pertama kalinya sebagai karakteristik khasiatistik yang secara signifikan berkontribusi pada pembentukan kepribadian. Ia mengidentifikasi empat fungsi (pengindraan, berpikir, rasa suka, dan intuisi) yang akan memengaruhi kepribadian, baik pada seseorang introvert maupun ekstrovert. Perbedaan Jung antara introverti dan ekstroverti dapat diperoleh dalam sejumlah tipologi kepribadian utama. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) di Amerika Serikat dan Insights Test tidak berjauhan jauh dari klasifikasi

awal ini. Kedua tes ini mempertimbangkan keempat fungsi yang telah diidentifikasi Jung. Di luar itu, 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 memisahkan "introver" dan "extrover" sebagai subjek di bawah istilah umum "kontroversi", yang secara logika seperti menggunakan kata "kontroversi" sebagai istilah umum untuk laki-laki dan perempuan.

Dalam bukunya, *The Intuitive Advantage* (2002), Marc Olson Laney menunjukkan bahwa Freud seolah berselisih dengan Jung, memandang konsep introveri secara negatif sebagai kesalahan dalam kurva telusur, sementara ekstroveri ia pandang sebagai sesuatu yang salah dan positif. Mungkinlah citra warganilai yang masih menempel pada kontroversi saat ini (dan yang terwujud secara jelas dalam banyak tes yang sudah dibuatkan di atas) berasal dari konflik antara seorang peneliti ekstrover dan seorang warganya yang introver?

Wolfgang Ruth (2001) mengidentifikasi sebuah bentang matrah yang berbeda ia merasa pengalaman batin-batin kognitif oleh Jung adalah berakibat negatif menciptakan perbedaan pendekatan dengan Sigmund Freud yang ekstrover, sesuatu yang sudah lama menyebarluaskan dan mengganggu Jung.

Namun, gans buktinya adalah Jung tidak meraih orang berdasarkan isolasi introver atau ekstrovert mereka. Ia memandang karakter-karakter yang dimiliki seorang introver maupun ekstrover sebagai sesuatu yang sama-sama penting dan berharga. Dalam pandangan Jung, introver dan ekstrover saling melengkapi dan dapat saling memberi maupun memperbaiki perspektif. Sebagai contoh, seorang rekan kerja yang ekstrover dapat dengan mudah mengorganisasikan pertemuan berulah dalam perusahaan, sedangkan rekan yang introver dapat memudahkan tumpukan pendekatan yang sejati dilakukan dengan solusi. Seorang ayah yang introver dapat dengan baik menerapkan batasan-batasan untuk partai yang ekstrover selagi sang putri beranjak dewasa guna menghindari

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

## Pentingnya Neuropsikologi

Sesuai kata itu, ada banyak ketemuhan dalam penelitian mengenai hal ini. Ada satu bidang yang sekarang dikenal untuk kalangan ahli introversi-ekstroversi: fisiologi otak. Ini bukan penelitian kedokteran—tentapi wawasan yang didapatkan dari penelitian sains lain ini memiliki daya tarik tersendiri. Studi-studi sejak 1990-an menunjukkan pendapat bahwa di berbagai area dalam sistem saraf pusat, kognisi introversi-ekstrovert bukan hanya sebuah sains psikologis, melainkan juga sebuah sains biologis. Dengan kata lain, kelebihan serta perlakuan khas dilahir oleh detail fisiologi otak. Akan tetapi, kita tidak dapat menyimpulkan bahwa kira-kira ada dua atau tiga kategori atau bertindak dengan cara tertentu. Karakteristik dasar-dasarnya hanya mengarah ke kesimpulan mengenai apa saja kelebihan serta kekurangan yang bakal kita miliki.

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



### Otot introver berbeda dari otak ekstrover!

1. Dapat ditunjukkan bahwa ada aktivitas otak yang lebih besar di korong 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 otonom kita (yaitu di daerah banteng: 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 "transmisi ekstrover" dopamin untuk penyampaian pesan-pesan ini. Sementara itu, sistem parasimpatetik bekerja untuk hal-hal yang belum-beliau berlawanan dengan sistem simpatetik: sistem ini menjamin ketenangan, relaksasi, dan konservasi. Sistem ini menurunkan denyut jantung dan mendorong pencernaan, menggunakan "transmisi 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. Ici 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 kritisasi introver-ekstrover setiap minggu dan masih dalam zona nyaman kita: ini yang paling dekat dengan bentuk atau habitat alami kita, yang paling sesuai 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 menemukan jawaban akhir yang dapat menyelesaikan pertanyaan tentang introver dan ekstrover. Ini dapat dilihat dalam jawaban untuk sebuah pertanyaan yang menarik, yang jawabannya bisa berbeda-beda berdasarkan sumber 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 pengaruh pengaruh seperti Krueger dan Thoessen, 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 mempertahankan proporsinya secara tepat. Namun, ada satu hal yang pasti: ternyata ada sangat banyak sekali introver. Sebagian mendekati skor normalitas pertama kali yang lebih positif bagi teman seurah buku ini dibandingkan angka-angka ternyata. Bagaimana para introver berkonsistensi dengan sesama introver?

## Percampuran orang yang tepat.

### Apakah kaum introver antisosial?

Orang pendidik yang canggih biasanya selalu siap-siap dengan sebuah disebut "antisosial". Ini tidak adil. Introvert dan kualitas-kualitas seperti sikap ramah atau ketertarikan pada sesama manusia merupakan kualitasistik kepribadian yang sangat berbeda. Tentu, seorang ada sekali ekstrovert yang hanya melakukannya konsik-konsik untuk melihat 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 berharap dengan benar-benar-macam orang, dan manikmatinya. Ada pula kepribadian-kepribadian berbeda di antara kaum ekstrovert tidak senias sekali ekstrovert adalah pengalih yang karismatik—berwala sekali ekstrovert yang canggung dan berasih di situasi sosial. Sesuaian orang adalah makhluk sosial. Kita selalu membutuhkan. Namun, "baik" sebisa mungkin yang bersikap bersikap manusia hasil. Sebagai contoh, seorang bayi membutuhkan orang lain agar dapat bertahan hidup. Sebagai orang dewasa, kita membutuhkan perasaan dengan orang lain—organisasi-organisasi hak asasi manusia memandang pengambilan seseorang sebagai akhir. Semua orang perlu memerlukan orang lain agar dapat merelaksasi sistem perlakuan yang dianggap saja.

Kemampuan membentengi konsik perluad dengan orang lain memerlukan sejumlah kualitas. Ini meliputi kepercayaan kepada orang lain, empati, rasa humor, simpati—bahkan kemampuan mengikuti loyalitas-

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

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

### Investasi versus imbalan

Meskipun anak introver dan ekstrover sama-sama “membutuhkan” tenaga, bagi seorang introver, bantuan orang lain selalu dianggap sebagai sebuah investasi; seperti telah Anda lihat dalam buku ini, berkonsensasi dengan orang lain, terutama dalam kelompok besar, menguras energi yang sangat banyak dan pura-pura. Akhirnya, anak ekstrover justru mendapatkan sesuatu dari kegiatan kumpulan rapat 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 membentuklasanya seperti anak introver (si “buta”) memerlukan waktu untuk mempersiapkan diri dapat melakukan “ini ohng”. Begitu juga, seolah ekstrover biasanya memerlukan bantuan sebagian banyak orang lain sehingga mereka dapat berkonsentrasi lebih mudah dalam perspektif ekstrovert.

Sosial ekstrover juga dapat merasa nyaman, terapkan bantuan orang lain, tetapi alih bedanya, kaum introver memerlukan lebih sedikit rangsangan bantuan hal dapat terjadi dalam pikiran mereka tanpa perlu percakap dengan lain, berbeda dengan pikiran kaum ekstrover, ini sebaliknya orang pendiam sering mencari acara sosial, membuat mereka tidak berdaya—jadi mereka berusaha menasang perasaan diri mereka mengajukan beberapa pertanyaan yang sangat negis, atau memilih posisi yang pasif ketimbang secara aktif mendekati orang lain. Kaum introver juga lebih menyukai bentuk komunikasi yang lahir mereka lebih sulit berbicara,

dengan satu atau dua orang dalam waktu yang sama, berimbang dengan banyak orang sekaligus. Meskipun lebih suka bersendiri di ruangan ruangan kecil, belum di sebuah ruang besar yang penuh dengan orang. Dan, berupa pun menggunakan peralatan yang tepat, energi yang diinvestasikan di sini hanya dapat digunakan berdasarkan tanggungjawab 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 disekeliling ke dalam kehidupan internal mereka secara intensif: kreativitas-kreativitas eksternal akan terus-menerus ditulah berdasarkan pengalaman, sikap, atau standar peribadi mereka. Artinya, "memori kerja" kaum introver masing akan selalu dibehani oleh kreativitas-kreativitas tersebut.

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

### Dibutuhkan waktu untuk regenerasi!

Kasuk introver perlu memusatkan diri waktu ke waktu untuk mencipta dan melukiskan regenerasi. Dengan cara ini Anda akan terhindar dari tanggungjawab berlebihan, kelelahan tetapi juga serta kelelahan. "In-

"mistik mesin" di tengah sebuah perburuan. Selain itu, kehadiran orang tidak punya sama sekali bukan perbuatan yang antisosial. Sebaliknya, orang pendek ingin memahami yang sedang terjadi di sekitar mereka dengan benar—dan itu sebabnya 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. Karena ekstrovert sering merasa agak tetapi khawatir, benci, atau marah dan tidak ketika sedang bersama orang-orang pendek. Ketidaknyataannya sama sekali tidak seperti itu: itu kesenian yang belaka!

Karena pengorganisasian oleh mereka memerlukan cara khusus, kaum introver akan disarankan agar mereka dapat menggunakan waktu yang mereka habiskan bersama orang lain dan habiskan sendiri dengan benar. Perbuatan yang benar bergeraklah pada posisi mereka di dunia nyaman masing-masing pada kontinuum introver-extrovert (lihat subbab "Akun tetapi, apa yang dimaksud dengan prilaku pendek?" di bagian awal bab ini). Ada sebagian kaum introver penyendiri yang sangat membantu dalam keterwujukan dan kehesinan (introver pulang ujung di kontinuum); khususnya seolah menjalani suatu situasi sosial, sembari ada sebagian kaum introver yang berada di posisi lebih ke tengah pada kontinuum cakap-pas dengan waktu menyendiri yang lebih sedikit. Mereka sering bergaul, dan menantik kontak mereka sebaiknya sehingga mereka dapat dengan mudah sanggup seperti kaum ekstrovert. Helges (2008) mempublikasikan seperti itu "introver yang senang bergaul" (socially accessible introvert). Saya menyebut kelempahan pendek yang dapat dengan mudah menghubungkannya dengan ekstrovert ini "introver yang fleksibel" (flexible introvert).

Kontak introver yang fleksibel ini secara sepihak sering sulit dibedakan dari kaum ekstrovert. Banyak orang dengan tipe kepribadian ini sering bergaul dan sering kali sangat aktif membuat kontak dengan orang lain. Hanya saja, ketika berusaha dengan manajemen energi, mereka berbeda dari kaum ekstrovert: mereka membutuhkan masa istirahat dan menyendiri sebelum mampu berhubungan 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, inti mereka yang secara sosial sudah diketahui ini sering memperlakukan waktu laju 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 ekstroversi, waktu introversi juga merupakan makhluk sosial. Mereka menjunjung tinggi jalinan kontak yang dapat diambil dan dapat dikelola. Cobalah pertanyakan diri 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-habutuhan tertentu dibutuhkan bersama dengan diri sendiri dan orang lain. Dan, Anda juga akan mengalami banyak pengalaman (seperti nyeri) dalam menjalani hidup seperti sesuatu yang sebagian besar bukan 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 berikut akan membantu Anda menentukan lokasi Anda sendiri. Tujuh minuman kemasan Anda, sejukkan lima belas menit dalam ulirai yang sejuk, siapkan sebuah pena, 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 dirayakan, 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, dimana 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 berus, Anda akan mengetahui apa saja yang membuat seseorang introver bereaksi—dan Anda juga akan melihat betapa Anda berbeda dari mereka sebagai seorang ekstrover. Anda akan memahami serta dapat bergaul dengan banyak orang di sekitar Anda secara lebih baik.

### Kita kuat ketika mengenal diri sendiri

Sekarang Anda telah memilih diri sendiri. Karena Anda telah memerlukan 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 pernahduan yang lebih baik satu sama lain—sebagai contoh, bagi Anda dan pasangan Anda. Kedua, pernyataan-pernyataan itu memberi Anda pemahaman 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 dikarakan, jadi angka kepuasan yang sebaliknya introver atau sebaliknya 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 akhir 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 menggunakan 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 hiperraktif	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 perbicangan 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 meninggapi sesuatu secara pribadi dan merasa konflik sangat menakutkan
sulit berkonsentrasi ketika sesuatu berubah jadi rumit atau harus membuat keputusan sulit	menghadapi segalanya dengan gigih dan penuh konsentrasi 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 hal-hal sesuai dengan tipe kepribadian. Bah-bah mendatang akan memberikan situasi-situasi itu.

## Dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover

Yang pasti apa pun hasil Anda—dapat membangun kaum introver maupun ekstrover. Manusia (berikrat 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 pendidik 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. Fluktusasi dan pergeseran antara introversti dan ekstroversti adalah sesuatu yang normal dan dapat terjadi karena pengaruh budaya, situasi tertentu, peran, usia, bahkan suasana hati.

- Introversti, 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 akrab sosok 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 pendiam atau tidak mudah terhalang situasinya di belakang. Akan tetapi, orang-orang perkasa memiliki konsepmu yang sama dalam memandulkan kekuatan mereka untuk mendapatkan yang mereka sukai, untuk memotivasi orang lain, untuk menciptakan dan memelihara ketakut, atau untuk berhadapan dengan orang-orang dengan penuh rasa dingin. Pendek kata, mereka dapat bersastra berkomunikasi serta berkarya 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 sekitar tahun lalu bahwa saya dengan otentik-sungguh pendekatan mencatatkan sumber diri di sini. Orang-orang yang terlibat sering tidak suka sama sekali tentang kekuatan-kekuatan mereka. Orang-orang pendekatan sering kali nyatah kritis terhadap diri sendiri, dan sering harus melakukan upaya untuk untuk bisa menarikkan kelebihan mereka. Di satu 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 memburukkan kepercayaan diri. Pada orang yang tidak rela kena kepada diri sendiri, kepercayaan diri akan mudah digoyahkan dari bermacam-macam hal yang paling buruk, mengaitik 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 seksama kekuatan-kekuatan Anda—dan segera buk-buk berlatar dari nap-nap kekuatan itu. Beberapa halaman awal ditulis dengan sengaja dibuatkan untuk membantu Anda melakukan pengamatan ini dan segera menilai manfaat yang Anda lihat. Ini boleh jadi akan membantu Anda harus merangkah sampai akhir hal-hal yang sudah ada sering kali kita sepelekan. Dan, bagindah halnya dengan kekuatan-kekuatan orang pendekatan—tidak kelihatan—dan karena itu masih terlewatkan. Kedua dikenal, kekuatan-kekuatan orang introver bisa buat bisnis

elektif dalam komunikasi dengan diri sendiri dan orang lain. Di akhir bab ini, Anda akan mengetahui keunggulan-keunggulan Anda selanjutnya dari seorang introvert.

Anda sudah belajar di Bab 1 bahwa secara neuropsiologis orang-orang pendiri tergabung dengan cara yang berbeda dari orang-orang ekstrovert. Rangkuman atau dan abstrak sifat-sifat manusia 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 hari.

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

### DAPATKAH SAYA MELEHAT KEKUATAN DALAH DERI SAYA?

#### Ringkasan tentang kekuatan-kekuatan

Anda dapat mengumpulkan jawaban-jawaban Anda dalam sebuah ringkasan di bagian akhir bab ini. Ini akan menjadi sesuatu yang berfungsi seperti peti hasil kertas pribadi. 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, melegedepankan kepentingan dan kualitas bersama, siap berkompromi, berkomunikasi secara diplomatik

## Kekuatan 1: Kewaspadaan

Tukar pendapat yang hati-hati menunjukkan rasa hormat

Seputusnya lho, ketemu-habis terkena bahan sumbu belakangan yang merusak dalam proses komunikasi. Namun, kesenjangan itu bisa mengarahkan orang yang berhati-hati akan menunggu siapa dengan berhati-hati anggap ketika bertemu dengan orang lain, bukan dengan berhati-hati berlebihan dan perlu berbaring amisi. Mereka memperlakukan orang lain yang terlibat dengan perihalaman, seperti sumber, rasa human, dan sikap diskusional.

Selanjutnya adalah Anda ketahui, peningkatan neurobiologis karena insiner dan ekstimer yang berbeda mengandung rasa bahwa anak ekstimer akan condong mengejar intuisi dan sedangkan siswi intu- vier lebih mungkin mencatatkan keseksianan. Kewaspadaan sebagai sebuah kebutuhan adalah konsekuensi positif dari upaya memerlukan keseksianan dan keamanan itu siswi perlu mengalih dan berpindah secara terjadwal sebelum mengambil risiko, sebaliknya mereka men- nung mengambil risiko.

Akan tetapi, risiko dan pertumbuhan tidak hanya ada dalam kognisi- an buang jaring dan investasi, tetapi juga dalam komunikasi. Orang yang waspada lebih suka mengelola risiko perlindungan yang berisiko, saran-saran agresif, gagasan-gagasan yang mencakup rasa-rasa atau bahkan serangan 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 mencatatkan 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 menjadi jauh. Kedua, orang yang waspada tidak mengatakan apa pun yang masih setengah matang atau belum diperkirakan dengan baik atau membuat keparahan dengan cepat berdasarkan kata-kata. Mereka berharap lebih banyak dari diri sendiri: mereka menciptai gagasan-gagasan yang telah diperkirakan dan diperlakukan sebagai sebuah seni dan diungkapkan dalam kata-kata. Sejalan dengan itu, mereka juga condong menunda pertemuan setengah matang dari orang lain secara negatif.

### Ketika waspada berubah menjadi takut

Sesekali dari sikap waspada atau hati-hati adalah kecemasan yang menampak diri ketika siswi perlu harus menyiapkan informasi tentang diri sendiri atau aktualisme mereka. Sosok ekstimer yang menjadi

Isu ini harus mungkin memandang ini sebagai sikap menjadi jauh atau sebaliknya sebalik. Dalam kasus yang ekstrem, kesadaran kerubah merjadi kesakatan—dan jika tidak dihindari, 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 ditunjukkan oleh bawa bicara mereka: itu akan menyebut mereka merasa ditenggati secara setia, dan tidak berada dalam ikatan. Isi percakapan yang diungkapkan secara hari-hari oleh anak persahabatannya tidak menekankan dan hanya berisi pokok-pokok dasar. 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 terjepit antara yang pada jauh ketika mereka merentangkan diri sendiri dan orang lain, termasuk rasa dan makna, tentang apa yang selamaanya, dan tentang apa yang sesungguhnya. Kegiatan besar belakang dalam otak anak introver ini memangkukan akhirnya pokok pikiran yang begitu besar. Artinya, ketika orang persahabatannya 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 pemperhatian, termasuk pengembangan tentang tingkat kepentingan, akurasi, kesesuaian, serta later belakangnya. Itu sebabnya hal-hal yang dikatakan oleh anak introver sering sangat signifikan, penting, dan berharga. Inilah tiga lingkaran yang dipengaruhi oleh permasalahan substansi:

## 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 seseorang sosial ikut bersama dan memerlukan kalau mereka berbicara secara tuhan dengan sulitnya tentang dasipada ketidaktujuhan bahayak orang tetapi hanya basa-basi. Mereka akan lebih tertarik pada isi sebuah pernyataan dan tidak begitu tertarik pada bagaimana isi itu dimaksudkan atau diterangkan. Mereka dapat membangun pertemanan yang memabila dan murni yang dapat terjalin sepanjang hidup—dan meskipun jaraknya tidak banyak, hubungan-hubungan itu akan lebih penting bagi mereka daripada lingkaran pergaulan yang besar tanpa hampir tanpa konsistensi.

## Impresi pasif

Namun, penggunaan substanti dapat membatalkan satu masalah: seperti hal 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 teliti dipandang sebagai anak yang pasif atau lamban karena aktivitas yang intensif dalam keadaan mereka tidak terlihat dari luar.

Inilah sebabnya menunjukkan status dan pembicaraan basa-basi jauh menghasilkan hasil bagi orang-orang yang menggunakan substanti, bahkan merujuk sang bagi sebagian di antara mereka. Sifat ini menguntungkan bagi anak pendidik dalam banyak situasi, misalnya, dalam pertemuanan berkeluarga, dalam sebuah keluarga akademis, ketika membela-

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

## Kekuatan 3: Konsentrasi

### Berkembang lewat konsentrasi

Ruang anak perlu mempunyai iklim buaya 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 ungkapan 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 berubah perkembangan. Nikolai Enkeleman, seorang pakar kognitif, merumuskan prinsip perkembangan lama ini sebagai salah satu di antara 14 prinsip perkembangannya: hukum konsentrasi.

### Konsentrasi menghasilkan keterlibatan yang kuat

Orang-orang yang berkonsentrasi akan menghadapi masalah dengan seiring berkaitan dan perhatian mereka. Ini belum mereka menemukan suatu intuisi yang membuat perasaan mereka dibuat dan dapat membantu luar biasa menjadi sangat terkesim. Ini dapat terlihat, misalnya, dalam cenderung-cenderung kerja anak-anak perihal menegurakan sumber diri mereka yang tidak kelihatan. Ortu tidak mengambil hati para pendengar. Sebagai seorang inovator, tidak penting bagi Anda untuk berada di bawah sorotan. Anda tidak perlu berada di tengah peranggang untuk berkonsentrasi. 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 berwibawa!

Dalam peristiwa-peristiwa sosial, situasi pun yang dapat memberi energi lain ruang yang nyata ketika berkomunikasi akan mendapatkan banyak percakapan berantara yang akan diingkatkan 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 kerap dibangun dalam bahasan antropomorfia. Jika Anda mendengarkan perbicangan 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 ditarakan, bahkan mendengarkan dengan cermat. Akhir tetapi, bila terjadi pertukaran pandangan secara seimbang, kemandirian membangun akan memberikan sebuah peluang nyata untuk menciptakan dialog sejati ketika orang-orang yang terlibat dalam perbicangan sanggup anggap membahas segalah hal yang disampaikan oleh masing-masing, sehingga mereka mampu mendengarkan dan memungkinkan pandangan masing-masing pada akhir perbicangan.

## 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 serupa itu dalam perkakasan mereka yang berikutnya, juga dalam tafsiran-tafsiran 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 serupa itu disertakan? Jadi, mendengarkan dengan sungguh-sungguh adalah proses aktif dan intensif yang mencapai semakin kuat dengan kekuatan S: keserasian.

Kekuatan mendengarkan sangat berharga bagi orang yang sedang didengarkan: berita Anda "membuka ruang lebur-lybur". Anda memberi mereka perhatian yang tak terlagi. Kekuatan ini mengungkapkan seseorang—dan mendukungkan kualitas, malah dari terbentuknya hubungan-hubungan kuat antara diri dan memastikan seseorang terpercakapannya komunikasi.

## Kekuatan S: Sikap tenang

### Yang signifikan dari tenang di dalam dan tenang di luar

Ketenangan memiliki dua aspek. Ketenangan di luar (extrovert calm) adalah kondisi ketika tidak ada rasa gugupan dan luar, sedangkan ketenangan di dalam (introvert calm) adalah kondisi mental. Kedua aspek itu dapat memudahkan berpakaian siap-siap perjalan—tetapi hanya ketenangan di dalam yang dapat diperhitungkan sebagai kekuatan pribadi. Kebutu densitas, ketenangan di luar juga sangat penting bagi siap-siap perjalanan 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 kaum minoritas seperti Jepang, menyadarkan orang awak sama-sama hening disanggap sepan bahluk di tengah suatu perbincangan. Konsentrator profesional dengan sengaja mengandalkan suasana hening dalam situasi-situasi tertentu. Bagi anak muda, hal ini secara khusus dapat menjadi sumber daya refleksi yang dibutuh, dalam pertemuan sosial, misalkan (lihat Bab 6), atau kerja berpasangan (lihat Bab 7). Yang menggerakkan sepanjang ketenangan di luar adalah tidak adanya ketensuhan. Kualitas ini memungkinkan pengalihan informasi seligas membantu mengembangkan ketenangan di dalam. Sosok pendidik yang tidak mempunyai kesempatan untuk mendapatkan ketenangan hening sedikit saja akan segera merasakan keresahan, ketidaknyamanan, tegang, mudah tersinggung, dan kekuatannya 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 wanita yang pula terhadap kebingungan condong meremangkal lebih cepat ketika arinya jalan jauhi dari sebuah kaitan antara stres akustik (sesu akibat terdapat suara bising untuk waktu yang

lansel dan seses hal yang wajar. dalam bentuk hal-hal dengan teknologi dan teknologi dan serta kecerdasan untuk mendukung mereka dan seringkali jadi tuntutan. Ini sebuah kerancuan yang penting karena kaum introver pada umumnya tidak suka teknologi kebutuhan. Meskipun mereka tetap yang yang cukup tidak suka mengembangkan, tetapi juga mempunyai. Namun, yang tidak jelas adalah apakah manusia ini berlaku sama bagi kaum introver dan ekstrover.

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

## Ketenangan di dalam

### Cara untuk mendapatkan pencerahan

Bagaimanapun, yang disarankan kepada tenang bakanlah untuk kembali pada pengalaman eksternal. Sebagaimana diketahui oleh berbagai tradisi spiritual selama ratusan tahun, ketenangan adalah satu-satunya cara untuk mendapatkan pencerahan: terbiasa dari sendiri, orang lain, maupun kehidupan. Namun, ada satu jenis ketenangan lain yang juga bisa dimaksimalkan di sini: ketenangan di dalam, yakni kondisi yang membebaskan pertumbuhan-pertumbuhan dalam diri.

## *Merosot kebenangan di dalam melalui meditasi*

Ini ditampilkkan oleh orang-orang yang bermeditasi sepanjang studi-sudi neurologis (misalkan 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 keteraturan internal serta ketenangan-rasa cemas akhirnya 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.

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

Satu hasil penting yang lain merupakan bahwa baik 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 menggunakan 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, koordinasi 4 dan 5 saling berhubungan: ketenangan yang lebih besar mengandalkan konsentrasi yang lebih baik!

## *Sukses melalui perpaduan kekuatan-kekuatan yang lebih baik*

Energi yang lebih sedikit dan konsentrasi yang lebih tinggi bukanlah sebuah kontadisti. Dalam faktanya tentang ketenangan, George Psacharopoulus (2010) mengungkapkan apa yang terdengar seperti kontadisti:

si ini dengan seorang olahragawan profesional yang bijak dan siap memberikan bantuan dan dukungan yang benar untuk mereka berlatihnya. Olahragawan ini tetapi dapat memahami prestasi jauh lebih banyak dalam kompetisi karena ia mempunyai pengalaman klasik atau teknis mereka sejauh dia dapat dengan nyata memahami atau mengingat resikonya.

### 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 antara mereka berbicara, mengambil jatah, dan melakukan perencanaan bersama-sama bukanlah hal yang terlalu sulit. Itu berarti jika mereka terlibat dalam perENCANAAN bersama, misalkan, atau bahkan dalam pembentukan suatu perundingan 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 menegaskan memopel atau komitmen berpikir analitis tetapi banyak orang pendidik memahami prestasi yang belum dalam bidang ini. Aliran pesan yang komunikasi dalam diri mereka mencerminkan kurang inovatif pada jarak yang lebih besar dari dirinya itu daripada ruman-ruman mereka yang ekstrovert; mereka cenderung menyaring dan membatasi sinyalar mereka, dan mereka juga cenderung lebih lambat dan berpikir lebih cermat daripada para ekstrovert—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 berlatar melakukan analisis. Ini tipe yang seharusnya memperkenalkan sebuah pembahasan pada pertama kali disampaikan oleh Olsen Larrey dalam bukunya pada 2002 untuk menjelaskan perbedaan antara tipe-tipe pemimpin yang berbeda. Pada sekali dijabarkan sampai intinya, akan ada bagian otak yang lebih mencengangkan yang lain, yaitu bagian kiri atau halaman kanan seseorang konteks. Itu sebabnya ada sebutan orang "otak kiri" dan orang "otak kanan". Konteks sebelah kanan adalah bagian yang menangani intuisi dan berpikir secara piktoral atau kreatif gambar, sedangkan konteks kiri berurusan dengan kognisi/pemahaman/mengolah kata, simbol, dan hubungan-hubungan logika. Berikut ini sebuah ringkasan yang akan membantu Anda mengetahui mana siapa yang dominan bagi Anda.



### Sisi dominan otak Anda

#### Konteks sebelah kiri

Mengalih-penulisan kalimat  
Mengolah dampak informasi  
sebagai akhir

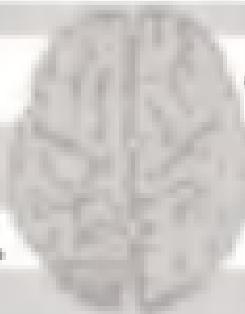
Mengalih-balihkan  
dan berpikir

Tempat berpikir logis dan penye-  
cahan mendasari berdasarkan fakta

Mengolah angka, kurva/kristal,  
dan kartilist

Berurusan dengan asal-asalan hal-hal

Mengolah informasi secara  
berurutan (linear)



#### Konteks sebelah kanan

Mengalih-penulisan ilir kabut  
mengolah dampak informasi  
sebagai menciptakan gambaran  
kesadaran

Mengalih-ubah, gegesek,  
dan mengalih-alih  
bahasa tubuh

Tempat berpikir intuitif  
dan empatik

Mengolah citra, pola, bentuk,  
dan pengalih-fungsi

Berurusan dengan ekspresi artisik,  
misalnya dalam bidang seni, musik,  
dan matematika

Mengolah berbagai informasi pada waktu  
yang sama, dalam bentuk rangkaian

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

### Introver otak kanan

Orang-orang jendarn dengan dominasi korteks sebelah kanan cenderung mengolah informasi secara subjektif dan intuitif, yang lebih banyak dibutuh "nafari" (gut feeling). Mereka sering mengalami bukan senja, berdasarkan lebih emosional daripada orang-orang otak kiri, dan ahli dalam empatirasa. Dihandilangkan "orang-orang otak kiri" mereka ternyata lebih mudah menangani situasi-situasi ketika mereka harus berinteraksi dengan beberapa orang sekaligus.

### Introver otak kiri

Orang-orang jendarn dengan dominasi korteks sebelah kiri, menurut Olsen Letter, adalah pencipta roti giling 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—sebuah sifat yang baik untuk berpikir analitis! Introver "otak kiri" mampu memproses pikiran maupun lingkungan mereka tanpa rasa datu cenderung membuat keputusan dengan akal sehat, alih-alih terbawa emosi. Mereka lebih cepat kreatifitas dibandingkan manusia sekaligus daripada saudara introver "otak kanan", dan cenderung akan mengalami masalah soal perasaan segera setelah itu. Mereka khasanya dikarenai kelelahan dalam berpikir analitis.

KEMERKUAN 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 bereksperimen. Mereka mampu menggali situasi-situasi kompleks menjadi unsur-unsur pembentuknya dan menyusun katanya, 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—bukan ketika informasi itu telah diberikan mereka.

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 pengembangan teknologi-teknologi yang berisiko.

## Menggunakan analisis yang teliti untuk menghindari rangsangan berlebihan

Analisis yang teliti juga berguna untuk mengenkripsi struktur pada situasi-situasi yang membantingkan, dan, sebaliknya—tertentu bagi para introver otak kiri—diperlukan untuk menghindari rangsangan yang berlebihan (dijelaskan sebagai horison 3 dalam buku seadalah ini). Apabila ada penelaahan dalam sebuah rapat, para pemikir analitis dapat berpikir kepada diri mereka sendiri: informasi apa yang penting di sini? Siapa yang mewakili perbedaan-persamaan? Yang pasti, siapa ini yang memberikan jalan pintas di tengah-tengah banyaknya impresi yang begitu beragam sekaligus memastikan saluran jarak antara diri mereka dengan

situasi yang perlu dihadapi. Hal ini dapat mengintangi behan yang perlu diproses, 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-impreksi dari sekitar mereka. Ini membuat mereka secara umum lebih mandiri atau independen.

### Senang sendirian

Kemandirian pada inovator khasiatnya tampak dari modalnya mampu menghabiskan waktu sendirian—dan juga dari kebutuhan mereka menyendiri untuk mengisi ulang batangan baterai mereka. Orang-orang mandiri tidak begitu khawatir terhadap pujian orang lain, dan mereka mampu lebih mudah mengambil dan melaksanakan tindakan tanpa memerlukan seseorang. (Ini warga barat tentunya hanya berlaku untuk kaum inovator otak keras—lihat penjelasan untuk keluatan 6—kerena mereka berakar secara lebih cenderung terhadap sekeliling mereka.)

Akris inovator asal Inggris, Tidde Swanson, menyajikan contoh yang bagus dalam hal ini: ia memiliki dengan sifatnya sekaligus peran yang lebih tua dan memlikik struk kreatif dengannya, tetapi ia memiliki sebuah hubungan lain dengan seseorang seorang yang lebih muda dan berkuasa dalam wawancara bahwa pandanganmu tentang kebahagiaan adalah tidak di ranjangnya sendiri selama empat bulan.

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

pun konservasi serta mengurangi konsumsi 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 tersebut 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 (lokustan 2: penggunaan subversi) atau orang lain dan kebutuhan-kebutuhan mereka (lokustan 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 kesadaran “berusaha” dalam suatu situasi atau gagasan—bahkan ketika kesaksian tak berjung datang atau mengalami kebusukan. Kualitas ini berbeda dari filosofi atau ketekunan berlebihan pada sesuatu (yang akhirnya termasuk kekerasan terhadap seseorang); filosofi menunjukkan kualitanya fleksibilitas, yang berarti orang yang terkena tidak akan berasih dari perisirnya kendati sedang berkonfrontasi. Kekuatan yang dimaksudkan 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

hati-hati, dan tidak malah kehilangan kesempatan dibandingkan karen eksistensi yang lebih malah memudahkan oleh seorang yang berada di luar.

### Lebih banyak stamina untuk menjadi lebih kompeten

Kekuatannya ini memudahkan dalam peningkatan pencapaian dan juga sangat membantu memahami pemikiran-pemikiran dan negosiasi yang penting. Orang dengan kekuatan ini lebih mudah memanaskan kapan harus bertahan dalam suatu posisi dan kapan harus memulihkan diri untuk berlari-lari. Ini kekuatan yang mengantarkan ke jenjang karir yang harus dapat diungkap oleh banyak orang eksistensi—dan ketika itu menawarkan sebuah jalan untuk memahami performa yang setinggi-tenggi: pakar psikologi penelitian, Anders Ericsson, menyimpulkan dari penelitian-penelitiannya bahwa latihan serupa selama 10.000 jam diperlukan dalam suatu bidang tertentu untuk mencapai performa seorang ahli (dikutip dalam Cain, 2009).

### Marie Curie sebagai sebuah contoh

Sebuah contoh sempurna untuk menggunakan kekuatan adalah peraih dua penghargaan Nobel, Marie Curie (1867-1934). Ia mengabdi di dunia sains sejak sangat muda—meskipun harus berhadapan dengan banyak hambatan. Ia tidak diterima di University of Warsaw, maka ia belajar di Paris. Ia memburui penelitian-penelitian awalnya dengan mengajar di sekolah khasus penyampuran, dan koperasi penelitiannya yang sukces dalam bidang radioaktivitas sering mengharuskan eksperimen nyata diadakan di bawah ratus kaki. Kegigihan, rasa takut sebuh gerakan yang penting untuk prestasi yang luar biasa.

## Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada bicara)

### Medium favorit kaum introver

Banyak orang rendam lebih suka berkomunikasi melalui tulisan—entah untuk diri sendiri (misalnya buku harian, buku nancang ringgung, proyek buku) atau dengan orang lain (misalnya SMS, email, surat, blog, media soial online). Sebaliknya mereka memerlukan pikiran mereka dan memungkinkannya dalam kata-kata sebelum berkomunikasi. Mewulis tampaknya menjadi medium yang baik untuk menyekspresikannya. Selain itu, kegiatan menulis dapat diatur mengikuti irama perihal bahasa tulisis memperbaiki komunikasi yang belum mereka rasa memungkinkan berdisebabkan tempuh orang yang diajak bicara. Artinya, ketika orang menulis, mereka dapat melakukan komunikasi dengan irama mereka sendiri.

Jaringan-jaringan digital (misalnya Twitter, Facebook, serta forum online dan ruang mengobrol online) perlu dibahas dalam seta bah ini sendiri. Banyak orang percaya orang yang menghargai kontak manusia itu karena komunikasi yang terjadi tidak dalam bentuk tulisan dan memungkinkan mereka menjaga jarak. Aneh akau memang makan 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. Katakata dapat dirombak dan ditambah lemah cakar dalam sebuah e-mail daripada ketika bicara di telepon. Sebuah singkatan pycopk tertulis di internet mengandung arti bahwa 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 merupakan alih lebhi berguna daripada sebuah laporan lisan

dalam ruang. Persepsi-persepsi dan ideasi-ideasi dalam sebuah kelempok juga dapat disesuaikan dengan kata-kata 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 jadi dan membuat catatan untuk mengingat semua itu.

Hanya ada satu syarat yang harus diperhatikan ketika kuisasi 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 mesra, dan ini mesra iklim secara intrinsik, bukan bersifat-sifat strategi-strategi tertentu. Bagi mesra, relaksasi seputar yang memberi orang lain rasa nyaman—adhiraga orang lain ini dapat memastikan apa yang penting dan apa yang diperlukan oleh diri mesra sendiri—mudah untuk diblokir. Keterampilan untuk berpikir seolah-olah berada dalam pikiran orang lain ini juga disebut empati. Sosok introver atau katon yang sangat sensitif lebih mungkin memiliki kekuatan ini daripada sosok extrover atau kiri. Perbedaan terkait keruksis ini ditunjukkan dalam catatan untuk kloakum-ii:

### Neuron-neuron cermin memungkinkan munculnya empati

Pada-pada neurobiologi telah menunjukkan bahwa yang memungkinkan empati adalah sesuatu dalam otak manusia yang disebut "neuron cermin". Tentu saja, baik introver maupun extrover merupakan re-

iron cemerit. Lalu, mengapa empati disebut sebuah kekuatan intiawi? Seperti dalam teksurian 7, ketulusan, presisi dan telak pada kultus khas bukan intiawi bedah dengan para elektivis, mereka tidak terlalu memerlukan dukungan atau pengalaman dari orang lain. Tidak begitu menjadi masalah pola bagi mereka apakah mereka dapat membandingkan diri dengan seseorang dalam hal status, atau apakah mereka senenarai atau sesukes orang lain. Sebaliknya, keberadaan anak perlu dimampuinya "wasit" dalam diri sendiri, yang dapat mereka manfaatkan sebagai sumber daya. Ketulusan dari orang lain ini—digabung dengan kecenderungan untuk membuat analisis dan pengagihan—memberi kaum intiawi sejumlah cakupan untuk memberikan perhatian kepada orang lain, dengan sifat-sifat dan kebutuhan mereka. Selanjutnya, mereka dapat menggunakan wawasan ini ketika berkomunikasi. Akhirnya akibatnya posisi yang mereka raihkan dan ketika mencari jalan mereka memperlakukan seseorang sebagai seseorang yang berharga.

### Membangun kepercayaan melalui empati

Empati diukur oleh sebuah indikator lain yang dicantumkan 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 kepercayaan dari orang lain. Jika mereka juga memiliki pengalaman dan substansi (teksurian 3) dan menyapukan pendekar yang baik (teksurian 4), mereka dapat menjadi teman dan kawan yang sangat berharga bagi orang lain—terutama bagi para elektivis, yang mempunyai sifat-sifat, disiplin, dan tidak dibebani oleh mereka. Lagi pula, siapa pun yang ketika bernegosiasi mampu menunjukkan sikap arifitif (teksurian 6) sekaligus empati tentunya akan membuat seseorang terpesona.

Orang yang memiliki empati juga mampu melihat alternatif krisis yang tersedia kemudian menyarankannya kepada massa secara diplomatik. Ini mampu mereka lakukan karena mereka tidak terikat pada kepentingan sendiri, melainkan mampu melihat ke senada dan sekaligus mempertimbangkan aspek-aspek etik. Mereka tidak bahkan duduak berpikir mengintari manusia. Orang-orang berempati hampir tidak pernah menimbulkan konflik karena mereka memberikan perhatian manusia kepada orang lain dan mencari solusi-solusi bersama manusia. Mereka juga tidak agresif—maka jelas bahwa bentuk bentuk sikap yang dapat ditimbulkan oleh perihal agresif.

Kemampuan untuk berempati dapat berkaitan erat dengan sikap atau rangsangan 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 mengenalai 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 alur bantu untuk menaksir kekuatan Anda seimbang tiga pertama kali berikut. Pertama-tujuh pertanyaan berikut dimaksudkan untuk mendengar narasi-narasi kritis dalam diri Anda dan berpikir-pikir seolah-olah Anda menyadari 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 sosor Andi dimana mempertahankan kualitas-kualitas sosok teladan Anda dari pertemuan 1 dan 2 ke dalam profil kekuatan Anda sendiri? Ini sebaiknya sosok teladan adalah seorang tokoh identifikasi. Ketika sedang berasa meremajaan tokoh ini, kita tahu pun sadar mencari kualitas-kualitas yang penting dan berharga bagi kita sendir. Seseorang yang menganggap penting status sosial tinggi dan kesukesan finansial akan cenderung lebih memilih Rockefeller daripada Mother Teresa (yang kebetulan sosok introversi sebagai teladan, sebagaimana sifat-sifat yang memikat seseorang akan memilih Einstein (seorang introversi ketimbang Lady Gaga (bukan introversi, memang sih, tetapi juga sepuh tahun...)). Artinya, keinginkan besar Anda sendiri ingin memiliki kualitas-kualitas sosok teladan itu, sanggup dengan tenteram.

### Tumbuhkan kekuatan-kekuatan Anda

Pertahankan kekuatan-kekuatan Anda dan bergabah dengan apa yang Anda temui. Langkah berikutnya adalah memberi perhatian secara salur 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 menggunakan teknik orang. Anda akan mendapatkan jauh lebih banyak jika berkonsentrasi pada berbagai kekuatan kelinjungan menghindarkan diri untuk membantah keberangan kekuatan Anda. Posisnya, jika Anda berfokus pada kekuatan, itu benar-benar memberikan apa yang menjalankan Anda seperti seorang dan pada yang Anda kuasai. Anda akan merasa lebih mudah membuat kesepakatan dan sekaligus merasa lebih aman dan dibandingkan jika hanya dihukum mengajari kekuatan orang lain dengan cara membantah kekuatan-kekuahan 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 memperbaiki kekuatan-kekuatan yang tidak Anda gunakan sebagai tiga kekuatan utama, bahkan pada akhirnya yang kita bicarakan di sini adalah peningkatan performansamu. Anda seharusnya 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 berikut:
Sumberkuasi:	Mengubah pembicaraan ke logikan yang lebih mendalam	Ketika saya mengalami kesulitan dengan suatu tugas atau terhadap sesuatu

### Menjaga peti harta karun Anda sendiri

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

realistis. Anda akan mendapatkan sesuatu yang menekankan diri pada: dengan sangat mengandalkan kekuatan-kekuatan "terpendam" Anda. Anda akan mengubah cara orang lain memperlakukan Anda, di samping juga membuat Anda dapat menggunakan kualitas 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 adalah isi kurang lebih kebutuhan dari isi buku sebelumnya, yang telah memanggalkan Anda sebagai “pemula harpa kurang” untuk komunikasi yang berhasil didapatkan oleh seorang pendidik. Sama seperti tidak ada cahaya yang tidak memiliki bayangan, tidak ada harpa kurang yang bisa dilupakan secara cuma-cuma. Tiap kebutuhan mempunyai sebuah sisi “berbalik” di baliknya. Jika otak seorang introver memiliki kebutuhan terintim, pasti ada bagian lain yang kurang berkembang. Sosialitas memiliki peningkatan-peningkataannya 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 substrata, dan analisis—Analisa bisa saja diperkembangkan dengan hal ini dan beberapa kekuatan lain di sisi-sisi sebelahnya. Kebalikan dari kemampuan melihat ke dalam diri sendiri adalah kemampuan mendapatkan motivasi dari orientasi ke luar, misalnya rasa pengaruh yang didapatkan dari kontak intensif dengan banyak orang—atau kemampuan untuk menunjukkan prestasi Anda sendiri di sisi yang tegar dan untuk menghadapi keruangan secara aktif.

### Menyadari titik-titik rentan Anda sendiri

Istilah-istilah seperti “kekeruhan” dan “hambatan” tidak pernah berasik bergairah. Setidaknya orang pendek harus mengenal “titik-titik rentan” mereka sendiri karena dari titik-titik tersebut dapat mengarungi kebutuhan-kebutuhan khasus yang mereka miliki. Sebagai contoh, rasa enggan yang berlebihan memerlukan peringatan yang cermat atau member daya energi pribadi. Rasa takut berhadapan dengan kondisi memerlukan peringatan analitis terhadap situasi-situasi yang menyangkut. Dengan kata lain, hambatan-hambatan yang diambil dalam bentuk kebutuhan merupakan tanda-tanda yang muncul untuk membangun komunitas pribadi.

Bocoran, seperti dalam bab terakhir, berikut ada empat unsur yang dilengkapi komentar-komentar pendek. Kali ini termasuk berbagai titik keruangan dan kebutuhan yang membuat orang-orang pendek rentan terhadap sesuatu.



## **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 menugikan

### **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**

**Menghindar dari orang lain**

**Hambatan 10: Menghindari konflik**

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

## **Hambatan 1: Rasa takut**

Rasa takut adalah rangsangan yang kuat dan berpusat di bagian otak yang memang berperan besar di bagian-bagian dalam, di sistem limbik, dan di amigdala, mempor rangsangan itu masuk ke alam 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 mencuci dalam taraf wajar, rasa takut justru dapat mencegah kita melakukan hal-hal anehoh, misalkan melompat dari papasan kereta ke kereta puluhan tidak bisa bergerak. Rasa takut juga melindungi kita dari risiko-risiko yang tidak dapat kita takuti seumur hidup, misalkan melompat dari suatu tempat tinggi dengan hanya sebuah karet gelang di pinggulnya bukalah sebagai perlindungan. Pada akhir kata, rasa takut adalah pertahanan hidup jika tampil dalam taraf wajar. Semua pesan yang disampaikan rasa takut sesuai dengan logika: 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.

## RASA TAKUT YANG WAJAR BERSIFAT MELINDUNGI. RASA 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 bersama 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 perbuatan 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 berasertasi ke dalam diripada orang-orang yang berasertasi ke luar. Dengan kata lain, rasa takut cenderung menimbulkan sekolah introver berorientasi terhadap diri dengan orang lain lebih banyak; diripada dalam kasus sekolah ekstrovert. Sekolah dapat mengeliminir rasa takut ini.

Pertama, dalam pembandingan dengan sekolah ekstrovert, posisi sekolah tidak begitu memerlukan komunikasi luar dan lebih mengandalkan tanggungjawab diri dalam hal sedikit informasi tentang isi dalam Bab 11. Ohh sebut itu, pertama komunikasi tidak dapat menjadi akhir yang cukup nyata untuk membangun introversi menjadi komunikasi. Ini berbeda bagi kaum ekstrovert; bujuring kepala orang lain sangat merencanakan media, dan ini berarti mereka dapat menggunakan rasa takut sebanyak lebih mudah.

Kedua, orang introvert tentu saja lebih rentan terhadap rasa takut dibandingkan orang ekstrovert. Pasalnya, para introvert sangat cekap berpikirlah; sebenarnya kewajiban, sekolah introver cenderung lebih sensitif

menggunakan teknik metoda karena mereka mempunyai tingkat aktivitas internal lebih tinggi daripada anak ekstrovert. Rasa takut yang dimiliki anak berorientasi lebih besar bagi metoda.

Ketiga, ketika mereka selesai belajar, terprogram untuk mengamankan keberlangsungan (lihat Bab 1), yang mengandung rasa takut anak mereka menghadapi 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 ke dalam kualitas yang dapat menghambat anak perluhan secara penuh dalam menghadapi orang lain rasa malu.

## 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 berguna berasal dari 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 mencakupi satu hal yang sama: semua strategi ini tidak memerlukan untuk menyiapkan bantuan rasa takut Anda, malah sebaliknya!



### Mengatasi rasa takut: strategi-strategi umum

Fase pertama: menghadapi rasa takut dengan sadar.

Anak kecil sering takut pada momen 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 monster-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.*

Lengkah 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:

Habukum utamanya adalah menghibah kekuasaan Anda. Setiap perintah, kekuasaan pada akhirnya akan memicu suatu gangguan pada setiap otak, khususnya pada orang yang percaya. Jika Anda berhasil menggarukkan jahur-jahur otak yang sudah rusak yang membuat Anda berasksi secara otomatis, situasi itu menemukan dan hidupnya bisa tidak mampu. Maka dari itu, Anda harus menantulkan setiap sindikan dengan serius. Saya Gladim mengajarkan upay-upaya yang belum lebih praktis dalam bukunya, *Lieskipin*. Ia berikan buku super panjang yang mengatakan dengan keras bahwa ia takut akan mengalami rasa takut itu.

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

### Memberi limitasen-lintasan baru dalam pikiran

Jika diai tidak punya pemandangan, fokus keduanya adalah strategi terbaik: seretbal koreksi, terus pikiran seder, mampu menyumbangkan kebutuhan kepada pasut tasi takut dalam otak (terigalih). Jika Anda dapat mencipta diri sendiri empat halan apa yang Anda takuti sebenarnya penting, Anda membantu otak Anda membuka jalur lintasan baru. Begitu lintasan-lintasan ini terbentuk, pasut rasa takut tidak lagi terlalu akif di bagian otak yang bersangkutan. Dalam kasus berikutnya, misalkan, ini dapat berarti bahwa Anda akan hanya mengelamai rasa tidak nyaman yang ringan, bukan rasa kejauhan yang berlebihan.

### Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian kepada detail

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

Banyak kaum intelektu cenderung melihat tiap butir informasi sebagai keseluruhan. Itu sebab dengan kemampuan analisis mereka yang terbatas kuat, 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 zon laju mata yang kita gunakan ketika merasakan bisa tergeser dalam detail dan gagal merubahnya sebuah gerakan keberuntungan. Gerakan tertentu apa pun yang sesuai alihnya penting malah hilang.

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

nya. 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 dibuatkan oleh seorang peserta. Ketika dikombinasikan dengan perfolositanmu, 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 berlebih pada detail juga dapat menjadi perangkap kondisi sedang merenggutkan cekcok ringan sebagai alat untuk berkomunikasi. Rabb & 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 impensi beragam. Ini dapat terjadi ketika ada terlalu banyak impensi yang diwujudkan kepada Anda secara bersamaan. Namun, itu juga bisa karena lingkungan sekitar Anda sebusa biang—banyak orang pendiam peka terhadap kebinginan dan jika tingkat kebinginannya sangat tinggi mereka akan kehilangan konsentrasi (ingkar biang 3) dan kehilangan relaksasi mereka (tingkar 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-ngerutik) jadi atau tidak. hal-hal ini merengguk jemu. Rangrang dan berlebihan dalam berbicara pun akan menyebabkan orang pendiam lemah, dan itu dapat menjadi penghalang ketika sedang berhadapan dengan orang lain. Dengan demikian, sosialisasi dapat menciptakan sifat yang membosankan. Ini sebabnya banyak sekali masyarakat mengelola jadwal sosialisasi serta memilih acara yang akan mereka hadiri secara cermat sekali.

Jika mengalami rangrang dan berlebihan, orang pendiam berisiko menjadi pasif (bambutan 4), ingin menghindari 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 dilahir dalam sebuah peristiwa sosial, perdebatan agresif yang bising, atau para teman yang resah dalam acara seminar dapat mementahkan sebagian besar perisipan dan juga memengaruhi dampak sosial yang bisa ditimbulkan karena individu yang bersangkutan terlalu kewalahan.

## Mencari sumber energi—menentukan masa istirahat

### Masa istirahat untuk mengisi baterai

Andi adalah tipe bahwa orang-orang pendiam tidak mengisi baterai dengan cara sama seperti rekan-rekan mereka yang ekstravert. Meskipun memerlukan ketenteraan, seiring meningkatnya 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 pertemuan dengan sifat-sifat dalam diri yang sangat emosional seperti ketika menghadapi konflik dan kondisi berinteraksi dengan kelengkuk-kelengkuk 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 overreactif dan gakab.

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 tanpa peluang untuk mempersiapkan diri menghadapi fase "tampu abay" jika energi yang tersimpan terlalu banyak. Mereka juga akan jadi mudah berpacu—apalagi berdiskusi—dan menghindari dugaan ke arah-acara sosial, karena itu sering terlalu melelahkan untuk dilihat 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 bertemu, membicarakan, atau sedang mencari buas. Dalam konteks profesional, orang-orang yang perlu menimbang diri didepan sebagai seseorang yang tidak dapat didekati, tidak mau menaksa diri bergabung, atau bahkan memiliki masalah teknikal. Jelas, ini juga dapat berpengaruh terhadap kinerji...

### Cara-cara untuk memulihkan energi

Jika orang penulis tetap menginginkan kebutuhan menyendiri mereka, mereka akan kebutuhan tenang. Dalam kasus pulang rumah, mereka akan menghabiskan harian atau kelebihan waktu dan fisik yang amat sangat耗費耗時耗力 energi berlebihan seharusnya mereka memiliki luang yang cukup sekal. Benar itu terjadi! Anda akan bisa menghindari masalah-masalah ini jika Anda menggunakan hal-hal Anda memerlukan untuk istirahat. Anda akan mempersiapkan strategi-strategi yang 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 minning-minning petriebuh secara khasus.



## 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 melaksanakan 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 batin positif yang memungkinkan orang berkenanannya dan melakukannya sesuai dengan sengaja. Namun, sikap pasif menunjukkan sebuah unsur peryangkalan. Orang pasif tidak berusaha mengambil inisiatif dan memerlukan tawaran. Meski ia punya berpasokan 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 volume bicara menjadi rendah dan lamanya tanpa penekanan. Suara yang lembut dan pelan menimbulkan kesan berwibawa dan berstatus tinggi, malah istimewa bagi beteraga. Namun, bicara yang terlalu depresif, terlalu lembut, lemah, dan lamanya tanpa penekanan tidak akan memberikan pengaruh yang cukup ketika kita mencoba berkomunikasi. Bicara yang terlalu nafah mengandung "Saya sekelu bersabu." Dan, bagaimana tanggapan banyak orang lain (terutama para dosen) 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 menanggapi ketika diserang

Orang yang lebih suka diam ketika diserang juga termasuk orang yang pasif—mereka berharap tidak berbuat apa pun akan memperbaiki situasi. Akan tetapi, perbuatan macam ini justru sebaliknya. Sebaliknya, seperti pun yang membuktikan orang lain menjalih keberadaan pribadi mereka sama saja dengan mengandung orang lain untuk melakukannya.

Karena, sikap pasif sebenarnya masuk akal. Oleh sebab itu, keputusasaan mereka wajar bagi orang-orang pendidik sikap itu memberi kesadaran, menghindari tafsiran berlebihan (Chittenden 1) dan karena itu dapat menjadi sumber laju berasar energi bagi para introversi. Pada kasus poling buruk, misalnya menghantui orang seperti ini dapat mengantarkan ke kehidupan yang hampa tanpa prioritas. Sementara orang-orang lain beraksi, orang-orang pasif cenderung menjadi sasaran ahli atau bahan keputusan atau promosi dipilihkan, meski mereka diabaikan. Sementara orang lain memerlukan tanggapan, orang pasif hanya bergerak ketika disaruh—atau mereka hanya menunggu. Ini sama tidak menguntungkannya bukannya kotor muang untuk hubungan pribadi, di samping juga tidak memberikan kepuasan pribadi. Orang-orang yang membuktikan orang lain mengelirah hadap mereka akan kehilangan perasaan bahwa mereka mampu merencanakan dan mengendalikan hidup mereka sendiri. Betapa malas hingga yang harus diberi! Aduh akan meremehkan strategi-strategi untuk mengatasi sikap pasif dalam Bob & Cina membalas catu merenggan lemah.

### Sosok introversi memerlukan waktu untuk merenung

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

mereka menghindari sesuatu (paling lekas ketika “1. pengalaman substan-

si”), mereka dengan mudahnya digandeng sebagai orang pasif, bahkan meskipun sebaliknya tidak. Padahal, para introversi 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 tetapi tidak karena salah lagi memahami jawaban dari lawan bicaranya. Sebagai akibatnya, mereka akan sampai ke kesimpulan, salah satu atau tidak: orang-orang yang introversi pasti pasif. Ini tidak benar. Komunikasinya, para introversi berpikir, mempertimbangkan, dan mempertimbangkan sebelum 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?”

Dan, pastikan Anda memepati apa yang Anda sampaikan ke lawan bicara. Kali ini kalau nali membuat Anda waktu untuk berpikir, sebaik itu juga membuat Anda harus memenuhi janji buat jawaban Anda, sampaikan isi pikiran Anda—dan tergakkan pengaruhnya atau mungkin dan kemanusiaan analisis Anda!

### Hambatan 5: Melerikan diri

Tidak seperti sikap pasif, melerikan diri adalah sebuah akhir yang aktif—tetapi sepanjinya ini mengantar ke arah yang keliru. Lari berarti menghindar atau mundur. Sebuah sinisi bisa menjadi terlalu monoton-mekanik—seperti dalam kosa-kata pasif (hambatan 4) akhir mengandung 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 evakuasi—pada keadaanangan untuk menunda. Sesekarang bisa berusaha mengurangi kecerdasan seseorang tanpa berbicara di depan mereka dengan merusakan rasa persahabatannya. Misalkan, Anda bisa jadi menunda membuat janji dengan atasan Anda untuk membicarakan kresakan nali dengan dulu dengan pekerjaan yang harus diselesaikan.

Terkadang, lari adalah salah satu pilihan untuk mempertahankan energi yang masih ada. Namun, itu juga dapat mencegah orang yang bersangkutan bertindak secara aktif dan memah tujuan-tujuannya. Ini karena nali tidak akan berusaha adalah kekuatan yang berada di balik belakang, memblokir kesuksesan yang bermakna. Harga yang harus dibayar dalam hal ini juga sangat mempersiapkan pidato di momen resahnya sangsi membuat nali, khususnya bagi orang rendah yang mengharap waktu untuk berpikir. Dan, ketika orang pendukung tentu 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 cerebral, manuanya memahami hal-hal besar karena kelelahan-kelengahan mereka, seperti pengaruhnya substantia, kognisi, dan ketetapan pikiran berpikir analitis.

### Sisi buruk berpikir

Terlalu mengandalkan otak sebagai hambatan mengantarkan aspek berpikir yang bisa jadi negatif kebutuhan itu menjadi masalah kerana pikiran memangsi atau kecemasan atau menghalangi cinta. Banyak orang pendiam membenci wawasan mereka dengan cara ini dengan memberi perhatian terhadap sifat kepala dan emosional dan terlalu banyak pada sifat emosional mereka. Terlalu mengandalkan otak juga bisa mengakibatkan ketika bertemu dengan orang lain yang selalu mengandalkan pikiran mengaburkan diri emosional sesama mereka, tidak bersahabat masuk ke dalam diri emosional mereka sendiri, dan menganggap diri pada tahap ketika sedang bertukar pikiran.

### Jangan meremehkan faktor hubungan

Kommunikasi juga merupakan konsekuensi negatif. Bahkan di tempat kerja, aspek emosional ketika sedang bertukar pikiran juga tetap sangat penting. Perbedaan dalam hasilnya sebagai hasil dari komunikasi yang terbongkar, entah itu dalam negosiasi atau dalam rapat, ketika mengetahui sifat siapa siang atau berfringg-giring dalam berkomunikasi kecil dengan rekan kerja. Ada banyak pokok bahasan komunikasi yang memerlukan bantuan petunjuk teknis dalam komunikasi berhasil sebesar 20 persen dan 80 persen yang bunyinya atas perbaikan simpul-simpul cinta dan cara tipe peserta sedang berbincang-bincang.

Pertimbangkan. Anda memerlukan bahwa untuk menggunakan otak adalah salah satu kandungan diri budi Anda! Anda akan memerlukan diri

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 bersosialisasi ke luar, orang-orang pendidik bisa kelelahan, cemas bingung atau tidak langsung, bahkan ada “sesuatu yang salah” pada diri mereka. Bagaimana 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 ini, sekarang, mereka berisiko mengalami dorongan, sebagaimana ditunjukkan oleh Laarie Helgeson (2008) dalam bukunya pertama, mereka condong menginginkan diri secara sosial—dengan kata lain, dari orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat membuat mereka menghindari kontak sampai ke tingkat yang sangat parah (Barthasan 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 MENGAJALI PENGASINGAN SOSIAL, ATAU PENGASINGAN DARI DIRI SENDIRI.

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

## Hambatan 8: Fiksasi

### Ketika kegigihan membuat kaku

Fiksasi adalah bentuk kaku dari kegigihan dan itu dapat menghambat kreativitas. Rasa takut orang pendiam yang berhadapan dengan kreativitas ini mungkin tidak nyaman jika mereka hanya merenggalkan kebiasaan mereka—misalnya, jika mereka hanya bekerja pada waktu-waktu yang tidak banyak atau berhadapan dengan kondisi-kondisi yang tidak bisa dikenali perjalanan hidup. Fiksasi dapat muncul dalam bentuk sikap nampak perenggahan ketika orang pendiam mengambil sikap kaku dan lebih tenang kepada detail secara berlebihan, silih-silih gantikan kesenangan.

## Fleksibilitas diperlukan dalam negosiasi

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

## Fleksibel adalah strategi menghemat energi

Sebagaimana harapan-harapan lain dalam Bah ini, fleksibel adalah strategi menghemat energi. Sesuatu yang nyaris selalu berhadapan dengan cara yang sama biasanya memiliki semacam autogolir internal yang akan menghalaukan alternatif-alternatif lain yang ada. Pada perihal dan inilah mengambil alih pemborosan keputusan secara tidak sengaja.

## Kemungkinan ritual dalam kehidupan sehari-hari

Namun, tidak semua ritual negatif. Ritual juga dapat bermandikan dalam kerentakku: memberi kita bentuk secara tepat dan menyikirkannya dalam situasi-situasi tertentu, misalnya keraguan. Sebagai contoh sehari-hari, Anda memperkenalkan diri orang atau komunitas perlu berdiskusi dengan Anda dalam konteks profesional. Anda akan memastikan ini lebih mudah dan memungkinkan dengan lebih percaya diri sendiri yang Anda tuju.

1. situasi yang Anda perkenalkan terlebih dahulu (pihak yang tidak terlalu penting ke pihak yang lebih penting), dan
2. informasi memukau apa yang dapat Anda sahkan selain rasa dan gelar agar percakapan bisa lebih mengalir—barangkali mereka merasakan hal yang sama (misalkan menonton di bioskop, menonton tivi), pekerjaan yang sama (misalkan mengajar atau manajemen pendidikan ihmis), atau sebuah informasi buku yang positif tentang

seolah seorang yang diperkenalkan (misalnya perusahaan yang baru diterima atau jebutan bananya).

### 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 menyuguhkan basis yang stabil sehingga Anda dapat berkonsentrasi pada hal-hal lain. Akan berbeda jika "autopilot" menghindarkan keberadaan Anda dalam berinteraksi dengan orang lain, sesuatu yang penting dalam situasi-situasi informal.

Orang-orang yang selaku bengak dengan cara sama (misalnya terdiam atau terus membahas detail) ketika merespons respon negatif tetapi (misalnya saat mendapat buktikan ketika sedang berargumen) mengulangi 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 mencari mereka mereka menghindari nanti manusia mereka sendiri sekaligus menghapus koperasiannya untuk mengelola sebuah situasi secara produktif dari dengan pertimbangan ke semua faktor yang penting.

### Hambatan 9: Menghindari kontak

#### Alasan-alasan untuk menghindari kontak

Orang-orang pendidik biasanya lebih suka mempertahani sedikit resensi alih ketimbang berpikir tentang suasana sehat dan kerukunan. Ini akan masuklah. Namun, sebaliknya mereka dalam skala introver-ekstrovert, sebaliknya besar pola kecenderungan seorang introver untuk menghindari orang banyak karena manusia mereka itu terlalu melelahkan atau

menyampaikan. Dalam situasi bisa terjadi masalah. Orang-orang yang menghindari kontak sama saja dengan merawat diri sendiri dari dunia luar dan menghindari orang lain. Mereka akan merasa puas jika dapat membatalkan kegiatan-kegiatan rumah mereka sendirian (bahaya tanah abang, ilusi—lihat halaman 8). Ada berbagai-macam alasan untuk itu: orang yang dilindungi merasa rasa nyaman, seseorang yang sedang dilarang melalui kontak itu merasa bebas, atau sebab pendekar itu seolah sedih dengan kontak sosial.

### Menghindari isolasi

Pendekaran ini mengandung arti sebab pendekar bersifat suatu ke dalam sebuah status ekstrem: nilai isolasi sosial. Mereka tentingkir dengan sendirinya, dengan segerah pukulan dan caci mereka. Akibatnya: rangsangan-rangsangan 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 menyelesaikan tugas bersama kelompok atau memperbaiki sebuah prasya di tempat kerja. Orang lain dengan cepat menganggap upaya menghindari kontak itu agak aneh.

Ciri-ciri akut menghindari kontak yang tidak adilah suatu intruksu yang mencari perlindungan di berbagai-saatnya berbagai situasi. Dia lebih memilih memperbaiki pendekar atau memilih model ketika api daripada menghadapi dengan ketanya. Aktivitas yang intruksu memantulkan perilaku seperti dalam sebuah acara resto ia memisahkan diri ke sebuah ruang dengan penutup sebagai sebuah alibi untuk lari dari berinteraksi dengan banyak orang dan khasiatnya diri sialan untuk menghindari oleh reman-reman atau anak buahnya.

## Lari dan menghindari konflik.

Perbedaan ini terletak di antara Hambatan 9) dengan menghindari konflik adalah inparasnya. Orang yang terlibat dari akan menghindari dan hal-hal yang sebenarnya diketahui atau dimengerti tentu dengan menunda-nunda dan malah mengerjakan hal lain. Namun, orang yang menghindari konflik benar-benar tidak terlibat dengan orang-orang yang memanginya berposisi menyulitkan. Ini dapat membahayakan aktivitas-aktivitas yang sangat tidak menyenangkan untuk hubungan-hubungan antarpribadi, khususnya ketika digabungkan dengan hambatan berikutnya, takut mengalami konflik.

Sosok introver yang tetap secara sosial (ditemukan pada hambatan 7) 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 penyandera yang perlu dengarkan kebutuhan dan sentimen setiap orang lain.

## Hambatan 10: Menghindari konflik.

### Apakah kaum introver lebih cinta damai?

Ada satu detail menarik yang berasal dari survei yang dilakukan dalam literatur tentang orang-orang pendiam: bahwa ketika mereka masih muda, sosok introver terkena lebih jauh tertib dan tunduk daripada sosok ekstrim. Apakah mereka lebih cinta damai? Atau lebih mampu menjalin komunikasi? Memang saja, pengetahuannya adalah hal lain.

### Mengapa sosok introver menghindari konflik

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

bela satu sama lain. Konflik terjadi di manapun, tetapi kebiasaannya 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, kebiasaan orang merasa konflik hanya lebih dibencarkan jika hasil akhirnya dimulai dengan energi yang diminimalkan. Di sini, pribadi ekstrovert dan introvert tetaplah mempunyai cara yang berbeda dalam melihatkan evaluasi kelanjutan work intraver lebih cepat berpendapat bahwa konflik itu terlalu merepotkan. Selain itu, mereka juga khawatir konflik akan diakibatkan oleh rasa takut (hasilnya 1) mempunyai peran dalam penyelesaian konflik. Akhirnya, bagi work ekstrovert yang berwawasan ke luar, harga diriak investasi energi dalam situasi yang sama tidak begitu tinggi sehingga mereka lebih suka mengeluspuskan segala bentuk ketidakpuasan yang mereka rasakan.

Masing-masing sikap memilki karakteristik tersendiri: ketika bekerja keras untuk menghadapi konflik, work ekstrovert dapat tampil melebih-lebih diri dalam posisi karir-karir syahduan work intraver akan menghindar dan jadi sulit tidak karena tema menekankan 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 mungkin akhirnya perlu dilakukan koperasi.

## Apa hambatan-hambatan pribadi Anda?

### Mengukur hambatan-hambatan Anda sendiri

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

hambatan Anda. Perlu, Anda perlu mengenali hambatan-hambatan yang 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 muncul dalam hambatan ini—dan bagaimana Anda dapat memerlukan kebutuhan ini. Pada akhirnya tentu saja berapa waktu tenang untuk mendidami pertanyaan-pertanyaan ini. Saya kembali memberi Anda sebuah contoh seperti Anda dapat melihat akan seperti apa diatas Anda.



### Apa kebutuhan-kebutuhan Anda?

Hambatan saya	Saya terpaksa menyederhananya 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 penuh. Akibat sistem yang membuat saya bersusah-susah menghindari acara-acara seperti itu.	Saya lebih suka berbicara dengan satu orang di tempat yang tenang. Di masa mendatang saya dapat merencanakan siapa yang lebih saya ajak bicara—and barangkali ajak bertemu. Dan saya juga dapat mencari "sudut-sudut yang tenang".

## Hambatan-hambatan sebagai tonggak pemandu kebutuhan-kebutuhan

Lainnya di halaman sebelumnya telah membacakan bahwa sifat pencing diri Anda dan Anda jadi tidak lebih banyak menyangkutkan kebutuhan-kebutuhan Anda dalam kawannya konsumsi. 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 mempermudah Anda ke arah yang akan membacakan Anda mencari sifat-sifat bersejalan dengan orang lain. Banyak sifat-sifat tersebut merupakan bahan kekuatan dan hambatan mereka saling berhubungan. Sebagai contoh, konsolidiran di sisi yang kuat dapat memiliki sisi lemah dalam bentuk ketakutan atau menghindari kontak sebagai hambatan. Sikap hari-hari dan rasa ralat adalah dua sisi dari satu koin. Begitu pula dengan ketertutupan dan sikap pasti, konservatif dan terbatas menyenggakkan dasar. Perhatikan catatan-catatan Anda untuk hubunganmu sekarang bagaimana Anda melihat hubungan-hubungan antara dua kekuatan/kandungan ini?



### Pertanyaan lain bagi Anda

Mana 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-hal apa adalah memberitahu cara Anda bersejalan 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 lemah yang mereka miliki, kaum introver juga memiliki hambatan-hambatan khas. Semua itu penting untuk diketahui agar tidak melemahkan atau mengacau hidup Anda sebaliknya.
- Padahal saat yang sama, hambatan-hambatan orang extrovert adalah ronggak penantu yang baik untuk menunjukkan kebutuhan mereka.
- Hambatan-hambatan di sini adalah: rasa takut, perhatian berlebihan terhadap detail, rasa cemas berlebihan, sikap pasif, melerakan diri, terlalu mengandalkan otak, membobongi 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 jadul yang cukup besar. Ia dihargai karena kreativitinya dan, berkat kearifannya, ia dianggap tidak tergantikan di departemennya.

Christine menggerakkan segala yang ia miliki ke dalam pekerjaannya. Sisi berdaya, ketika ia gelang ketja, barisan kucing peliharaannyalah yang menunggu kedatangannya. Kadang-kadang, ia berterus dengan beberapa orang tertentu perempuan untuk bersama-sama minum kopi.

Terakhir oleh Christine bahwa mempunyai pasangan mungkin menyenangkan, tetapi, sebagai seorang profesional, ia cenderung mencari sesuatu aktiviti. Sedangkan ketika sepanjang hari, ia ingin bersantai, dan ia jauh termotivasi untuk keluar atau bergabung dalam aktiviti sosial. Sesekali ia berlari-jogging ke sana-sana perjodohan online, tetapi ia tidak

berhimpun banyak—lagi pula, di internet banyak orang yang tidak dapat dipercaya. Seluruhnya merelayang dari halaman ke halaman membangun diri mereka di media laki-laki yang ingin sejajar posisi pasangannya. Misalnya seperti misalkan ke serangan posisi konservatif. Kondisi demikian, belum tentu ini ia makin terpikir tentang betapa sukaranya menjalani hidup berpasangan seseorang yang memiliki minat sama dengannya—sesorang yang menginginkan pertama.

## Lingkaran sosial bagian dalam

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

Bahkan scandanya kita membutui diri pada teman buka iri—komunikasi—kehidupan pribadi adalah bidang yang biasa sekali untuk didekati. Ada banyak buku bagai tentang hidup sebagai perempuan lapang, sebagai pasangan, dan tentang hidup berkeluarga. Buku ini akan berbasar dengan beda-beda materiak 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 polihedron 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 bahan—menghadapi tantangan yang berbeda. Kedua cara hidup itu mengandung kesuntungan dan kesusutanmu sendiri-sendiri; dan ini bisa tidak bisa juga harus dihadapi

oleh orang-orang perdiman. Hidup bersama pasangan lebih mudah dibandingkan bersama hal—dan lebih sulit dibandingkan hal-hal lain. Terutama hidup dengan seseorang yang memanggil Anda penting, yang memahami Anda, dan yang mendukung Anda melakukan 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 kehilangan sebagian besar wakTU untuk diri sendiri. Pada akhirnya halaman ini selanjutnya, kita akan bicara tentang kedua gaya hidup itu—tetapi, ketika akan mulai dengan membaca tulip yang ada di tengah-tengah kebutuhannya, mencari seorang pasangan, tulip yang bagi Christine sejauh begini menakutkan.

## Menemukan seorang pasangan

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

Mencari pasangan, bagi banyak wanita instruktur, 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 bersedia mengenal mereka secara lebih baik. Ini memerlukan energi, dan itu juga berarti Anda harus bersedia merelaksasi pasangan itu. Bagaimanapun, jika Anda telah memulakan tahara hidup Anda akan lebih baik jika hidup bersama pasangan, ada hadanya Anda mengambil langkah ini agar bisa sampai ke kehadiran yang Anda inginkan. Jika Anda dalam situasi ini, saya akan mengajak Anda untuk melakukan sesuatu yang, apa pun hasilnya, tidak akan membuat Anda ngeri mempertimbangkan dengan cermat opsi-opsi yang tersedia, dan setelah itu memulai pencarian—mencari pulih Anda sendiri!

## Pasangan intровер atau ekstровер?

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

Anda mungkin menanggapi dengan mengatakan bahwa karakter seseorang lebih penting daripada posisi mereka pada kontinuum. 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, seorang ekstровер sering ditengarai mencari oleh para introversi. Seperti dicermati oleh Carl Gustav Jung, kita cenderung tertarik pada orang yang berbeda kehadirannya dari kita—dan itu berlaku bagi seorang introversi maupun ekstroversi. Pada pasangan bahwa kita memiliki pasangan yang berbeda dari kita sendiri, bahwa kita “melengkapi” pasangan kita dan mereka membuat kita suka. Seorang sangat maskulin dan seorang sangat feminin, tipe impulsif dan tipe perakir, si cantik dan si cerdas, tipe hebatnya 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.

### Ektroversi dan introversi saling melengkapi

Madah intik melihat riwayat seorang ekstroversi mungkin menarik bagi seorang introversi. Ektroversi dengan mudahnya dapat mengajak hal-hal yang otomatis sulit bagi seorang pendidik, misalnya memperkenalkan sambutan dalam sebuah acara keluarga, mengambil inisiatif dalam perencanaan acara-acara sosial, serta ketika harus bertemu dengan atau mengajukan protes kepada manager taksi. Para ahli diagnostik yang

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

## Orang-orang yang serupa juga bisa bersatu

Sekarang pertanyaan telah berhasil. 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 wakti dapat pulu membuat seseorang lebih merasa dan lebih mudah didekati. Anda akan merasa lebih nyaman dengan orang yang “satu roh” dengan Anda.

Jadi, jelas sudah bahwa seseorang inovator yang perduli dan serius juga bisa mencari bagi seorang pasangan. Sisi positif dalam hal ini adalah bahwa, jika Anda seorang sedang mencari pasangan, Anda dapat memulikannya dengan teman bagaimana Anda berhasil terhadap seorang ekstravert 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 seseorang? Namun, sebelum itu, kita harus berhadapan dengan faktor berikut circa bersama, yang disebutkan oleh seorang sebelah kawan saya Ardi—seseorang yang berkaitan dengan emosi dan intuisi. Anda dapat merencanakan, mengandalkan, dan mempertahankan yang Anda inginkan—itu bagian dari proses—tetapi, pada akhirnya, pasangan yang Anda pilih mangkin sepenuhnya berbeda dari yang ada dalam benak Anda. Dan, lagi pula, bukankah itu sesuatu yang baik?

## Mencari pasangan: memanfaatkan keleluatan-kekuatan Anda!

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

### Kasus Christine

Christine menulis strategi tradisional. Karena keterbatasan waktunya pada hari online, ia mencari sebuah ikatan di sebuah situs kuber tingkat yang terpercaya. Dengan terlebih dahulu mencermati kualitas-kualitas seseorang yang paling penting dari seorang pasangan beginya, ia juga mengantarkan sebuah buku jodoh. Ia juga mulai menghadirkan sebuah lokakarya dengan tujuan mengajak seorang yang sudah lama sekali menjadi minatnya ia ingin moralis novel kriminal. Sejauh hasil bananya mungkin akan mempertemukannya dengan seorang....

### Hidup bersama pasangan

#### Hubungan sebagai tantangan

Keharusan orang ingin menjalin 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 alasan berbagai tentang cara mengelola hubungan. Kendati demikian, kabu-kita bertemu tentang orang inovator dan ekstrovert dengan cara ker-

mencari dan keluarkan-keluarkan mereka yang berbeda, meski hasil karya kita realai dengan mencari dan kembangkan yang menarungkinkan. Bagaimana agar hubungan antara suami istriover dan ekstrover dapat berjalan? Dan sebaliknya, apa yang mungkin harus saling ditawarkan 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, sepasang kelakar hidup dalam dunia yang berbeda. Begitu fase pertama yang romantis telah berlalu, segera muncul jalinan berbasiskan kedua sisi itu. Tipe orang memiliki nilai, peran, karir, dan ciri-ciri kepribadian yang berbeda—pada 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 suatu cobaan hidupnya, oleh sebab itu menjadikan kehidupan dua orang yang berpasangan itu lebih mudah. Anggota pasangan yang ekstrover, misalkan, akan merasa lebih mudah merencanakan, memilih, dan mempertimbangkan kehidupan sosial pasangan tersebut.

Sebagaimana contohnya, seorang perempuan ekstrover mungkin membuat (atau mendukung) pasangan laki-laki yang kurang ke pesona, dan, begitu pasangan itu ada di pesona, mungkin ia mengasahkan agar pasangannya tidak diburukkan sendirian, dan menyertakan dirinya ke dalam kegiatan-kegiatannya. Sebaliknya, sebagaimana orang-orang pasangan yang pendiam, ia mungkin memisahkan diri mereka dengan pertemuan, memverifikasi keterlibatannya sendiri, dan memisahkan pengalaman atau subjek dan konsep-konsep, seperti sebuah buku katalog di lair yang bergerak.

### Perbedaan bisa sangat melelahkan

Pada pihak lain, perbedaan yang ada di antara introvert dan ekstrovert bisa menghasilkan energi. Perbedaan-perbedaan dalam komunikasi, kebutuhan, dan gagasan sering kali dapat meminimalisir pertengkaran dan mengurangi ke stres yang tidak wajar-wajar dalam skenario real. Pihak perempuan—sebagai aragogra yang ekstrovert—biasanya mengelihkan semua waktu dan energi terhadap upaya mempertahankan komisi sosial. Di pihak-pihak, ia harus selalu mendampingi pasangannya, walaupun sebagai anak sang ekstrovert, dia tentunya lebih senang jika dapat menghabiskan dengan banyak orang yang berbeda tanpa harus membuktikan dan bersaksi-reklamekan suaminya dalam pertemuan. Di pihak laki-laki, ia merevolusikan bahwa hidup dengan teman yang ekstrovert mengalihkananya sulit untuk merenungkan diri, sementara dia sesekali tidak melakukan aktivitas

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

## Kebutuhan-kebutuhan yang berorientasi

Ketika suami introver dan ekstrovert hidup bersama, karenanya mereka tidak suka perbedaan yang tak bisa didukung atau mengancam kebutuhannya mereka sebagai pasangan. Pasangan yang introver mungkin mencari dihargai-hargangi, diajukan, dipahami secara teliti, atau mengalami tekanan. Pasangan ekstrovert mungkin mencari pasangan mereka yang introver lemah, tidak peduli, sebaliknya pasif, atau sebaliknya pasif, yang pada gilirannya mungkin membulokan dengan negatif pada perasaan dan banting diri pasangan yang introver. Selain itu, anggara ekstrovert mungkin menginginkan sangpasangannya lebih banyak dan kelebihan sosial yang lebih dari dibandingkan pasangan mereka. Mereka mungkin juga merasa terbalik secara etos karena metode tidak menarik hasil sebagian sebagian yang mereka hadirkan.

Pasangan-pasangan introver, sebaliknya, metode lebih nyaman dalam sebuah hubungan ketika mereka tidak harus tampil meronja, menunjukkan hasil sebagian atau tidak.

Dalam hal kontonteks, anggara pasangan introver dan ekstrovert sering mempunyai pendapat berbeda soal keceptian dan relasi yang tepat antara bentuk pribadi mereka masing-masing juga akan memiliki perbedaan sikap terhadap konflik dan konflik. Yang mungkin terkuras terlalu banyak, terlalu keras, terlalu lembut, atau sebaliknya cepat bagi seorang suami yang introver mungkin terkuras seperti cara interaksi yang normal bagi sang istri yang ekstrovert. Sebaliknya yang mungkin bermaislah dengan sikap pasangan pendektrinya yang lebih suka metode dii ketika metode berasalih pendektrati. Bukan metode solusi yang ada. Bisa jadi manusia berbagai macam terdapat kesamaan, kenyataan suatu ekstrovert cenderung lebih bersifat berfungsi individual pribadi daripada suatu 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. Harvieg Hansen (2008) sebagai kunci kominan sukses: sikap hormat. Dalam kehidupan bersama, sikap hormat, lebih dari yang lain, memberikan pengakuan akan diri baik kebutuhan mereka 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. Tercantung pada bagaimana Anda memahami dan mengorganisir perbedaan-perbedaan Anda.

Bersama-sama, Anda dan pasangan menciptakan sebuah tim. Tiap tim mendukung dan melatih diri anggota-anggotanya yang memiliki kualitas

dan keterperpanah berbeda. Oleh sebab itu, Anda harus mencermati keunggulan dari sifat-sifat kelembutan yang berbeda dalam suatu hubungan.

Sebagai contoh, seorang manusia ekstrover yang ekstrover:

- Memiliki energi dan gagasan-gagasan baru yang berlimbah untuk diwariskan kepada Anda dan hubungan Anda
- Memiliki keterperpanah memahami kegiatan dan rencana nasci—yang membebani Anda—yang bisa sangat membebaskan
- Memiliki kelembutan-kelembutan terhadap konsekuensi yang dapat Anda mengalami ketika menghadapi kesulitan 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:

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

- Ketika berbicara, usahakan cukup keras dan jelas. Jika Anda berbicara terlalu lirih 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-perasan 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 kepribadian itu sama-sama mengandung kekuatan maupun kelemahan.
- Hargai berbagai hal yang mampu dikerjakan secara lebih baik dan mudah oleh pasangan Anda. Berterimakasihlah 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-sensorik seseorang sendiri, seseorang tersebut akan dengan cara apa saja suami atau yang ekstroversi memperbaikkan seseorang yang berbeda kepada seseorang yang pengaruhnya berlaku. 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: suami atau seseorang membutuhkan waktu bersosialisasi dengan seorang-seorang di luar rumah, selera mengerjakan projek, dan waktu untuk berkreativitas serta bersiklus-jalur kebingkus-jurus yang lebih banyak dibandingkan seseorang. Oh, dan ia juga suka menonton radio atau televisi begitu masuk rumah. Sama memerlukan lebih banyak waktu untuk mendekati suasana tetang dan sepi, lebih banyak waktu untuk sendirian dan, di atas semua itu, waktu untuk memprah dari kegiatan yang berlebihan.

Secara berulang, kunci memerlukan cara-cara hidup bersama, terlepas dari zona nyaman dan posisi kunci yang berbeda pada kontinuum inti-sensorik. Waktu yang kunci habiskan bersama-sama memerlukan menyentuhkan kunci mempunyai selera humor yang memungkinkan kunci terpisah tentang diri sendiri dan seseorang lain. Pada, tentu saja, kondisi dan orang bisa menjadi syarat! Yang tidak kurang penting, tetapi ada hal-hal yang bisa kunci rekruti bersama-sama, hal-hal yang membutuhkan seseorang-seseorang bahagia—misalnya santapan malam yang memungkinkan bersama bersama-serupa dan obrolan yang berkualitas.

Tujuan yang penting untuk ditingkat adalah bahwa jika pasangan Anda memiliki kecenderungan berbeda dari Anda, Anda tidak bisa begitu saja berlengah-ta mengolah kebutuhan-kebutuhan Anda. Sejalan dengan itu, mungkin salah bagi Anda untuk mengolah kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda yang sejauh ekstroversi. Jadi, penting bagi Anda sendiri untuk mengerti yang Anda buatkan—sekaligus mereorganisasikan diri.

## 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 menuntun 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, ini bukti 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
- mencariakan komunikasi lebih sedikit untuk konsifik.

## Bahaya stagnasi

Bagaimanapun, kombinasi ini memiliki kelemahananya sendiri. Hubungan terbesar barangkali stagnasi atau ketidaklakuan karena kedua 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 menyeimbangkan emosional, konsifik, dan krisis. Saling memahami juga dapat bantah menjadi faktor dan saling ketergantungan. Seperti yang mungkin bisa Anda temui, ini tidak selalu ringkas di bawah memerlukan cara Anda dapat menghindari keterikasi dan kehilangan bersama Anda sedemikian rupa sehingga Anda dan pasangan dapat mendekati keuntungan-kurangnya sekitar gas menghindari berbagai hal-hal yang mungkin mencul.



### 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 kenyataan dari keinginan. Mungkin ini adalah gaya hidup yang Anda pilih secara sengaja, atau mungkin karena Anda kehilangan pasangan. Banyak orang introver merasa suka hidup sendiri tanpa rasa kesepian. Mereka mencari berbagai-macam kegiatan sehingga mereka dapat hidup cukup puas tanpa perdebatan. Bahkan ada yang merasa beruntung karena dapat bersantai dan memisahkan diri dalam ketenangan dan keremangan 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 sendirian bukan merupakan seseorang seorang yang terdaftar atau berinteraksi dengan lain (misalnya berjalan bersama pasangan intraver Anda). Hal ini tentunya ikon. Anda dalam jalinan sebagai ikon. Anda cenderung positif (harapatan 40 atau meningkat dari kontak (harapatan 9). Sama seperti pada pasangan intraver-intraver, akibatnya adalah kesengsaraan kontak sosial dan terlalu sedikitnya ragam pengalaman yang memberi Anda sensasi dan rangsangan baru.

Ini dapat dengan cepat membebaskan sinyal-sinyal perluas dan berluar-ruangmu komunikasi mengatasi masalah, konflik, dan krisis.

Berikut rekomendasi dengan petunjuk-petunjuk yang akan memudahkan Anda mendekati hidup Anda sebagai lajang untuk mencegah 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.

- a. Setiap dua bulan, rencanakan mengerjakan sesuatu bersama seorang teman, buat gitar atau siapa 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 sepikiran. Ini menguntungkan—dan bukan hanya saat Anda sedang mencari pasangan.

Arsib berkelelahan nirkreatif hidup Anda sebagai seorang lelaki, dan berjalan 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 (baik ipar, saudara yang sudah menikah) atau jangka pendek (mabuk-mabuk atau teman yang mengungsi, atau peribumi rumah tinggal).

Bagi anak pernikahan, hubungan publik besar yang akan diciptakan dalam kehidupan keluarga yang bimbingan adalah berhubungan nomor tiga: tanggangan berlebihan! Volume dan intensitas rasa pengaruh pada anak kecil—dan juga beragam anak yang lebih dewasa—dapat menciptakan cobaan yang ekstrim dan sangat menguras energi. Keseimbangan menjalani diri seiringlah masihlah didapati.

### Pertunjuk untuk kehidupan keluarga yang bahagia

Saran-saran yang disertakan dalam daftar berikut dimaksudkan untuk memahami Anda, sebagai suami 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 bisig, 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 perbuat:
  - *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 bisbing-suya tetapi 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-menek, 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—dan 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 berumrahnya 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 berlapis-lapis pada kontinuum introvert-ekstrovert, seperti diterangkan di Bab 1. Jika Anda mempunyai anak atau tinggal bersama anak-anak, Anda akan lebih bisa mendukung dan mendukung perkembangan mereka.

bangan mereka jika Anda tahu apa kebutuhan anak introver itu punya ekstraversi. Bagi introver yang masih muda, khususnya, sangatlah baiknya jika kebutuhan dan kecenderungan berperilaku mereka dapat dipahami di dalam tempat anak-anak ekstroversi sering disanggupi "keren". Bagaimanapun, ada baiknya pada bagi anak-anak ekstroversi untuk belajar sejak awal tentang kewarganegaraan-kewarganegaraan dan kewajiban-kewajiban mereka.

## Menilai anak Anda

Anda harus perlu mengetahui-juga jenis kepribadian mana yang dimiliki oleh anak Anda dan untuk ini Anda dapat menggunakan tangkapan di Bab 1. Pada anak-anak, seperti pada orang dewasa, introvert atau ekstroversi ekstraversi itu bersifat—yang lebih mungkin adalah sama nyaman mereka terletak di suatu tempat di antara kedua ekstraversi itu, dengan suatu perpaduan kualitas dan kecenderungan ke arah salah satu jenis kepribadian. Begitu Anda menemukan apakah anak Anda introver atau ekstraversi, 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 introver! Mr. Son (begitulah saya menyebutnya di Twitter dan blog saya, meski saya akan tetap menggunakan penggilam itu di sini) ialah sekitar tiga puluh anak yang pernah. Bahkan sejak ia masih kecil, ia sangat berbeda dari teman-temannya yang lebih ekstroversi. Ia tidak pernah sering bersama dalam kelompok besar atau dalam komunitas; 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

saya terdorong dengan kehidupan batu-bata yang kaya—termasuk wawasan yang melampaui kebutuhan orang dewasa.

Ketika siaranya masih tahan, patut saya dengan sangat menghargai bahwa ia tidak lagi pergi ke pawoi kartorial pada perayaan Hari St. Martin; meski yang dimainkan di sana tentu keras dan biang, di sana juga ada terlalu banyak orang. Ketika siaranya dulu masih tahan, ia membaca buku dan buku vegetasi tropis dalam lima puluh lima buku dalam sebulan—maka ia berhasil memberi dirinya dag digerakkan waktu-waktu yang cukup banyak. Pahang dan seluruh, ia bisa menghabiskan satu jam perlahir untuk memulihkan diri dari hind-pitak kalau berwana merah-tua atau raja, Bach, Beethoven, Chopin, dan Rachmaninov di depan piano. Ia hanya mengambil beberapa orang teman, tetapi mereka sangat akrab. Dan ya, saya bangga sekali kepada mereka...

### Petunjuk-petunjuk untuk menangani anak introver

Rangkuman berikut berasal dari penulis tentang seluruhan berdiam-diam, berpikir dalam, dan banyak pertimbangan, dan, tentu saja, banyak kasih sayang. Kalau ada bagian buku ini yang sudah rugi langsung lewat praktik, itu adalah bagian berdiam 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 buahan 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 setenang 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 saraf 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?

Akhirnya, ada dua yang terinterpretasi dari hal ini: studi-studi yang berkaitan dengan orang pendidik, banyak pakar-pakar menyatakan bahwa metode pengajaran sangat "berbasiskan keberhasilan". Banyak hal dari kehidupan di sekolah, dengan struktur kelas dan teknik, kelompok, memberikan ketegangan 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 kerja, dan keterlibatan sosial), mereka sering mendapat "dampak" pada seorang-gahap dan merasa bahagia serta sukacita 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

saya tentang putrinya: "Saya menyayanginya—tetapi ketika saya sedang bersamanya, rasanya seperti ada radio yang menyala terus sepanjang waktu. Ia mengatakan semua hal yang muncul di kepalamnya. 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 "rupe-rupe 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 kepastinya 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? (misalnya Anda terus menyuruh-syuruh seorang teman yang diundang untuk bermain.) Apa yang harus dilakukan anak Anda? (Meminta maaf dan merencanakan sebuah pertemuan 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, keintiman, 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 keberiringan 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 sifir latar sekalipun ia mengerjakan PR, matikan televisi itu.

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

Saran 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!" Ailih-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 menekankan 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 menerima 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 nantinya. Sebagai akhiratif, sebaiknya itu menjadi semacam kompetisi: berapa banyak soal matematika yang berhasil diselesaikan oleh anak Anda dalam 20 menit? Jenis tantangan yang bersahabat itu merupakan cara yang bagus untuk memotivasi anak-anak ekstrovert.

## Hidup dengan kekuatan sekaligus hambatan

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



### Yang penting untuk dilihat

- Berbagi hidup dengan orang lain adalah sesuatu yang memperkaya kaum introvier maupun ekstrovert, walaupun seseorang introvier mungkin merasa mampu mengelola kepuasan hidupnya sendiri
- Seseorang pendidik dapat menggunakan kekuatan-kekuatan “seseorang introvier” 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 mengelapsukan 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 bertugas mengkerja dengan seorang teman, Boris. Simon adalah anak pendidik dan bekerja pulang baik dari pulang sekolah kerjanya ia dapat berkonsentrasi pada tugas hal walaupun waktunya yang berserakan. Maka bukannya tanpa surra bisanya di luar belakang.

Aku suka hal yang perihal dan bagi para mendukungnya kembali Boris suatu sekali tidak dapat tidak di ngejor 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 ditunjuk oleh Boris kerjanya ia terhubung sewaktu mengerjakan sesuatu ia lebih suka memecahkan masalah dengan mendiskutinya bersama orang lain. Perlu-

ku Boris berlengah kali mengambilkan pertemuan Simon dari pekerjaannya, dan ia merasa sulit mengembalikan konsentrasi sehingga belakangan ia sering merasa frustrasi dan marah. Apakah Boris tidak tahu Simon merasa terganggu? Bahkan ketika Simon memberantarkan diri mengangkat masalah kerja sama di ruang kerja itu (yang telah ia coba beberapa kali), kawan manfaat hanya untuk beberapa waktu. Setelah itu, Boris kembali ke posisinya 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 stress—khususnya bagi orang-orang pendidik yang bekerja pada hakikatnya mereka hidup dalam suasana tenang. Kondisi tenang ini tidak selalu berjalan sama buruknya 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 sumbu daya dan kelestan-kelastaran mereka sendiri. Mereka juga secara signifikan lebih sukses di bidangnya 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 dirajuksi untuk menggantikan moral kerja, manajemen, atau pengembangan akademis. Di sini, penekumannya adalah pada kelebihan dan kebutuhan orang pendiam dalam konteks profesional. Topik yang kita bahas di sini mencakup berbagai pertanyaan penting perihal serta trik tentang yang sering selalu harus dilakukan oleh kaum introver dalam kehidupan bernegosiasi. Bagaimana kemampuan Anda bekerja secara profesional dalam tiga? Bagaimana Anda mengelola orang banyak dengan cara yang membuat 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? Penelitian terakhir di bab ini adalah tentang faktor mana yang tidak begitu kelebihan, tetapi nyata, dan manusia yang harus dilakukan oleh banyak orang pendiam: bagaimana sosok introver bisa menjadi kenyataan mereka ketika sedang melakukan perjalanan besar? Namun, pada akhirnya bab ini membahas sebuah pertanyaan besar: bagaimana cara memunculkan komunikasi sistemik rugi 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 kali lebih sendiri dari telah suka memisahkan diri dengan proses-proses internal. Ini menimbulkan kesulitan

bahwa mereka termasuk dalam kerja tim jika dibandingkan dengan rekan-rekan mereka yang ekstrovert, yang bahkan dapat menyajikan energi dan kerja kelompok. Akan tetapi, itu tidak benar. Ada proyek yang akan gagal tanpa orang introvert, sehingga keterlibatannya dapat membantu kinerja tim secara serius. Dua pertimbangan yang bisa jelas benar. Pertama, orang introvert dalam tim cenderung diam-diamikian. Kedua, dalam tim, orang introvert cenderung berperilaku berbeda daripada teman-teman mereka yang ekstrovert.

### Pemain tim yang di忽mehkan

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

Sarah, seorang berasal-area, sangat beberapai halan yang lalu bekerjanya di sebuah department sumber daya manusia milik sebuah perusahaan besar Inggris. Ia dari seorang terutama yang introvert selalu menemui di antara seorang-seorang lain yang sebagai besar ekstravert. Kerja timnya yang sangat ekstrovert menyatakan dengan jelas kepudarannya bahwa ia tidak menginginkan kehadirannya lagi dalam tim ini. Sarah terkenan terlalu membesarkan baginya, juga sempat kurang mendiskusi inisiatif. Sarah memahami makna ketujuh timnya sehingga ia melihat ke sebuah jabatan yang lebih baik dan mendapatkan pekerjaan itu. Mantan atasanmu yang ekstrovert sama sekali tidak dapat melihat kualitas-kualitasnya karena Sarah tidak mampu menyampaikannya dengan cukup rregu—padahal, ia adalah seorang peneliti yang munajat, pukar dalam merencanakan dokumentasi, dan memilih keralan di bantah belang dalam hasilnya. Sang manajer biasa melihat kesenjangan akibat keterlibatannya Sarah saat masalah-masalah mulai muncul semakin. Sarah keluar dari

timnya—dalam halaman informasi terperinci, dokument-dokument dikritik karena kurang jelas. Bagaimanapun, dalam hal ini manusia atau timnya cukup baik dengan menemui di 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 orang extrovert tidak menyadari kualitas-kualitas rekan mereka yang introvi. Namun, itu hanya sebagian dari pernyataan: ketika mereka, anggota tim yang introvi sendiri tidak berhasil membuat cukup untuk mengakui bahwa kebutuhan-kebutuhan dan proses-proses mereka terlihat dan diakui.

### Kerja tim bagi sosok introver

#### Menonjolkan prestasi

Maka pertanyaan yang perlu diulangi: Bagaimana Anda, sebagai manajer introver, mampu bekerja dan berkomunikasi dalam tim agar Anda dan prestasi-prestasi Anda terlihat secara sepenuhnya? Dan, apa yang dapat Anda perbuat agar dapat menciptakan suasana bekerja dengan tenang-tenang 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.

Sarana-sarana:

- 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 beristirahat.
- 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 rasai dan kesan yang sedang Anda buat.

Strategi: Berkomunikasi dengan target yang jelas dalam pikiran.

Saran-saran:

- 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 melucu. Gunakan itu untuk menarik perhatian yang positif. Hindari: sarcasm 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*. *Veraguam* 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 pendiam yang menantang jabatan pemimpin? Dalam hal ini, Anda tidak sendiri. Banyak pemimpin pendiam yang sangat sukses! Ada alasannya. Dalam bukunya tentang pemimpin introver, Jenkins Kalsbeek (2009) menunjuk tiga kelebihan khas yang sering dianalisa oleh manager-manajer pendiam: pertama, mereka dapat dengan mudah memprioritaskan apa mereka dan memenangkan tanggung jawab terhadap pekerjaan (dalam buku ini: kelebihan 7—kenaifan); kedua, mereka percaya diri dan tenang (di sini kelebihan 5—ketertekunan); dan ketiga, secara khas, mereka kompeten secara sosial karena dapat mempertimbangkan dan memahami kebutuhan-kebutuhan rekan-rekan kerja (di sini: kelebihan 4—mendengarkan, dan kelebihan 10—engsel). Pemimpin yang pendiam sering memberi rasa-rasa mereka yang akhir dari orientasi naing-nang atau menerapkan gagasan dan mengembangkannya.

Namun, ada pula faktor-faktor yang harus dihadapi dengan perjuangan oleh sekelompok eksekutif yang pendiam: stres, kehilangan jaringan, kurang proyeksi diri, dan adanya kekurang-salah atau kurang tepat yang dimulai pada lahir. Ini terkait dengan antara lain komunikasi yang lebih disukai oleh orang-orang pendiam—juga banyak dan berulang-ulang benturan yang sulit Anda lakukan dalam Hub 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 efektivitasnya 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 kontak (harbaran 9), atau menghindari konflik (harbaran 10), hasil kepentingannya dapat dengan cepat menjadi sebuah rencana buruk. Misalkan masalah baru dan tanggung jawab baru dapat dengan cepat muncul terkesan bermula-mula, sulit dipelajari, atau kacau-balau.

Jika orang pendidik yang dengan tegar memanfaatkan posisi mereka jadi batas eksekutif 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 mencantum sebagai pertimbangan! Jawabannya ada dalam empat strategi diatas:

## Strategi eksekutif 1: Membangun percaya diri

Lewat perkongsian sederhana: jika Anda berada dalam posisi eksekutif dan tidak yakni tentang lokasian serta kemampuan Anda, rekan-rekan kerja Anda juga akan mengalami hal itu. Ini karena Anda membangun rasa-rasa-rasa yang—di berbagai tingkatan verbal dan bahasa tubuh—mengintimidasi pesan: "Keunggulannya saya tidak merasa sehebat itu." Ini

Bukan berarti Anda harus tampil dengan aura King-Kong—dari karenanya Anda seorang pendidik, jelas Anda tidak akan menarikkan diri berhasil segera itu. Akan tetapi, Anda harus dan dapat mempertahankan rasa percaya diri yang sehat. Pada diri sendiri seder tentang kekuatan-kekuatan Anda dan termasuk teknik-teknik konsistensi. Anda harus percaya bahwa—dan memahami diri sendiri memahami ketimpaan 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-mengnilai, 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 menggunakan beberapa pertanyaan konkret. Tanyakan kepada diri sendiri sejumlah masalah apa yang telah anda kerjakan dalam hari 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 mengisinya setiap hari. Anda akan dengan segera melihat bahwa perspektif Anda berubah dan kepercayaan diri Anda berubah.

Jika Anda merasa harus berpura-pura lebih kuat untuk mendapatkan kepercayaan diri sendirilah, alih bahasa Anda mengikuti pelajaran khusus bersama seorang pakar profesional.

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

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

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

- kemampuan melihat sesana sebagai pelaku, tidak hanya dari sudut pandang profesional (mengingat bahwa orang itu sedang sakit, mengingat teman liburan favoritmu)
- kemampuan melakukan percakapan yang benar
- kemampuan memperbaiki tempo percakapan (dengan kata lain tanpa menghenti atau akap kata langsung) dan wujud bipola
- kemampuan memulihkan pendengaran orang lain dengan serius tanpa memperlakukan status atau dominasi, dan menyertakan mereka dalam pertimbangan Anda sendiri.

## Menghasilkan kehadiran yang kuat melalui empati

Ruang eksekutif yang penuh perhatian dapat memusatkan kehadiran yang kuat. Ruang eksekutif pertama tidak cukup untuk ini: orang-orang yang batu bergerak pada kepercayaan diri dan tetap memiliki kebutuhan diri mereka sendiri saja akan sulit memiliki kehadiran yang efektif—maka tidak berhubungan dengan dunia di sekitar mereka, bahkan meskipun mereka terlibat dalam ritual-ritual sosial. Kita semua dapat mencatatkan agak membosankan merengguk kita dengan rintek yang sangat-sangat dan memberikan perhatian penuh.

Seseorang manusia yang pernah perhatian kepada manusia, selain kerja, dan bisnisnya memiliki beberapa keuntungan: ia memiliki akhir yang lebih mudah dan lebih baik ke infusasi 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, ketika-ketika senja, atau kesempatan memulangkan proyek yang mengganggu. Ia tahu siapa yang paling cocok merangani pekerjaan sehari-hari dan siapa yang akhirnya memperoleh manfaat dari berbagaimana dan pelajaran. Pendek kata, ia mengalami hidup secara utuh. Dan, para karyawannya pun merasa dipahami dan diwadukkan.

### 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 serta komitmen dirinya sendiri. Ini berarti mereka dapat mempertahankan diri dari urusan sehari-hari dan memungkinkan mereka bertindak luas dan mengambil rencana-rencana mereka dengan cepat (karena hal-hal tak terduga terjadi sepanjang waktu) sambil tetap mempertahankan prioritas-prioritas (karena sering kali urusan berjalan yang harus diberjalan).

#### Perencanaan: kekuatan orang introver

Orang-orang yang menciptakan sistem dan pengembangan departemen mereka juga akan memperbaiki gerakbenar umum—baiklah ketika hanya sebagai rencana yang akhirnya dapat diwujudkan. Perencanaan adalah kekuatan banyak eksekutif yang pandai, dan ini sesuai dengan

kelebihan/kekurangan mereka pertama-tama: hal yang dilakukan seorang tertulis (karakter 9), dengan alasan makna terwujud dan perbaikan menjadi sub-karakter dan prioritas (karakter 6), serta dengan pendekatan yang jelas atas pekerja-pekerja pribumi (karakter 2). Kegigihan (karakter 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, memfasilitasi tujuan-tujuan dan target-target—khususnya ketika Anda juga melaksanakan strategi eksekutif 2. Ketiga, Anda akan memperoleh lebih mudah berkomunikasi dengan siapa Anda tentang bidang pekerjaan Anda dan mendampingi pertumbuhan kapasitas atau mempersiapkan seseorang untuk Anda. Anda akan mulai 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 profesional dan memastikan agar pelajaran itu dilaksanakan. Salah satu pelajaran Anda yang lain adalah memperbaiki komunikasi: sebagaimana halnya anggota-anggota tim Anda bekerja sama! Sebagaimana halnya hubungan dengan eksekutif lain dan hubungan antar-unit kerja? Siapa harus bekerja sama dengan siapa? Siapa pun yang tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan senada ini akan membuat diri komunikasi-komunikasi yang sulit: konflik-konflik meningkat, terputusnya hubungan yang menyebabkan hilangnya informasi dan barang kali sumber daya, orang-orang yang gagal berukur gugur atau dengan sengaja berusaha kerusakan atau merusak teknologi dalam perusahaan di lingkungan kerja.

Strategi manajemen ini bergantung pada keterampilan sosial Anda. Kita akan segera membahas di mana letak kesenjangan dan keterbatasan itu, 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 tim manajemen: "management by walking around"—mengatur dengan berkeliling". Prinsipnya sederhana: ketika Anda berjalan berkeliling, posisi Anda berada dengan orang-orang di sekeliling Anda secara profesional dan berkonsentrasi dengan mereka. Sebagai contoh peralihan, Anda akan mencari tahu betapa mudahnya dialog mengalir ketika Anda berhadap dengan satu orang atau subjek lainnya berberapa orang. Anda juga akan sedi mengerahai banyak hal karena lebih banyak yang dapat dipertimbangkan oleh dua orang atau dalam kelompok kecil daripada dalam sebuah ruang besar.

Jadi, teknik ini bergantung teman-teman, sejauh, dan buah dari mesy atau rintangan 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 didekati!

## 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 bidang 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 batal-batal normal. Semua orang berbeda—berbeda dalam yang mereka rasaikan, yang mereka inginkan atau perbaiki, dalam kebiasaan-kebiasaan, serta dalam keuntungan. Sama hal yang pasti dibutuh anggota keluarga bekerja, di antara orang-orang dan berbagai generasi, rasia, dan kultur berbeda berkumpul dan saling berinteraksi; perbedaan kepribadian sering menciptakan konflik ketika ketidaksesuaian terjadi. Dua mitra kerja satu mangga, Sinton dan Ruth, yang kini mereka telah Anda buca di bagian awal bab ini berbeda dalam hal-hal yang bisa berpotensi memiculkan konflik.

### Konflik dapat berarti kesempatan

Namun, perbedaan pendapat tidak harus berahir dengan pencacihan. Perbedaan pendapat dapat dikonsili 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 membahayakan dengan dampak negativanya. Konflik-konflik yang seharusnya sepele akhirnya mengungkapkan ketidaksesuaian sebuah tim untuk bekerja sama. Namun, jika konflik-konflik dihadapi dan dibahas, mereka juga bisa membentengi banyak peluang: sebuah konflik dapat menjadi seismograf kesiitan, seismografi yang mengukur “tingkat-tingkat ketensiasan” dan dengan demikian memberi kita meningkatkan ketensiasan, situasi-situasi, proses-proses, atau perilaku umum. Meningkatkan hal-hal itu juga merupakan salah satu tugas manajemen.

## Mengatasi konflik secara aktif

Karena dua alasan ini—kesungguhan membawa dampak positif maupun negatif—elektabilitas harus bisa mengatasi konflik secara aktif dan mempersiapkan strategi-strategi kooperasi mereka dengan perbedaan-perbedaan kepribadian—dengan kata lain, agar siapa 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 harus pindah tempat, dan menempatkan Boris di sebuah ruang kerja bersama dua kawan ekstrover yang lain.

## Bullying di tempat kerja

Manajemen kondik juga benar berseusian dengan bullying di tempat kerja. Jika Anda termasuk dalam grup dengan benturan-benturan Anda, tidak manusihil Anda jadi mengalami kesulitan yang mereka hadapi di tempat kerja. Namun, sebagai pribadi yang penyidik, Anda barangkali akan menemui sulit berbicang tentang hal-hal yang tidak memperbaik dan tidakakan sesuatu secara akif untuk mencapai kesuksesan—kesuksesan itu Arudi condong menghindar (Barbuzan, 9) atau menghindari konflik (Barbuzan, 10). Jangan terlalu khawatir tentang hal itu: kondik juga merupakan hal yang cukup bagi kaum ekstrover sekalipun!

## Membuat prestasi Anda diketahui

### Mengapa seseorang introver terlewatkan dari promosi

Bentuk pun efektif dan belum seseuk peradaban di tempat kerja, meski biasanya mempunyai masalah di setiap bidang: mereka tidak suka me-

remajakan diri dan jengah terhadap orang yang belum tentu berminat pada atau terlalu banyak omong. Di sisi lain, orang perlu seminggu terlepas dari ponsel—hanya karena para penulis kenyataan tidak tahu cukup banyak tentang prestasi-prestasi dan keakuratan 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 berminat-mulut—tetapi Anda harus mengusahakan agar prestasi-prestasi Anda cukup solid untuk seputar seputar. Prinsip-prinsip berikut akan membantu Anda mengoptimalkan berbagai faktor dari kesuksesan Anda sendiri.

## Berkomunikasi 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 berpecahan, 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 sepenuhnya 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: peringkatkan perasaan 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 uji 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 bagi Anda. Dengan cara ini, Anda juga sekaligus akan membuat orang lain aktif. Bahkan jika Anda merasa kesulitan, 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 peraduan 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 bisnis lebih menitikberatkan apakah komunikasi lewat e-mail atau telepon yang lebih tepat digunakan. Jadi, kita memerlukan bedas cara berkommunikasi ini dalam kehidupan bisnis. Kita akan membahas pertanyaan 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 tatap muka—misalnya, apabila Anda memberitahu seseorang bahwa Anda hamil, juga jika Anda hendak memecat seorang bawahan atau mengumumkan kisah kritis.

## Bertelepon

Tidak banyak orang pendukung yang senang bertelepon. Banyak anak perdesan merasa terganggu ketika telepon berdering. Ini berlaku khususnya bagi orang-orang yang senang bekerja di sebuah proyek jangka panjang, tetapi itu juga berlaku sejauh senang dengan sebuah telepon membuat Anda lelah-lelah konsentrasi, habiskan energi—pribadi ini tentu memerlukan agak terikat ketika harus menerima telepon. Ada dua alasan penting untuk ini satu di antaranya, orang yang memerlukan te-

lepon harus langsung memverifikasi diri dengan si penelepon dan yang ia inginkan. Ibu kbbh salis diripada ketika menghadiri cipta rasa pada karena terlepas dari informasi yang diperlukan misalnya suara (misalnya roda suara, volume, kecupan, dan intensitas), tidak ada bahwa rubah yang memodifikasi perasaan. Begitu pula, ketika bertelepon, orang mengantuk ruak langsung terhadap yang baru ia ketahui; tidak seperti menulis sebuah e-mail. Dengan kata lain, tidak ada selang waktu. Ini seinya suatu perihal sering tidak harap metatau tergantung ketika telepon berdering, mereka juga mungkin dibuat 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 dunia luar, mereka menganggapnya rangsangan 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 takut 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 hal kedua pertama ini tentu merupakan resiko mereka sendiri terhadap panggilan telepon jika suatu introver merasa telepon sebuah gangguan, mereka cenderung merasa bahwa orang lain akan berterimakasih dengan cara yang sama ketika ditelpon. Ketiga, panggilan telepon adalah sebuah tipean ke maut mendatang yang belum jelas bagaimana karun asaan tiba-tiba menekan untuk memberi pekerjaan tambahan, atau ada klien yang mempersiapkan keluhan tentang sesu-

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 bermuatan" khusus bagi pribadi introver: itu sama dengan berpuas-puas ke dirinya yang tidak jelas. Pada akhirnya telepon justru merekna orang dekatnya berperilaku introver ...

Petunjuk agar bertelepon bebas stres:

Mungkin ada dua pertanyaan untuk komunikasi kerja yang baik: kapan Anda harus memulai sesuatu yang dilakukan melalui e-mail? Dan bagaimana Anda dapat menggunakan media yang sudah diidentifikasi sebelumnya ketika memulai atau merespons 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 telefon?
- dan akhiri dengan ungkapan perpisahan yang bersahabat (misalnya: "Terima kasih banyak untuk kesabaran Anda menelepon balik – 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 telefon 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 puluh sepuluh.") untuk memberi gambaran yang jelas kepada orang yang senang bicara di ujung lain. Apabila Anda belum melakukannya, Anda juga dapat mengakhiri telefon 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 penjawab 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

Sekarang pendidikan telah mencakupi e-mail sebagai cara berkommunikasi luar ruang. Beberapa alasan pertama, komunikasi diblokir secara verbal, dan itu semuanya dikutip kebunten 9. E-mail memberi pemakainya waktu lebih banyak untuk berpikir dan menemukan solusi daripada telepon. Sangatlah menyampaikan data-data kepada beberapa orang sekaligus meskipun pada akhirnya semua orang tetap bekerja sendiri-sendiri—ini keuntungan besar bagi orang intiyou. E-mail juga termasuk lebih nyaman daripada peralihan mana pun—tingkat energi yang rendah karena kita dapat berkommunikasi 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 trensor: 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 tulis. Justru memiliki hasil-hasil kesan-san dalam komunikasi lisan. Saya mengatakan ini karena soal inovasi teknologi mengambil perdekaran sendiri sendiri yang cermat terhadap formulasi kalimat dalam e-mail. Itu bocorannya dapat dengan cepat mengintegrasikan bahayanya kata-kata dalam e-mail lebih berbahaya daripada yang seumurnya, maka formulasi yang detail dengan cepat dan cermat dapat dengan mudah terbaca mengancam, dan jauhnya yang terlalu pendek dapat merasa sebagai penakut.

“Cepat” juga berarti si pengirim e-mail mengharapkan jawaban yang segera, seperti dalam percakapan lisan. Maku saja pun yang karbo menyalah menyebabkan 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 nonverbala seseorang seloli. Nada suara bisa dicampur-pikirkan berbagai hal ketika kita bertelepon—misalnya tingkah kepantingan anak-anak atau keseriusan 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 dan pembicara. Ini tidak mungkin terjadi dengan e-mail. Untuk itu ada kategori dalam komunikasi e-mail: tulisan. Menyampaikan “emotikasi” tidak terlalu membebani—tetapi itu dapat menyajikan hal-hal yang penting memandang ketidaksen-

bahasa tulis sebagai sebuah keharusan, tidak suaranlah bukan berarti "tidak". dengan kata lain, kita punya menggunakan perasaan dalam kata-kata—kita mendengar dan melihat perasaan di antara kata-kata.

## Cenderung membuat tafsiran berlebihan

Teks yang hanya 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 jendela tersebut jauh lebih singkat daripada pesan yang dikirimkan? itu dapat diartikan sebagai sindiran mengacaukan jendela. Apakah sebuah e-mail yang ditulis kepada seorang klien sebagai "Tuan Wilson sangat terhormat" akan tidak dapatkan jawabuc "Hai, Nyonya Mason"? itu dapat mengindikasikan kurangnya rasa hormat. Apabila informasi yang disampaikan tidak benar, bahkan ungkapannya selain cenderung disebarkan dalam media berita dan sumber yang dikandungnya. ini dapat dengan mudah menggaruk ke kesalahan dan salah penilaian—pertama e-mail membaca teks berdasarkan apa yang sudah ada dalam pikiran mereka, serta sekali tidak semua makna sang pengirim dalam bentuk suara bahasa tulis).

Imajinasi jangka menulisnya terlalu banyak ke dalam sebuah pesan elektronik. Banyak pengguna memanfaatkan e-mail sebagai saluran berbicara—cepat, cepat, dan tidak begitu peduli sed 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, berubah, dan nyaman kerja. Berikanlah agar komunikasi elektronik tidak menjadi sebuah strategi untuk menghindari bertemu langsung atau bertemu melalui telepon dengan orang-orang yang berasal 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 penutup, meski ada satu saran lagi jangan bersedia dilibatkan untuk saat. Tempelkanlah kupon waktu untuk berolehan, begitu pulsa untuk membaca dan mengirim e-mail—dedikasinya bagi tuntun pada pekerjaan Anda. Anda akan beran sendiri bagaimana strategi sekeras itu dapat memperlengkap stres dari kerjaan Anda!

## Perjalanan bisnis

### Perjalanan sebagai keharusan yang merepotkan

Meskipun saya sangat menyukai pekerjaan saya, perjalanan untuk melewati rangkaian klien selalu sebuah ketulungan yang perlu saya terima agar dapat mengerjakan apa yang ada diya kerjakan. Pungkirannya sebenarnya, perjalanan mendatangkan stres bagi pribadi pendiam.

Perjalanan bisnis menguras energi yang cukup lebih banyak bagi kaum introver dibandingkan kaum ekstrover. Dalam perjalanan ini, keserupaan mempermudah setiap kali suatu dilakukan. Impresi yang terburu-buru berakar serta sentimen terhadap peristiwa-peristiwa yang tak terduga condong menguras energi orang-orang introver. Yang saya maksudkan di sini bukan bencana-bencana besar. Kereta yang nyaris buat diri kerumunan-komunitas yang tidak menentu sangat melelahkan bagi pribadi introver. Begitu pulsa naungan tanggu yang pernah sejak juga kerluhan berdesak-desakan. Akan tetapi, yang paling menyiksa adalah tingkat kegalauan pun tak terduga. Pintu yang dibanting atau suara orang mengabur di lorong, bahan-bahan di hotel-hotel yang bagus, teman-teman di antara yang selalu mengiringi bagi saya. Diketika api punya penilaian sarafnya yang memandikan masih keras-keras membuat saya langsung memuncung 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 diisi. 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 sesi yang memungkinkan untuk tidak Anda hadiri atau acara ramah-tamah 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 ketimbang mobil (di ruangan yang hening) dan kereta bisnis di kereta api. Ruang yang lebih lega dapat memberikan perbedaan besar, dan tingkat kebisikan (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 menggunakan *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 merepotkan, 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, berkommunikasi 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 penuh 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, memikul 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 menanggani 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. Ketika kaya, begini lah seharusnya.

Arise (40) diminta melakukan kontak tidak formal semacam ini oleh pekerjaannya di tengah lingkungan bisnis yang pribadi antar-teman yang masih diakses secara sosial yang Anda jumpai dalam Bab 1 dan di seorang teman yang orang). Ia bekerja di bagian yang mengurus hubungan dengan para dan publik di sebuah perusahaan berakurasi sedang dan di seorang berencana dengan semua para orang; misalnya para jurnalis dan teman-teman di hampir semua department di perusahaannya.

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 bersantai. Namun, yang terjadi tidak selalu demikian; sudah menjelang pagi dalam jadwalnya bahwa Anne itu harus menghadiri acara-acara dan diajak ke bantuan-makan pertemuan antar peduli masyarakat. Anne juga memahami 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 kuat bisa sendiri sehari punya menghadiri ceramah dan masih harus berbicara dengan orang-orang yang belum ia ketahui pada malam hari. Ia bertahan selama satu setengah jam, kemudian segera kembali ke kamarnya basah.

### Memanfaatkan kontak dan perbincangan kecil

Anne sering tidak punya waktu menghabiskan waktu secara sosial dan memerlukan bahwa obrolan-obrolan bisnis bisa dapat dengan mudah mengalami terganggu. Alasan rompi, 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 makrokontak atau acara wajib. Mengembangkan hubungan lewat perbincangan ringan sangatlah penting—pilkikan ketika hanya bertemu atau makanan atau kopi saat jaringan-jaringan pribadi dan profesional tidak dibangun selama acara-acara resmi. Kontak-kontak yang animi lebih dari perbincangan-perbincangan dengan orang-orang yang sudah bersahabatan, selalu jadi minuman kopi atau ketika berkatalan bersama di bar, harus sedikit ruang seminar bisnis.

## Bertukar informasi secara tidak resmi

Namun, lucunya, ketika anak elektronik membutuhkan bantuan seputar sambutan umum yang panjang dan mengatur pertemuan kecil-kecil seperti atau sebagai mitra dalam konferensi misi di kantor, jenaka introver lebih suka menyampaikan catatan-catatan waktu "tidak resmi" seperti itu untuk berdiskusi atau pergi berjalan-jalan sendirian. Seperti itu menggariskan mengandalkan teman-teman mereka dalam hal ini, tetapi itu pun harus dicampur dengan hasil-hasil. Selain-selain itu dapat menimbulkan keraguan bagi diri sendiri dalam acara-acara tidak resmi ini, berbagai pemberitaan soalnya juga dimungkinkan, keputusasaan-keputusasaan dipertimbangkan, dan orang condong membentuk skutu. Semua pengetahuan ini jauh dari ruang konkretisme dan ruang kerja Anda sehingga akan terlihat seberapa baik Anda berkesempatan 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 menetapkan kemitraan dan membangun solid, tetapi tidak membela obrolan ringan, dan membangun jaringan-pertemanan adalah hal penting, baik bagi pribadi introver maupun elektronik. Namun, ada satu perbedaan pokok: orang elektronik memperkuat semua kegiatan ini berdasarkan rangsangan yang mencol dari situ. Sebaliknya, orang introver sering dan berpikir bahwa tak ada yang tidak begitu menyerangkannya. Setiap jaringan harus diturunkan, dikembangkan, dan kelembutan-kasih diperbaiki, sebagus jaringan itu dapat memenuhi fungisinya. Itu memerlukan niat, investasi waktu, energi, dan barangkali juga uang dalam jumlah yang

tertentu. Akhir resepsi, ikatan ini mereka juga dapat memberikan investasi ini salinan, dan seiring mengajaknya—misalkan mereka mengelola jaringan itu dengan cara mereka sendiri. Secara konkret, ini berarti orang-orang pendidik memiliki kualitas prangsi yang berbeda, bagaimana juga dengan tujuan melakukannya jaringan. Sosial ikatan seperti Anne tidak begitu memikirkan rangrangnya. Mereka tidak hanya bahagia jika bisa meraih status sendiri, tetapi mereka juga dengan perlahan-lahan berusaha meluangkan waktu untuk diri sendiri. Mereka juga tidak memerlukan sebuah lingkaran pertemanan 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 membangun oleh anak pendidik. Jaringan itu jelas berbeda dari jenis pengembangan kontak yang lebih diukur oleh pribadi ekstrovert. Bah ini akan membuktai jenis jaringan yang disukai introversi.

### 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 pertemanan, di kota-kota-kota daerah dan sambil minum 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 lagi pada perjalanan keberangkatan, pertemuan, kembang-kirab pun pun Anda atau saudara mengalami di kelas. Singkatnya, semua kegiatan membentuk jaringan dengan segera bertujuan membangun dan memperkuatkan konjak.

### Tempat untuk bertukar informasi

Jaringan bukanlah klub atau kelompok kompisasi (kelompok ada teman-teman dekat yang salih atau mustahil dilepaskan). Pada dasarnya, jaringan adalah sebuah tempat yang sangat besar di mana informasi dapat diperlakukan. Kita hidup di sebuah dunia yang menuntutkan bermak lalu kita, selain memerlukan kita membuat banyak koneksi. Itu sebabnya kita sering merendengarkan orang-orang yang memandikkan kita membuat koneksi—misalkan ketika kita sedang mencari seorang dokter, seorang akuntan, seorang perancang grafis, atau seorang pengolah budi yang baik. Ini juga berlaku bagi orang-orang yang berjalan-jalan dalam pembentukan diri: polisi orang-orang Monica Schiaddio menapakkan telapuk halau 85 persen dari seni penyelesaian jalanan manajemen dibuat berdasarkan ketulan—dengan kata lain, mereka menghubungkan orang-orang yang direkomendasikan kerelasi 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—contohnya dalam sebuah kelompok yang memiliki kepentingan-kepentingan atau mata pelajaran atau dalam sebuah klub olahraga. Akan tetapi, jaringan sering kali tidak datar secara frontal—contohnya sekelompok teman-teman atau kumpulan teman-teman sebangku di sekolah atau universitas yang berberada sekitar tujuh tahunnya. Bisa pitulah mereka merupakan teman-teman atau mendapat keuntungan dari kerelasi-kerelasi melalui ketemu yang tidak terlalu eksekusi ini. Jaringan seperti ini dapat mewariskan arahan (juga ke informasi, prospek profesional, diskusi dan pelatihan lebih lanjut, perbur-

dengan dengan tenang-tenang, suara dan umpan balik dari orang-orang berkeputusan yang satu niatnya) akan menjadi platform (membuat kerja keras dan kontak bantuan membuat kinerja Anda sendiri terlihat).

### Menarik manfaat dari jaringan

Jaringan juga dapat menguangi kehan, dengan membantu Anda memperjajakan proyek yang tidak terlihat Anda kuasai, misalnya. Atau sebuah kelempok untuk mengolah atau seorang berpribadi! Dan, banyak jaringan dapat meningkatkan kualitas hidup Anda dengan menyediakan kegiatan kegiatan olahraga dan hiburan bersama-sama, bahkan semakin mereka memiliki beberapa keton dengan pekerjaan Anda: dan bermain golf seperti mendaki gunung dan dari piknik atau menikmati malam sentai di depan api unggun sangatlah kegiatan memfasilitasi bersama-sama. Ada satu hal yang selalu bisa didapat dari membangun jaringan: manfaat tinhil balik 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 petunjuk cerdas yang termaktub dalam jeiringan. 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 keterkaitannya (kekuatan 1).



### Dua pertanyaan bagi Anda

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

Sasaran-sasaran pribadi	Sasaran-sasaran profesional
Hobi (jurusank strategis)	Kontak dengan orang-orang
Meringankan beban (mencari dukungan)	Berbagi informasi
Pengembangan pribadi	Bantuan, pelajaran tambahan
Berbagi pengalaman	Pembandingan dengan orang lain
Rasongan baru	Prospek karier baru

2. Jadi, jaringan apa yang Anda minati?

Berikan jawaban sebanyak mungkin.

Jaringan pribadi (misalkan perkumpulan, keluarga/pertemanan)	Jaringan profesional (misalkan organisasi, klub, mitra kerja siar)

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 nomer 1, berikutnya nomer 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 pendiri, Anda tentu saja menyadari keterbatasan sumber-daya yang Anda miliki untuk membangun jaringan. Jadi, tidak perlu bingung lantaran strategi keduanya ini Anda membuat keputusan secara salah tentang banyak banyak waktu dan energi yang ingin Anda “panakan”, dan untuk apa.



### Dua pertanyaan lagi bagi Anda

- Manakah 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, angkos 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 prihati	Jaringan profesional
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	Waktu: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: — Uang	Waktu: — Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	Waktu: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	Waktu: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	Waktu: Uang
Jaringan: Kegunaan	Jaringan: Kegunaan
misalkan: Uang	Waktu: Uang

### Alokasikan sumber-sumber daya Anda

Kebutuhan dalam pola kognitif seperti konsentrasi analitis, pengalaman subjektif, dan konsentrasi akan membawa Anda menjalankan kedua strategi pertama tanpa harus mengelurkan sejuta hanyek energi. Anda membutuhkan sumber daya apa yang Anda miliki, juga bagaimana Anda akan menggunakananya. Ketika Anda merencanakan respon-respon Anda, mungkin saja prioritas-prioritas Anda telah bergeser, atau Anda

mungkin menggunakan teknik secara berbeda dari yang telah Anda renasakan. Ini semua tidak masalah; yang paling penting adalah memperbaiki respon Anda yang masih akan bagi Anda, dan yang penting, ini akan membuat Anda bahagia! gagasan tentang langkah-langkah pertama akan Andaambil dalam manajemen karir. Anda sendiri.

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

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

Biarlah orang lain saling mendapatkan manfaat

Istilah saya mengalih bahas pribadi pendek bahwa suka bicara dengan satu atau dua orang dicapai bicara di depan kelompok besar. Kekuatan-kekuatannya mereka meliputi kebutuhan kekuatan (kekuatan II), yang secara negatif dapat mencakup dalam bentuk rasa takut atau cemas (kebutuhan I). Ini dapat membuat apa menjalin koneksi dengan orang yang sama sekali tidak diinginkan lebih seperti pengalaman yang tidak menyenangkan. Selain sederhana dan efektif, strategi ketiga ini juga mempertimbangkan kecenderungan itu: perkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain jika momen Anda mereka cocok dan bisa saling mendapatkan manfaat.

Buat nama Anda dikenal dengan menjadi perantara

Berkomunikasi menggabungkan multi-aspek (kita akan membahasnya belakangan di bab ini) dan dalam percakapan berita salah seorang kontak Anda telah memperbaiki sebuah kerja atau telah mencapai sesuatu yang pasti diinginkan barangkali memiliki sebuah tujuan, menjadi rumus untuk sebuah pencapaian, atau merupakan penghargaan, misalnya

Ini adalah cara untuk mengenal kawan Anda dengan lebih baik. Kebutuhan emosional positif kepada orang lain dan sebaliknya akhir membangun koneksi/ketikaan semuanya 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 menarik perhatian bagi orang lain dan menciptakan manfaat bagi mereka. Ini adalah strategi jangka yang lebat dan cerdas.

Menciptakan citra yang positif pada diri Anda dalam berinteraksi.



### Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Orang-orang mana yang dapat saling Anda perkenalkan?

Jaringan pribadi

Saya: \_\_\_\_\_

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

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

Jaringan publik

Saya: \_\_\_\_\_

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 buat bisnis sekeras-kerasnya. Anda meminta orang-orang yang sudah 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 buat memiliki kontak baru-baru. Anda dapat menambahkan kesempatan sosial seperti itu dengan merakirkan sebuah cara yang baik untuk membuka percakapan. Anda akan menemukan indahnya-sifat tentang ini dalam tulisan "Kontak: mengembangkan kebaikan-kebaikan" 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 kondisi 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 menggunakan hubungan yang membudidayakan hasil. Ini bisa memakan waktu satu atau dua tahun (tergantung seberapa sering pertemuan-temu terjadi) dalam jaringan-jaringan yang bergerak pada kontak langsung bukan kontak digital seputar Anda dapat dilihat sebagai anggota dan memberikan hubungan yang berkelanjutan—sehingga Anda berhasil aktif. Maka, ketekunan tersebut keigihan Anda (terkaitan 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 nantikan dalam jaringan tertentu. Pada ini pada gilirannya memerlukan Anda membuat sejumlah catatan tentang secara-sarana yang Anda hadiri: siapa yang Anda jumpai? Apa yang memuncak Anda temui? Informasi apa yang ingin Anda ingat?

Banyak anggota jaringan yang berpengalaman menggariskan kontakter untuk mengingatkan 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 besar. Misalkan posisi Anda untuk menyelesaikan ini adalah konsistensi berpikir analitis yang sistematis (kukusan di setiap kegagalan yang diajukan 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 memperbaiki 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 diam-diam" sejak sekarang. Segalah niscaya kunci!

**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 termasuk model dalam hubungan sosial—sekoligus merupakan ciri-ciri terbaik untuk memperbaikkan strategi-strategi kontak yang secara khusus 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 diahester orang-orang pendidik dalam percakapan. Pihadingan seluruh rekan mereka yang ekstrovert, siswa pendidik tidak begitu bergairah pada tanggapan-tanggapan dan konfirmasi dari orang-orang yang mereka ajak bicara. Sosok inovator juga mengaplikasikan inspeksi dan infiltrasi—dan cara sebalik anak muda lainnya adalah dengan membuka lubang-lubang telinga Anda. Apabila seorang benar-benar mendengarkan, orang yang berbicara sangatlah beruntung: mereka mendapatkan perhatian, sebuah ruang tempat mereka dapat mengekspresso diri tanpa rasa takut-takut. Ucapan mereka diperlakukan. Pihadi eksterioris yang memilih pikiran-pikiran mereka untuk berbicara (dibandingkan orang inovator lebih suka menggunakan gagasan-gagasan yang telah mereka pikirkan dengan orenat dan telah dimusakan dengan repeat). Pihadi inovator juga akan diuntungkan jika berkesempatan berbicara dengan seorang inovator. Pada kesempatan itu, metela tidak hanya dapat mengekspresikan diri tanpa rasa takut-takut.

##### 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 salin (satu sebagus mungkin tidak membuat berasa). 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-sangat akan membuat Anda kelelahan dan intervensi berikut telinga yang tinggi dan itu jauh lebih membebani daripada menanggung habis-habis. Pekerjalah mengingat ketepatan batas. Anda memiliki lokasi dan banyak orang di sekitar anda menggunakan 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 apapun yang telah ia dengar ke dalam perkataannya sendiri secara sengaja. Ia melakukannya dengan mengibari poin-poin nyentrik yang dominan atau secara aktif memudahkan hal-hal yang diautuh ke dalam pertimbangannya. Dengan melakukannya, Arne mampu percaya dirinya menjadi jauh lebih aktif—begitu pula jumlah kontaknya!

Berikut ini beberapa contoh untuk membantu Anda menggunakan hal-hal yang Anda dengar untuk menjalin 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 (kepuasan 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 ditunjukkan bahwa sikap tenang adalah sumber kekuatan. Ini berlaku pada sejak percakapan pertama pun ringan. Pribadi pemimpin mudah mengalami stres, atau semakinnya menjadi burung merpati ketika berada di lingkungan yang tidak dia suka, atau ketika sedang berurusan dengan orang-orang yang mudah overingang. Sia-hati pada mata yang ini adalah bahwa mereka juga dapat membantu Anda bersikap tenang ketika menghadapinya—sebuah karakter yang ideal untuk bertemu pihak secara sertai. Kunci intiwe yang tenang mampu menyajikan ruang untuk mendengarkan, menemukan, dan membahas dengan melibatkan 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, perdebatan yang singkat dimulai dalam membahas masalah, serta gerakan tangan yang lebih banyak keberadaan merupakan pola perilaku pribadi ekstremer; adalah kemampuan yang harus diambil, serta memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif.

Saya akan memberi Anda beberapa halaman untuk menyikilkan Anda bahwa perdebatan yang terang 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 silat telah sependapat bahwa orang-orang yang bersikap tenang akan menunjukkan kesan percaya diri, rasa, dan bermarawar.

### Kesan raga

Bagaimanapun, untuk menghadirkan pengaruh besar, segala sesuatu yang Anda perlu atau butuh ketika membicarakan sesuatu dengan orang lain haruslah terkesan raga dan pasti. Ini perlaku yang akurat: mengingat sikap tenang berdasarkan ilmunya, maka semua gerak tubuh Anda—entah gerak wajah, angan, atau laki—harus sejalan jalin dan perih marawar. Ketika Anda berbicara dengan kondisi yang lengkap, itu mendukung kesan bahwa Anda raga pesan yang ingin Anda hadirkan.

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

Saat ekstraver saras lulus lebih mudah mencuri perhatian ketika ia sedang bicara tentang sesuatu. Namun, dalam kebanyakan kasus, mereka belum mampu itu. (Jika Anda ingin situasi di mana seluruh besar orang yang terlibat adalah ekstraver, saya mengajukan Anda datang ke suatu konservatori seni relevansi.) Secara umum, sekitar 70 sampai 80 persen orang yang menghadiri sekolah-sekolah siswi adalah introver. Mereka merasa bicara dengan seseorang introver biasa membuat suntai: mengobrol dengan orang-orang yang tidak merasakan mereka merasa tertekan ketika berpikir pikiran, bahkan juga untuk sejenjang sewaktu lama bicara mereka diri sendiri untuk berpikir atau hanya mendengar

kata yang tepat. Tidakkah Anda memerlukan hal yang sama? Dalam kultur Barat, ada ketika berdebat-debat bisa jadi dianggap remeh....

### Menghilangkan tekanan dari suatu situasi

Banyak orang memerlukan pertemuan-basa-basa menyababkan stres. Mungkin mereka ngak tulus nyatain betapa dalam situasi-situasi sosial dengan orang-orang yang tidak mereka kenal. Seseorang introver pun khawatir, tetapi juga banyak orang ekstrover, senang ketika bertemu dengan seperti Anda mampu mengikuti sebuah perbincangan dengan tenang dan ruput, bahkan merespon dengan beberapa jeda. Silap tenang dan menyerongong pada diri sendiri umumnya dapat menciptakan ressentiment dan ketertinggalan ketika sedang bertukar pikiran, dan dapat meremehkan tekad bagi sesama yang terlibat.

Ini sebalik pribadi ekstrover juga mendapatkan manfaat dari perbincangan yang tenang: ia bisa memberi mereka sebuah bantuan untuk menjelaskan, berbicara, dan memimpikan sesuatu. Ketika berinteraksi dengan orang ekstrover, penting untuk siap mengikuti secara kliseus bahwa Anda mendengarkan: dengan gerakan-gerakan di sekitar mata dan mulut, dengan mengangguk, dengan kata-kata atau guratan yang berada angkuh (ketika sedang berdebat), dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara otomatis. Usahakan pula untuk mempertimbangkan komunikasi mutu.

### Tidop tenang dapat menghemat energi

"Bonus" ketiga dari silap tenang ini sangat mengejutkan. Sebagaimana pribadi pendiam, banyak energi yang harus dilosokkan 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 kekurangannya ketika sedang berbicara dengan orang lain. Anda dapat mempertajamkan keduanya sampai cukup lama berimbang. Ketika Anda berbicara terasa rapat, mengagumkan, atau dalam tekanan. Anda juga dapat memusatkan energi Anda pada kekuatan, konsistensi, 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!

Tetapi 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 berpaksia 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, seungguhnya banyak kebutuhan yang bisa didapatkan dari sikap tenang. Namun, Anda memiliki kecenderungan-kecenderungan lain sebagai sikap bersikap tenang yang mungkin ke dalam obrolan ringan, dan dalam bentuknya sendiri secara umum. Berikut ini beberapa yang mungkin ada pada sikap pendek yang mungkin juga Anda miliki.

## Kekuatan 6: Berpikir analitis

### Mengevaluasi percakapan dengan cermat

Pada pendiriannya, cenderung mengevaluasi berpikir untuk melibatkan pengertian-pengertian berdasarkan yang terjadi dalam pikiran mereka sendiri dan membuat mereka terbiasa mempunyai yang mereka libat dan mereka dengar sejak awal. Ketika itu membuat pertimbangan dengan baik sangat memungkinkan, yaitu menghasilkan analisis yang kuat. Atau untuk lebih tepatnya, di antara mereka yang juga termasuk "orang kis" berdasarkan perungguungan dalam Bab 2, tri pertama tidak hanya dalam hal bagaimana peserta dan siswah akademis, tetapi juga untuk pertimbangan-pertimbangan ringan. Jika Anda dapat mengetahui hal-hal yang penting dan pada percakapan dengan mudah, Anda juga akan mampu mudah mengevaluasi percakapan lebih lanjut berdasarkan tahap yang dicapai dan orang yang diajak bicara, selain untuk mengevaluasi informasi dengan sengaja di sejurus. Hujung pembahasan.

Pada prinsipnya, setiap pertimbangan tidak remeh sang. Andi masuk dalam sebuah acara sosial menjalani tiga fase yang memberikan sentimen arsitektur ketika dipandang secara keseluruhan. Untuk pendekatan analitis Anda, pengertian tentang masing-masing fase akan mempermudah Andi melakukan pertimbangan yang tepat.

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

Obrolan ringan tidak menghancurkan Andi berkecamtuhan tentang apapun. Akhirnya sejauh apakah Andi dan orang yang Andi ajak bicara tersebut untuk mempertimbangkan pertimbangan. Pertama, tri bergantung pada apakah Andi berdua cocok. Jika tidak, itu bukan modal; masih banyak orang lain yang dapat diajak bicara pada sebuah acara sosial. Kedua,

dan, apakah Anda melanjutkan percakapan atau tidak berpantang pada apakah Anda memerlukan bahan untuk ditembakau dengan bawan beras Aranda. Di sini, Anda dapat membuat awal yang baik dengan memperhatikan hal-hal yang penting:

Pertanyaan berikut akan membantu Anda membuat 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 mengenainya?

**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 instead untuk memulai percakapan Anda. Keuntungannya di sini adalah Anda tidak harus merenggut komunikasi orang lain dengan cepat, tetapi Anda dapat mengendalikan perbicaraan dengan topik yang sesuai bagi Anda.

### Jangan mulai dengan kalimat khas

"Apa kabar?" biasanya merupakan titik awal yang biasanya pulang-pulang bagi orang-orang yang saling kenal. Jika seorang memberi respon 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. Karakteristik sesuatu seperti, "Jadi lebih baik setelah bertemu Anda?" atau cakup "Peter—pacaraku sudah selesai kini tidak bertemu?"

### Bagian tengah

Dalam 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. Dengan pun ini kekuatan Anda berkurang: libur bawahi!, 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 segala kesibukan pertemuan tetap menjadi halaman. Dan, jika Anda juga menggariskan pola yang tidaklah untuk mewajah isi pembicaraan bukan bahan Anda. Anda akan memperoleh betapa mudahnya mempertahankan percakapan itu jika Anda narsis.

Tampaknya kepada diri sendiri apa yang dapat Anda ambil dari kebiasaan-kebiasaan bukan bahan bukan untuk laju atau untuk mengubah pola pikir bahasan.

Anda dapat mengubah pola pikir bahasan dengan menggunakan kalimat-kalimat seperti "Sehubungan dengan masalah X..." atau "Karena Anda bukan saja narsisisme X..."

Anda harus narsis tentang bagian tengah ini agar dapat mendekati kebiasaan-kebiasaan dan impensi-impensi Anda sendiri. Anda sedang berbicara-bicara, bukan diceritakan.

## 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 pendiam karena dapat memberi rasa aman dan nyaman bermasyarakat jika Anda menunjukkan bahwa situasi, atau ikatan bisnis Anda, membutuhkan Anda keluarlah.

Mengakhiri pembicaraan dalam sebuah bisama-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自由." 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 niat atau memberikan alasan. Pernah pernyataan seperti "Oh, saya baru saja melihat seorang teman lama yang ingin saya lihat!" adalah sesuatu yang sangat wajar disampaikan: seorang orang tuha halnya acara sosial tetapi dirasakan untuk memperlakukan kontak.

Jika Anda merasa bahwa Anda ingin mengejut sebuah kontak dari informasi yang telah Anda miliki, Anda dapat menawarkan untuk berdiskusi kembali pada tulang isi. Sama suka mengajukan kontak tersebut, karena itu bukan kerumitan saja dapat membuat沉寂 (di korporasi hotel, misalnya). Ini membuat seseorang juga tidak terlalu terlibat secara langsung dan menghindari ke sebuah fase di mana kaum inovator dapat berada di posisi yang kuat: melakukan tindak lanjut.

## Tindak lanjut

Banyak sekali pendekar yang belum dilatih melakukan komunikasi formalis tidak kekuatan 90. Ini memberi mereka keuntungan yang pasti dalam pertemuan canda-kata formalis adalah berlanggungnya acara. Sebagai contoh, kepada lawan bicara seperti dapat menawarkan sebuah kontak di

jabatan sosial [Lukayella] (lihat bawah) 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 memberikan detail dalam percakapan itu sendiri. "Saya sangat perhatian Anda akan konferensi di Singapura pada. Saya akhirnya berhasil mendapatkan anggaran bordir seperti yang Anda nantikan. Sekali lagi terima kasih banyak. Seperti yang dijanjikan, saya telah melampirkannya 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 keterdirian surat dan kartu nama masih semakin langka sehingga akan lebih berkesan.
2. Tulis sesuatu yang dapat dimintaikan. Orang yang bersangkutan harus merasa bahwa ia telah mendapatkan kejutan menyenangkan yang di luar dugaannya, tetapi dapat memintaikannya: sebuah tautan, artikel, sebuah surat tentang tempat di mana ia dapat menemukan sesuatu yang ia butuhkan...

Jika Anda memutuskan mengirim sebuah e-mail, sebaiknya hindari lampiran yang berisi banyak data—ini sering berhasil di folder spam. Sebagai gantinya, kirim sebuah catatan, atau jika bisa Anda tidak terlalu panjang, tulis saja di dalam isi e-mail.

3. Tulis segera 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 anak atau bagian tengah perbicangannya sekaligus cara menghindarkan perbicangan tersebut. Sering kali, perbicangan seperti ini masih dianggap kerang, meskipun bagi perluas perdamaian seperti Arina: nantinya warga bicara tentang orang jauh lebih berbeda, bahkan dalam situasi tidak resmi yang tujuannya adalah memperkuat hubungan. Maka menginginkan kontak yang membenarkan mereka kesempatan untuk merekirkan sesuatu secara bersikalar—jika mereka tertarik pada seseorang, atau jika orang itu memiliki sesuatu yang cukup istimewa bagi mereka, atau karena ada sebuah kesempatan unik membangun untuk berdiskusi pihak tentang topik orisinal.

### Dari obrolan ringan menjadi pembahasan serius

Akan tetapi, tindangan yang sesungguhnya adalah menemukan sesuatu yang jauh lebih disukai oleh anak perluas perdamaian mendalam. Banyak orang intraver lebih menyukai obrolan ringan jika obrolan itu memangkinkan mereka mengeluhnya melalui “perbicangan serius”—lengkap buku lain, menjadi sesuatu yang kiranya menarik bagi mereka dan memudahkan terjadinya percakapan diskusi. Alangkah idealnya jika sikap tetang juga ada di sini, sehingga ada ruang untuk dibahas dengan cermat—dengan jeda-jeda di antara babak-babak perbicangan yang berbeda juga saat-saat yang domai. Selanjutnya pembahasan suatu topik dengan lisan bicara yang menyinggungkan bahkan dapat berasal sejak intraver yang tetiba! sesungguhnya dapat mengambil energi dari perbicangan itu, bukan hanya menghabiskan energi—dengan hasil-hasil yang sangat yang mencengangkan, seperti rasa senang dan puas yang sangat besar.

"Bincang-bincang serius" biasanya dihubungkan dengan pendangan bahwa itu perbincangan yang cokelat, yang biasanya dipandang sebagai keteraturan sosial yang penting. Dewasa ini, tidak jarang media sosial, Facebook, dan Twitter, banyak orang memerlukan untuk menyampaikan perihal-perihal penting kepada sebuah diskusi yang substantif—seperti mengakibatnya. Namun, mempelajari cara melakukan perbincangan berbobot bukan hal mustahil. Orang-orang yang berminat terhadap substantif (yang memiliki kekuatan II) melihat perbincangan serius ini masih dilakukan. Maka jika Anda melakukan sebuah upaya untuk mengadakan sebuah tulor pikiran yang matang, Anda akan tahu bahwa pengaruh positifnya terhadap hubungan Anda dengan orang yang sedang Anda ajak bicara.

### *Memilih topik dengan cerdas*

Sekagaimana telah kita lihat, akan lebih mudah jika di balik sebuah perbincangan Anda memiliki sebuah topik yang Anda tahu dapat menarik Anda berada lebih dekat ke sesuatu yang pernah dicapai bersama-sama: perjalanmu sejak itu, komunikasi sejak itu—atau cukup bentuk senang Anda sekarang lagi. Dan, sesuatu yang ada di tempat dapat pada membawa Anda lebih dekat dengan orang yang Anda ajak bicara: mengenal tuan rumah, atau ke atau dari bandara, pilihan makanan 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 juga akan sebuah daftar yang memenuhi setiap spesifikasi Anda memang tertarik dengan topik itu. Berikut ini daftar contoh yang dapat Anda kembangkan untuk 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 berkat 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 asacan 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 togel 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 ayam yang menyangkal semua tabiatnya. Atau, yang benar-benar membutuhkan bagi banyak orang introver, tentu saja sendiri segala bentuk pertemuan perkerudian, yang kesanaguhnya disukardikan untuk mendapatkan sebanyak mungkin kontak.

Pada momentum seperti ini Anda dapat merelaksasi jumlah energi yang Anda kerahkan sampai batas wajar dan menaikkan bahan Anda tetap 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 introversi yang condong memandang diri pribadi satu per satu alih-alih memandang bahan dengan jalan-jalan sejauhnya dengan analisis dalam struk-struk sosial yang "sebaliknya". Mungkin juga cenderung menderita karena tinggangan yang berlebihan (hambatan 3).

Jadi, strategi baiknya membuat struktur untuk strukt yang ada dengan cermati. Sebagai-strategi sekeras-kerasnya akan memudahkan Anda berdiskusi dengan percaya diri di dalam sebuah kelompok yang masih tetap merasa yakin terhadap diri sendiri.

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

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

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

Mungkin merasa lebih senang jika berhadapan dengan satu orang, dan justru gegesan yang datang 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, walaupun mengikuti tahukalih perbincangan atau lisan saja. Apabila Anda bicara dengan tiga atau empat orang secara bergantian pada suatu acara, hasilnya akan baik jika perbincangan itu menyerupai (‘‘mendahului’’ bukan ‘‘melalui’’, berulah dari obrolan ringan ke perbincangan yang正式)—dan lebih berpeluang mengasikkan ke kontak-kontak penguku panjang daripada ketika menggunakan strategi kontak ‘‘melalui’’ yang kurang dipahami oleh kaum ekstrover.

#### 2. Posisikan diri dalam ruangan.

Bulan awal acara, cari dulu tempat-tempat ‘‘titik penyebut’’—situs kafeu perlu dapat Anda gunakan untuk kabur. Dulu pula seperi itu akan membuat Anda numpa membanding mangan sebagai sifat-sifat yang terkondisi. di sepihingga juga akan melindungi Anda dari hasil-hasil kengangan berlebihan. Cari tempat duduk yang memungkinkan Anda memiliki pandangan yang bagus ke seluruh ruangan. Jika Anda adalah seseorang yang suka bercakap-cakap, alangkah baiknya jika Anda memilih tempat di dekat pintu.

#### 3. Cari sesuatu yang dapat diajak bicara.

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

#### 4. Terngakhan ngeri-ngeri pertemuannya diri sendiri.

Pikirkan sesuatu tema tertentu untuk acara mana bersandarkan vari-

sesesi bagi Anda dan untuk posisi Anda pada waktu itu: buat referensi untuk memulai perbincangan dengan satu orang tertentu (misalnya dengan diperkenalkan—misal telpon keadaan sesorang yang kerap dengan Anda berdua). Atau misalkan sejak awal bahwa Anda hanya akan merencanakan perbincangan selama Anda masih merasa nyaman—and 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 manis, dan juga orang-orang. Bagi pribadi introvert, "terlalu banyak" sering berarti terlalu banyak untuk ditoleri. Dan, itulah tepatnya yang dimaksudkan dengan rangsangan berlebihan: sebuah situasi yang menguras energi Anda karena tidak banyak yang harus dicatat. Ini sangat melelahkan dan menggaggu konsentrasi dari sebuah pertemuan dengan orang lain. Ini juga bisa mendistringkan seseorang. Maka dari itu, teknik tidak bagi banyak anak remaja untuk mengurangi acara sosial mereka dengan cermin dan memperbaiksungkan dengan cermin agar mereka tidak sampai kelelahan. Ini sama sekali bukan kelelahan—tidak ada yang membuktikan Anda harus bersantosa-santa 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 agen sosial. Jangan menekankan diri ke dalam tekerum, tetapiambil jeda di setiap perbincangan. Ada dua hal yang penting saat melakukan jeda: Anda

hanya sedikit dan bisa meteo serupa. Anda berharapkan-maucah ke-mungkinan pengalaman buruk; melihat-lihat gambar di dinding; didukung tentang seseorang lainnya dan membandingi orang-orang di sekitar Anda dengan sendiri. Tidak luput punya perihalan di seba-seba per-hirangani ini akan membuat Anda merasa tenang sekali lagi memper-didik dengan sikap. Efeknya sama dengan istirahat lelah. Selain itu, ketidakberhasilan Anda juga akan pada lelah terwakil jika Anda merasakan: "bukan yang terjadi penah"—itu adalah yang bagus!

2. Hindari mengajukan banyak hal sekaligus. Itu akan menguras jumlah energi yang harus ditunti oleh otak Anda, dan mening-kinkan Anda berkomunikasi lebih baik pada apa yang sebenarnya Anda kerjakan. Itu juga akan memperbesar ketan yang Anda terwakil. 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 bantuan diri Anda relaks dengan memikirkan dibabu hubungan yang disajikan.
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 peruliam lain condong melihat kehilangan sebagai sumber kekuatan alam yang mustahil diatas. Orang-orang ekstrim di sekitar kami tidak terlalu mengalami masalah dengan volume, maka keli-hilangnya itu cuma masalah "kore". Namun, tidak usah khawatir lelah seteng, meski ada sesuatu yang dapat dilakukan saat Anda merumahsi situasi yang terlalu listrik. Jika tidak ada yang dapat diper-baiki untuk mengurangi tingkat kehilangan ini selama bantuan resmi meredaknya sekitar sedikit berhenti di bawah—atau pada sebuah posisi jalan), 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 keluaran sekaligus memudahkan percakapan bicara bicara. Selain itu, ada banyak situs lain kerja Anda dengan jika dapat menguatkan kebiasaan. Sosok ekstrovert yang memiliki responnya di gym akan dengan senang hati menunjukkan volume suara latar jauh itu membuktikan bahwa Anda tidak menyenangkan sekaligus tidak memungkinkan Anda berbicara dengan orang lain. Namun, sebaliknya Anda harus meminta hal ini kepada dirinya. Bantu petunjuk-petunjuk berikut kerja Anda berkualitas relaksakan diri: pertama angkapkan mudah Anda secara objektif. Kedua,寻思kan apa yang menyebabkannya. Ketiga, ketahuilah apa yang Anda inginkan. Dalam kasus ini, Anda bisa berikan kepada responnya gym Anda. "Musik di ruangan tetap belum benar ini rasanya konyol sekali. Akan lebih mudah bagi kami untuk berbicara cukup seandainya volumenya dimatikan. Bolehkah volumennya dikelola?"

#### Hambatan 4: Sikap pasif

Jika Anda merasa diri ke selingkuhan sebuah acara sosial, Anda akan memulihkan sikap-sikap tertutup yang hanya kebutuhannya saja alih-alih sedang mencari minat atau sedang melihat-lihat pesan pada perjalanan mereka. Atau membuka-buka kartas, atau buku-buku teknis atau loji. Ini jelas tidak baik dalam upaya mendapatkan teman...

#### Mengambil inisiatif

Kesepakatan-kesepakatan seseorang membuat kerja bisnisnya terkesan tidak terencana. Orang-orang pendiri sering tidak yakin tentang yang dapat dan hanya mereka kerjakan untuk berhubungan dengan orang-orang lain dalam ruang. Ini dapat dengan mudah mengakibatkan

ke ketidakpastian dan hilangnya kepercayaan diri. Maka, orang-orang pendiam ini pun juga memerlukan nyaman. Analnya, mereka merasa mereka tergoda untuk tidak berbuat apa pun dari mesrahan diri, bukannya dengan sengaja berbuat sesuatu guna mendapatkan kontak. Dengan cara itu, mereka membuat diri sendiri bergantung pada orang-orang lain: jika mereka tidak mengambil inisiatif, anak-anak pendiam akan ditinggal sendiri. Namun, jika pihak luar tetap mengambil inisiatif, orang-orang yang pada awalnya merasa nyaman menghadapi apa pun yang datang, dan tidak dapat memastikan sendiri dengan siapa mereka akan berbicara dan tentang apa. Dalam kasus yang paling buruk, mereka tidak mampu merespons kesempatan itu sama sekali, atau tidak cukup sigap, sehingga mereka kalah dalam kesempatan untuk mendapatkan kontak yang menarik.

### **Saran-saran 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 ketidakpastian datari komunikasi. Anda dapat melakukannya dengan menggunakan teknik pertama: berpikir sebuah hal konkret yang akan membuat logat-logatan jaringan Anda jadi terserak-serak. 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-papan nama yang telah dilepas—seandainya Anda datang lebih awal, sebagian besar tamu konferensi sebelumnya masih akan di sana. Atau cobalah mengobrol baik-baik dengan panitia dan orang-orang di meja penerimaan: siapa lagi yang mereka harapkan?
3. **Ikat dalam antrean.** Iki kelinhatannya gantil, tetapi ada sebuah keuntungan: sebuah tempat dalam antrean menyiratkan struktur. Di meja pendaftaran, di meja praktekan, 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 aktivitas 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 yang-sungguh yang akan Anda rasa berkomunikasi tidak lucu seorang pun, tetapi di jaringan online dengan orang-orang yang terbiasa bercanda.

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

Jaringan-jaringan digital dan komunitas kontak—juga disebut “media sosial”—tidak sebagai apapun melakukan kognitif memulihkan jaringan Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+. Di samping itu, media sosial juga merupakan jau-jau pengetahuan kreativitas, forum-forum diskusi, cinta-rasa mengabdi—semua segalanya bisa diketahui. Semua platform online mempunyai dua keuntungan: memungkinkan Anda menciptakan kontak-kontak tidak langsung dalam bentuk tertulis. Artinya, ini senang 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 juga, berbuka dengan komunikasi bisa berjalan, dan secara tunang. Anda juga terpilih. Ini pun memberi suasana hati yang menyenangkan ada banyak waktu untuk mengasah, yang sesuai bagi pribadi introvert, yang senang berpikir sampai mencapai sebuah menggunakan apa pun. Saya pernah membaca kutipan berikut di Twitter: "140 karakter adalah dosis percakapan yang bisa diterima semua orang." Saya yakin kutipan itu akan dulu oleh ekstravert! Akan tetapi, ada sejumlah watak internet lain yang menunjukkan media digital lebih sebagai sesuatu yang merepotkan dibanding sebuah peluang untuk membuat sebuah jaringan. Mereka menganggapnya sebagai satu lagi aktivitas yang memerlukan perhatian dan perhatian teratur. Kalemrat yang lucu tentunya dari kuku ini (biasanya dipadukan dengan mata memandang ke langit) adalah: "Menunggu saya punya waktu untuk mengarang itu!" Di kuku itu Arabi bercanda!



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Apa makna jaringan sosial digital bagi Anda?

Pelengkap yang bagus setelah pertemuan yang sesungguhnya

Jaringan yang dapat ditoleransi

Kemalangan yang harus dihindari

Tidak tahu/kurang informasi

Kebanyakan orang percaya, sebagaimana Anda ketahui sekarang, bahwa seseorang memiliki hubungan lebih solid ketika berkomunikasi tinggi. Akan tetapi, banyak hal-hal di Internet benar-benar sangat jelas-jelas

omong kosong, atau seadat budi dan vulgar. Banyak—meskipun tidak semua! Banyak pula hal-hal 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 seiring dengan jaringan digital semakin penting lagi di masa mendatang. Maka sebagai anak pendidik, Anda harus menggunakan jaringan dengan sebaik-baiknya. Dalam hal ini, yang terburuk adalah yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Berikut ini beberapa saran untuk menggunakan jaringan digital:

- \* Pusatkan hal-hal Anda seadat 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 hobi-hobi, buk berlabuh maupun profesional. LinkedIn adalah platform yang rumai profesional namun Anda dapat memampilkan diri sesuai keinginan Anda. Twitter adalah sebuah micro-blog temporer Anda dapat berkomunikasi dengan orang-orang secara langsung dengan menulis atau membaca pesan-pesan dengan maksimal 140 karakter. Google+ telah berjeng dengan sejumlah jaringan tersebut sejak pertengahan 2011. Masih banyak platform yang lain. Pilih-pilih banyak dua atau tiga Anda mau pun. Perkenalkanlah menggunakan situs-situs digital pilihan Anda itu—dan lakukan secara teratur!
- \* Bangun profil Anda di raja jaringan itu agar sesuai dengan tujuan Anda dan pesan-pesan yang dipelajari. Jaringan hanya berfungsi jika Anda menghubungkan kontak dan profil Anda bersifatlah 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 pertemanan atau profesional. Namun, baik hubungan pertemanan maupun profesional dapat berkembang dengan kecepatan yang menakjubkan jika pertemanan 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 membuat lebih banyak orang berkenan ke situs web dan blog saya—dan tentu lebih banyak komunikasi tentang pekerjaan saya. Ini tidak berarti semua orang harus menyukai Anda dan profil Anda—sama seperti dalam kehidupan nyata. Pada kuartiles manusia kualitas kontak-kontak Anda akan turun sama seperti di alam nyata perlakuan dan respon mereka.
- 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 karyawati Anda. Pemahami pemintaan-pemintaan untuk hubungan dan orang-orang yang kelihatannya senasib bagi Anda. Buat pesan-pesan yang Anda terima dan jawablah jika memang bisa dipenuhi. Di pihak lain, Anda tidak boleh melewatkan kesempatan Anda sendiri dengan tetap-tetepan membuka Twitter atau pesan-pesan Facebook sewaktu Anda sedang sibuk dengan pekerjaan-pekerjaan lain.
- Berkommunikasilah secara tetap dan dalam lingkup para publik yang telah Anda tentukan. Idealnya, apa pun yang ditulis dalam media digital akan membantu kipasannya para partai dan kontak Anda akan memperoleh kesan bahwa mereka jadi lebih mengenal Anda. Komunikasikan apa yang ingin Anda suruh-suruh 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

- dari 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) aneh lain. Orang-orang membicarakan hal-hal yang sangat substansial di antara online setiap hari: pekerjaan baru, solusi-solusi untuk masalah mereka, penyedia pisa untuk kewangan-kewangan pokoknya, makanan-satu, atau kesempatan terakty yang bagus: segala hal yang bisa Anda cari dalam pertemuan tetapi tidak.

Namun, tolong tetap ingat: orang yang suka dimulai ketika menjalani koper, Anda bertemu dengan weak di bulk profil online. Pertemuan ini tidak dapat dimulai dengan chat, buku, pesan-pesan Facebook, maupun email. Jadi, pertimbangkan Internet untuk membangun kontak-kontak yang Anda inginkan dan ingin. Anda kembangkan adalah sebuah pengetahuan yang maka akan menjadi,ambil langkah berikutnya seolah berhasil berkenalan dengan seseorang jika seorang teman teknik perilaku Anda dan terlepas memiliki kualitas yang Anda cari. Anda harus mengasah dan menguasahakan kontak di "dunia nyata" (Tentu saja ini tidak perlu seandainya kontak Twitter Anda metulsi dari Papua Nugini...)



### Yang penting untuk dilihat:

Pribadi pendiam memiliki semua yang diperlukan untuk mendekati orang lain pada acara-acara sosial. Ini paling berhasil jka Anda mengenal preferensi serta kualitas-kualitas Anda sendiri dan memanfaatkan itu semua untuk membentuk sifangan yang sesuai dengan kontak senada 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 sementara, 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 tulisan. Namun, pemanfaatan jaringan digital harus tetap bantuk 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 sibik 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 mendidikannya, ia harus memantik ilmunya dengan setiap kerjadian mengatalisis ciri-ciri dirinya. Ibu pokerman yang selalu karena menuntut pengamatan detail dalam berbagai bidang sebagus. Sejak itu, Saya mulai dapat memahami kebutuhan-kebutuhannya: ia memikirkan

pekerjaannya dan menghasilkan banyak uang di laboratorium, tetapi tidak pada malam hari. In berusaha menyelesaikan penelitian untuk hasil-hasil risetnya (meskipun dengan jantung sangat bengkok-debus) di sebuah konferensi nasional. In berusaha dapat menyelesaikan penulisan tesis dokternya dalam sepoloh bulan mendatang. Setelah itu, In ingin menyelesaikan prosedur-prosedur dokternya yang bagi pekerjaan yang sekarang selesai. In juga berusaha membubarkan dan melaksanakan program master, yang ternyata cukup membutuhkan waktu lama.

Akhir tetapi, tiba-tiba jahat kegigihan ini mengambil kibah pada istri Siva, seorang guru besar terkenal, salah menerima sejumlah dana yang besar untuk penelitian dan berusaha mendapatkan bantuan akrif dari Siva untuk penelitian itu. Siva hanya menganggap menanggani pekerjaan barunya adalah ia sendiri juga mendapatkan bantuan. In memutuskan untuk meminta saran peneliti yang dapat mengambil alih pekerjaan rutinnya di laboratorium kepada pihak universitas.

### Tegaskan posisi Anda sendiri

Ini berarti Siva berhadapan dengan raga yang melibatkan negosiasi. Ia harus membuat situasi busaraya jelas, dan untuk itu ia memerlukan bantuan orang lain atau seseorang.

### Memberi dan menerima

Negosiasi meliputi memberi dan menerima sesuatu yang terlibat harus mencapai sebuah kesepakatan yang memastikan mereka dapat diketahui dan dipercaya—baiknya kedua pasang-pasang pihak yang terlibat memahami kepentingan yang sangat berbeda. Ini berarti sang istri harus akan setuju apabila ia menganggap solusi yang disarankan Siva berguna dan memiliki peluang untuk dilaksanakan. Dalam kesungkuhan tersebut, sang istri juga akan mendapatkan manfaat dari situ. Jika memang

itu yang terjadi, proses pengambilan keputusan akan berlangsung lebih mudah.

Orang-orang yang berpengalaman biasanya dapat memprediksi sebuah solusi apabila mereka suka mendekati masalah berpada sifatnya-sifatnya mereka sendiri. Adalah Siva ingin ia mengambil posisi dan penilaian tambahan sebelum tetap menentang mahasiswa-mahasiswa itu dan dia. Siva sendiri ingin memverifikasi teori-teori dalam keterpakuannya untuk yang telah disampaikan. Akhirnya, anggapan akan menghasilkan kesepakatan yang pada akhirnya akan dipelaskan oleh semua pihak dengan baik. Dalam kasus Siva, ini berarti ia harus menggunakan perencanaan tentang sistem mahasiswa atau sebaiknya cara lain untuk meningkatkan keberhasilan.

### Definisikan titik awal Anda

Sebagai pribadi pendidik, Anda memiliki sebuah model yang sangat besar untuk berunding. Negosiasi adalah salah satu di antara teknik teknik kooperasi tempat kekuatan-kekuatan seseorang memiliki peran yang istimewa. Namun, sebelum kita membahas kekuatan-kekuatan ini, ada dua hal yang perlu Anda sadari: pertama, Anda akan memerlukan seseorang yang berhubungan dengan fondasi negosiasi—tentaranya memahami posisi Anda sendiri. Posisi negosiasi Anda memerlukan titik batangkot Anda ketika dan situasi stres yang akhirnya akan dikembangkan. Kedua, Anda perlu mengetahui 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 bermantauan.

**Poin 3:** Pastikan segalanya jelas dan konsisten.

Jika Anda bernegosiasi dalam sebuah tim (sebagai wakil dari departemen Anda, misalnya), pastikan semua anggota tim Anda menyepakati 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.

Begaimanapun, ada banyak cara untuk mendekati kecasaran yang Anda inginkan—begitu pula casaran yang dinginkan pihak lain.

### Memahami pihak lain

Pada akhirnya, Anda akan merentaskan sendiri yang diringinkan 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 sebenarnya Anda dapat memahami cara terbaik untuk mencapai keputusan bersama.

Pertimbangkan konsekuensi-konsekuensi jangka panjang sebuah dan seluru negosiasi: seperti apa kinerja pendekan pihak lain terhadap Anda (atau perusahaan Anda) di masa mendatang? Apa pengaruhnya? Apa yang ingin Anda tawarkan ketika Anda meninggalkan negosiasi?

Saya berhasil merentaskan posisinya sendiri menggunakan rincian poin yang disebutkan di atas. Berikut ini ringkasannya:



### Negosiasi untuk meredam 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 stafanc: 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 ini. Pertama ia membereskan serupa pertanyahan yang belum terpenuhi:

- Persiapan: ia memerlukan renungan tentang bahan ketua sekitar 8 hingga 10 jam per minggu.
- Ia mencari tahu tentang sektoris bahan penelitian untuk projek baru itu belum jelas akan membuktai atau tidak. Akan tetapi, sejauh ini sepertinya belum ada calon doktor yang pernah membuat seorang mahasiswa sebagai asisten.
- Tim kerja biasanya bahan ketua Saya yang bertemu dan dengan seorang buci akan menyerupai jika bahan ketua dapat ditinggalkan. Namun, seorang sejawat yang baru saja menyelesaikan program doktor menulis surang tentang. Jika ada seorang yang menawarkan penelitian, ia buah merugikan bahwa seorang sejawat solusi yang mungkin surang antara bagi calon doktor adalah bonus yang tidak ada.

Kini tanggap negosiasi telah disampaikan. Saya memerlukan berbagai hal dalam 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 persiapan sebelum diskusi dan beberapa risiko berikutnya.



#### Negosiasi: urutan kejadian

Sebelum negosiasi: persiapan

Fungsi: 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, berparitai 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; percakapan dan buka 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 disepakati. Tempat: kantor sutera.
- Tidak ada orang lain yang dilibatkan.
- Model dan halaman A4, yang satu berisi ringkasan semua tugas dan proyek yang selama dilakukan oleh Siva saat ini, yang satu lagi berisi CV sederhana yang digunakan untuk jobsearch sebelumnya.
- Persiapan lamaran tidak ada.

Siva juga telah memikirkan fase kedua—negosiasi itu sendiri. Memulai negosiasi (I-II) tidak akan memakan waktu. Siva mengenal stafannya dan rasa bahwasanya ia masih dan, sebagai workaholic, senang berhubungan dengan orang lain. Akhirnya, nasusannya itu sering tidak sehatan karena banyak aktivitas yang harus ia kerjakan. Oleh sebab itu, Siva rasa bahwasanya harus mempersiapkan nasusannya dengan cepat. Siva ingin siapai ke negosiasi ini (II) sesegera mungkin. Karena stafannya tidak suka membahas satu masalah terlalu lama, Siva memutuskan untuk menyampaikan datanya dalam waktu yang tersedia bagiinya terlalu ketat untuk ikut dikenakan proyek-proyek baru (ia telah menyampaikan ringkasan visual untuk dipeliharaan selama negosiasi itu), dan bahwasanya ia mencerminkan hal tersebut. Oleh sebab itu, ia akan menanggung jawabnya dan akan berusaha menerima yang ia dengar. In berharap dapat menyediakan nasusannya tentang solusi operasionalnya (meskipun sementara pada tahap ini, tetapi sikapnya-karangnya ini berharap bisa memperbaiki sedikit koninginan bahan kerja dengan tak harus membandingkan penilaian profesional seseorang dari dia).

Selama negosiasi (fase I-II) ada baiknya membangun 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 mengintervensi 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 memilangkan 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 manipulasi ide dari sisaranya itu) memerlukan pengaturan beberapa hal. Isi menyajui persyaratan wawancara, tapi ia mempersiapkan agar wawancara ini tersebut untuk naga-naga khusus terkait dengan proyek baru. Ia menemui rakan Riva tentang calon dosen untuk membaca CV orang ini. Hasilnya, Riva diminta mengatur waktu wawancara dan membuat laporan untuk diberikan ke manajemen. Riva sering sekali dan sebaiknya merencanakan rutinan, ia merelativisasinya sang atasan tetapi bahagia ini dengan proyek barunya.

## Kekuatan sosok introver dalam negosiasi

Banyak kekuatan mereka membuat pribadi penulis memilih berpikir keras dan berpikir rapi dalam negosiasi. Seolah Anda membutuhkan persiapan matang dan urut dalam kejadiannya. Anda akan segera mengetahui keadaan-kondisinya, jadi penting untuk mendapat pendapat dalam situasi-situasi macam itu—dan tahu cara terbaik untuk memanfaatkannya.

### Kekuatan 4: Mendengarkan

Mendengarkan membuat proses negosiasi lebih menyenangkan: siapa pun yang memiliki ruang untuk mengungkapkan posisinya dengan jelas condong lebih siap untuk mempertimbangkan sisi lain dari permasalahan. 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 memadai 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 mengejutkan bagi Anda.

Sekira konkret, mendengarkan dengan baik juga memberi Anda sejumlah yang penting dalam bernegosiasi: informasi pokok tentang sisi perang dan kepentingan lawan bicara Anda. Anda dapat membangun kekuatan dalam pengetahuan Anda dan dalam upaya mendapatkan hasil. Ada bukti 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 tambahan, akhirnya tetapi mungkin priyek penelitian dan sumber daya yang sangat diperlukan

untuk kegiatan tersebut. Ini mengandung arti bahwa dalam negosiasi ini kita dapat membangun sebuah kerangka-karangka bahwa semua yang kami bicarakan secara aktif dalam proses penelitian tersebut. Ini sekaligus bagi nantiperbaik yang manajemen itu juga akhirnya mengakui juga bahwa sistem itu juga akhirnya mengantrengkan baginya!

Tiga pertanyaan sedothan berikut mungkin akan 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. Itukan saja hingga memungkinkan palingding-palingdingan 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 orangtu di sini!" Saya merintih-lir sala kekesalan dan dia frguesi dari kalimat ucayannya itu sehingga ia mengawali dengan merintih-lir kerinduan yang telah ia dengar: "Kondisinya Anda sedang menghadapi suatu masalah?" Akhirnya merintihkan sebuah masalah dengan manajemen, maka kebutuhannya sifatnya menjadi bukti bahwa kesulitan-kesulitan tersebut dapat dihindari dalam kasus yang selanjutnya sekiranya.

## 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 tepat.

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 dana yang dibutuhkan untuk membangun sistem sudah teredia. Maka, ia mendengarkan dengan sangat cermat ketika pertemuan berdiskusi tentang pendanaan proyek penelitian serta pendanaan untuk pekerjaan rintisan lembaga mereka. Di sini, ia berpikir memungkinkan tentang pendanaan secara langsung tidaklah seyon, maka ia membuktikannya secara tidak langsung dengan menyebutkan bahwa ketertarikan dalam pekerjaannya dapat meminimalisir tantangan biaya dan, di atas semua itu, membuat pendanaan untuk memperbaiki program diketahuinya tidak mungkin. Dengan begitu, topik yang membahas sumber dana yang tersedia setidaknya telah diangkat. Data seperti membutuhkan sistem sudah ada—dan merupakan hal yang nyataif bukti plus dibandingkan dengan ketengahannya-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 menganggapkan perwakilannya—tetapi ia juga pantang menyerah. Kewaspadaan telah menghadirkannya bersiksi kesabaran setelah bertengkar-lahuc berusaha. Tentu saja, bersikap kuat juga bisa dikatakan bersikap gigih—walaupun bukan sikap yang sejarnah dan kerumitannya 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 cerdas 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 (...)?"

Rumagi bahasa ini akan membantu Anda tetap di jalur yang tepat—sehingga memudahkan dalam mengaplikasikan kekuatan bicara Anda. Itu kunci keberhasilan 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 membuat Anda tidak hanya suatu tujuan negosiasi akan bertemu, tetapi juga pada hubungan Anda dengan lawan bicara, lebih dampak subjek yang selang diundangkan.

Suatu perihal yang berpotensi ingin sebuah keputusan terwujud dalam semangat kesepakatan yang manusia, marpa pertama berkebutuhan memberikan atau sampai memenuhi kebutuhan mereka. Pendekatan seperti ini ideal untuk negosiasi. Seba tidak ingin mencari hubungan dengan situasinya. Bahkan sebaliknya ia tidak berhasil mendapatkan yang ia inginkan sekalipun.

Empati tidak bersandarkan pada status atau posisi yang memiliki kekuatan ini juga menghargai jika bawahan mereka membuat keputusan-keputusan dalam menyesuaikan pendekatan pokok mereka sendiri, bukan karena tekanan.

Ayahia negosiasi tidak sangsi ke kesimpulan yang tepat, sebaliknya empati akan mendukung mereka membuat keputusan yang damai. Dengan menggunakan "Saya ngakal"—seperti barangkali bukunya saja akan bisa meyakinkan Anda", negosiator yang belum berhasil tri tidak berjaya mempublikan diri dari visi yang tidak menyerangkan, tetapi juga meminimalkan sikap sportif dan percaya diri yang bukunya. Tidak ada resiko konflik dan proses dimana yang berlebihan—yang sulit dicapai oleh orang ekstrovert.

## Hambatan seseorang introver ketika bernegosiasi

Meskipun Anda memfasilitasi kekuatan-kekuatan Anda selama bernegosiasi, hambatan-hambatan potensial tetap akan menghantui Anda dan dapat membangun tantangan-tantangan dan variasi-varian yang "ti-

sejuring". Sabab ini akan fokus memahami kesalahan-kesalahan ini—dan pada pertanyaan-pertanyaan tentang cara yang paling baik untuk mengatasinya.



### Pertanyaan untuk Anda

Manakah antara kesalahan-kesalahan Anda yang dapat digunakan agar sukses dalam negosiasi-negosiasi Anda berikutnya?

Berikut kesalahan-kesalahan saya...

---

---

---

---

... dan ini rencana saya untuk mengatasinya:

---

---

---

---

### Hambatan 6: Mengandalkan otak secara berlebihan

Suatu inovasi yang kuat dalam keberhasilan analitis cerdas menggunakan teknik ke dalam negosiasi dengan keyakinan yang mempersuadai. Keyakinan tersebut mengandalkan bahwa argumen yang paling baiklah yang akan menang. Alangkah baiknya kalau memang begitu benarbenarnya! Faktanya, apabila yang sebuah selalu menang, demikian 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

Persamaan denging dalam berbagai bentuk dan intensitas. Mari 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 stafannya 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 stafannya. Ini pun membangkitkan emosi: bagaimana seorang penyalahgunaan, menyalahgunakan keuntungan bahwa Siva meminta sesuatu dan ingin pemimpin itu dihukum? Bagaimana kalau ia tidak melihat hal-hal dengan cara yang sama dengan calon dokter itu? 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 apakah ia dalam suasana hati yang ideal, karena ia baru saja berhasil raga pagi! Andi dapat merasakan bahwa perasaan memimpin kualitas tertentu pada seseorang. Makas Andi hanya

### MELAKUKAN BIDANG EMOSIONAL INTI SEBAGAI BAGIAN DARI PROSES KOMUNIKASI DALAM SETIAP NEGOSIASI.

Cuma menghadapi kembuhan berikutnya. Andi harus mengambil beberapa perasaan yang dapat mendukungkan jadiand untuk mempertahankan posisi secara berkuiluan.

## 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 melibatkan Anda, bisnis saling terstrukur 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 kerajuan negosiasi. Banyak pelabur inovator menganggap sebuah posisi yang dapat diperhitungkan dan sebuah sasaran yang terang dan bening untuk mendekatkannya. Mungkin relevankan faktor-faktor ini di tengah kesibukan sebuah negosiasi. Ini dapat melahirkan baik logika, rasio dan harmoni; kita-kita sama dengan memperlakukan diri masuk cepat per engsel dengan ketekunan tiga per empat. Akan tetapi, Anda dapat mengatakan: Anda dapat menggariskan kebutuhan analitis Anda dalam keadaan yang Anda untuk realistik! untuk menentukan bahwa Anda memiliki cukup untuk beroperasi dalam negosiasi Anda. Langkah selanjutnya di sini adalah memberi struktur pada pertemuan-pertemuan 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.

Berulah 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, meredam lawan bicara dengan tujuan menghindari resesi metoda. Metoda mereduksikan pembatasan keputusan secara cepat, bicara makin lama makin cepat dan keru, atau memungkinkan ketidakpastian melalui bahasa tubuh mereka, dengan mengembangkan jalinan mereka, misalnya, atau dengan membangun ikat arah lawan bicara. Pribadi dasar-dasarnya yang sudah kehilangan kesadaran seputar kemas condong berperilaku seperti ini, senantia karena memang begitulah adanya temperamen mereka. Namun, seumpama perasaan ketakutan dapat pada akhirnya secara segera sebagai sebuah alat penyalahgunaan yang diciptakan oleh lawan bicara untuk memaksimu Anda sampai terdesak untuk membuat sebuah keputusan. Banyak pribadi pendidik merasakan situasi-situasi seperti ini, ketika lawan bicara metoda dengan segera memasukkan peluang konflik ke dalam negosiasi—misal dengan kata-kata, melakukan tindakan yang tidak mempertanggung. Akibatnya: Anda merasa bingung, tekanan itu membuat Anda merasa was-was, dan ini dapat dengan mudah merusakkan prestasi negosiasi Anda.

Jika Anda bernegosiasi dengan seseorang yang membuat Anda tenang, berulah pertama yang harus dilakukan adalah menjauh sedikit fisik. Kebutuhan perhatian lebih besar pada yang sedang terjadi, atau situasi dari lawan bicara Anda, sebaliknya Anda sedang memusatkan

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 takarun waktu yang diberikan oleh lawan bicara Anda. Jadi, tanggaplah dengan memotong tempo tukik napas dalam, dan tetap juga ikuti sesuai dengan intuisi 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 menghalau keperluan orang lain—tanggung jawab atau tidak kepudarannya. Ketika Anda bicara, berulahlah dengan kecepatan dan volume bicara standar. Pertahankan konsistensi yang normal; meskipun kadang, tetapi tidak selalu. Genjot mutu Anda membentuk “seginggi profesional” pada wajah lawan bicara Anda antara alis mata dan ejang hidung.

Tidak berkenan apa-apanya juga sebuah imbas negosiasi yang aneh. Sesekali yang tidak melulu berbicara panjang lebar dengan negosiasi menunjukkan kepercayaan diri. Anda juga dapat tidak bicara ketika lawan bicara Anda menuntut respon; 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 solusi dari lawan negosiasi menjah terlalu banyak bagi Anda, dan jika tujuan Anda memungkinkan, Anda juga dapat menurunkan jadi merusak perbicaraan sampai saat yang lebih tepat.

### Langkah ketiga (opsional): mengusulkan jeda!

Kadang-kadang mencuci gigi ini tidak dimungkinkan—misalkan, jika lawan bicara Anda tidak mempunyai banyak waktu atau tidak ada buku di tempat. Ini saat untuk gigih dan pantang mundur! Gunakan keterampilan-keterampilan mendengarkan, berpikir analitis, dan kerkuruan Anda. Komunikasi bertahanlah pada dua langkah pertama, yang mengajari Anda menghadapi konflik. Setiap tahap!



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Bagaimana Anda akan mengatasi kebutuhan-kebutuhan dan hambatan-hambatan Anda di masa mendatang?

Hambatan-hambatan saya... ... dan bagaimana saya akan mengatasinya?

---

---

---

---



## 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 menegaskan 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 berkonsentrasi dalam kerjanya yang sesuai dengan tanggung jawab posisi manajemen yang ia pegang sebelumnya, ia hanya harus rapat dengan sejumlah orang (biasanya hingga banyak 15 orang, ma pun punya) dan, sebagai pribadi pemimpin, ia memang lebih memperhatikan kelompok-kelompok kecil dibandingkan kelompok besar. Membuat presentasi singkat dan

laporan tahunan tidak pernah menjadi tugas keriduananya, tetapi si mangerol para sejutawaktu 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 departementnya, akan pensiun belum depan. Sabtu sore tuas Manuel sebagai kepala department adalah membuat pidato perpisahan. Memakirkannya kewajiban itu tak berpidato saat sudah membuat kerangsi dinciri mengacau. Ia sangat mengerol orang yang akan pensiun itu, dan juga menyukainya. Namun, berbicara di depan 120 orang mengenai perpisahan, yang sanggup di luar logik dan rutin profesionalnya, adalah naga yang sangat ingin ia hindari.

## Tampil di depan umum—sebuah proyek pengembangan

Seperti Manuel, seseorang pendidikan seting tinggi tidak senang kerika harus tampil di depan umum. Terlalu banyak aspek dari situasi itu yang berkembenan dengan cara interaksi mereka berkomunikasi dengan orang dalam jumlah relatif besar, posisi yang memberianya "dalam sorotan", bicara dalam waktu lama tanpa peluang untuk berhenti karena suntuk—situasi ini dapat membebaniinya.

## Bicara di depan umum dapat dipelajari

Kabar baiknya: kebutuhan pribadi itu ovet masih mampu membebani karanya. Sebuah penampilan yang sukses di depan umum tidak bergantung pada hal-hal seperti bakat untuk bicara dan karisma bawaan sejak lahir. Kehilangan manggung berguru, tetapi persiapan yang adil juga dapat direkayasa dengan cara lain. Denganmudah dan melakukannya presen-

tasi dapat diperlajari dengan sangat mudah. Bahkan Barack Obama menjalin relasi yang sistematis terkait ruga-cuga pidatonya. Sosialnya ini dengan seiring berlangsung menjadi pola orator yang karakteristik dan nyaris ia dikenal sebagai pembicara yang "kuat dan sopan dalam", "menarik orang mengintai" (majalah Time, 8/5/2008) atau sebagai pembicara yang "kuat dan menawan" (Ted McClelland, ulasan 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 berbantakan sembari ia telah berjuang mengembangkan gaya pidato pidatonya selama beberapa tahun, dari seorang khusus berusaha menciptakannya dan sebagai harapan politik yang besar. Sebuah proses pengembangan yang berhasil tetapi tetap membawanya pada kesukaran—dan contoh nyata seorang penting-in dengan kelebihan introver ini menunjukkan bahwa proses perkembangannya seperti itu kadang harus diwujudkan lewat jalan yang sangat panjang.

### Pengalaman rutin menciptakan kepercayaan diri

Bahkan saatnya Anda tidak ingin menjadi presiden, gubernur, atau pun wali kota, Anda dapat membuat secara pribadi dan adopsi seseorang profesional dengan belajar bicara di depan orang. Bisa saja memang paling sulit. Itu adalah saat di mana Anda belum berpengalaman. Namun, sebaliknya seiring Anda mengambil 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?

Seperti Anda bisa mendapatkan gagasan yang jelas tentang seperti apa pesan/pesan 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 mengubah konsep yang sederhana akhir "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 jaring Anda sebagai pembawa. Sesama hadirin mengharapkan pembicara yang astek. Akan tetapi, jika seseorang hanya memandang sebuah peran dan berpura-pura menjadi orang lain, ia hanya akan membuat diri sendiri dan pendengar menjadi stres—mungkin merasa bersalah, memandang peran seperti itu memerlukan lebih banyak bantuan dari sang akhir. Namun, Anda tidak asih berpikir—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

laku, tetapi laki seperti itu. Anda tidak harus membangun ikatan pertunjukan agus orang lain tentrik pada diri 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 menyangkutkan hal-hal. Anda sependirinya siap menganggap 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 memiliki perasaan akan masalah. Gunakan penekanan yang tentang apabila Anda bukan tipe pemimpin. Bertemuilah dengan gosok rubah yang aktif, bolon 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 terbalik-balik yang dibuat-buat, yang tidak memerlukan diri yang seperti.

Jika Anda tidak yakin di mana laki kekuatan Anda, konsultasikan dengan orang-orang terdekat. Bagaimana Anda dalam pertemuan metode? Seseorang yang penting: jika Anda ingin temukan pencapaian diri, Anda harus perlu memahaman kekuatan-kekuatan Anda dan membangun penempatan berdasarkan kekuatan itu. Dan, seperti yang telah diungkapkan oleh hal-hal kekuatan Anda, hubungan-hubungan Anda terletak dalam kaitan 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.

Masih sekarang menjalani kepolis deputemen, dan kekuatan-kekuatanmu terletak pada kompetensi hal-hal ini berasa dengan tertang dan mengangguk angguk-pang-pang tepat. Itu juga dapat menghadapi penekanan seolah-olah sedang berbicara secara pribadi dengan mereka. Itu sedar hal-hal ini mampu memfasilitasi grup interaksi pertemuan dengan sangat baik pada kesempatan ini, sebuah pidato perpisahan yang juga memperoleh penumpuan 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:

Sifat	objekif	seperti mengabrel
Humoris	hangat	sederhana (berikan ketika berurusan dengan publik umum)
Optimisasi	reflektif	suara yang beraneka
Merkantilisti	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? Secundarnya 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 menemukan pesan psikologinya. Yaitu: "Kami menghargai Anda, Suami—dan, seperti Anda, kami akan sejung dengan buku berdalam kehidupan Anda ini." Isi mengambil ini sebagai sebuah basis untuk menggunakan informasi khasus tentang Suami yang dapat di gunakan untuk memperbaiki poin salat apa yang pernah ia kerjakan bersama Marcell! Bagaimana opini anggota deparaturan mungkin? Apa yang membuatnya berbeda sebagai seorang sejurni? Masnel ingin memperbaiki semua informasi ini untuk membawanya poin pokok dan mencapai jidohnya.

Pada dasarnya, orang perlu tahu apa kriteria siklus hidup yang terkait dengan konten isi paling mudah dideksi. Dan, isi tidak hanya berlaku bagi para intrusif yang ahli menganalisis—keluaran & anak perlu tahu tentang sifat-sifat mereka sendiri yang berkorelasi dengan ciri-ciri apa yang ingin mereka ketahui sebelum mengakalinya. Diperlukan disiplin untuk memelihara pikiran menjadi satu pemutusan padar. Namun, ketidispersikian ini berbahaya manis: begini Anda berhasil menemukan poin pokok dalam pikiran Anda, akan mudah bagi Anda untuk secara sistematis pertanyakan dan mengelakkan setiap poin lain yang ingin Anda sanggalkan. Ini juga memudahkan Anda dalam melakukan pertukaran—selain juga memudahkan para penulis merangkap melihat Anda!



### Pertanyaan-pertanyaan bagi Anda (untuk pildato 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 menyukai Anda (karena Anda memberi mereka antuan-antuan valioso) dan juga ingin mengikuti Anda (karena mereka Ardi susah-susah mencari). Kriteria ini melibatkan peran Anda sebagai seseorang penebisan lebih mudah: ini membuat tidak Anda terdilham dari keharusan membuat kesan positif sementara Anda belum di tengah jangka waktu yang terlalu mendesang. Sebagaimana itu, Anda berhasil pada apa yang dibutuhkan oleh para pendengar sehingga pertanyaan-pertanyaan Anda berfungsi memenuhi tujuan kita—jadi, pertanyaan yang terbaik adalah apa kebutuhan para pendengar Anda? Atau lebih tepatnya: bagaimana cara memuaskan dan apa cara terbaik untuk membuat tiap pidato Anda menarik bagi para pendengar?

Kebutuhan manusia yang bermakna dapat diterakoni 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 akan berpidato, dan hubungan-hubungan apa yang akan mereka temui di hadapan Anda? Apakah Anda ingin memberi kejutan, atau mencoba menemui apa yang membuat Anda adalah harapan-harapan mereka?

Ketika ini memang tidak banyak bahan perbaikan punya denganmu akan berikan pada dirinya. Bagaimana kapada departemen yang baru ini menjalankan tugas tersebut? Bagaimana sikapnya kapada seorang karyawan? Isi menyampaikan bahwa ia akan mengacapkan seluruh jalinan kepada Stuart dengan cara yang akan membuat para karyawannya merasa bahwa orang yang berdiri di depan mereka adalah seseorang yang penyayang dan hormat kepada mereka. Selain itu, mereka juga akan melihat bahwa ia siap berpikir kritis.



### 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, affilasi, pandangan...)

**Bagaimana Anda akan mengamati 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 bawahnya memerlukan hubungan-hubungan di antara ketiganya:

Lengkap berikutnya memberi kita kebutuhan persiapan. Jika Anda melakukan sekru di sini, Anda akan mampu membangun kepercayaan diri kepada siapa yang respondi. Secara khusus, ini adalah tahap yang menyetangkan bagi pribadi pemula: sebuah pidato dapat disajikan 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 audiensmu berasal dari suatu perencanaan. Idealnya Anda akan memperoleh banyak waktu untuk melakukannya. Namun, biasanya waktu yang tersedia ti-

dak banyak—tujuan yang lebih penting adalah bercerita dengan serius dan penuh konsentrasi (lokusnum 3) ketika Anda sedang mempersiapkan 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 petunjuk Anda pada strategi-strategi dari subbab sebelumnya: menulis perintisan 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 memberi struktur pokok bahasan.

Pada agu pun—entah sarahutan sebuah perjalanan, ketika menyampaikan laporan penelitianmu, atau pidato selama jalur 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 buatan 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 posisi 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 halaman berikutnya menuliskan catatan-catatan spesial yang berbeda ini. Saya sering menggunakan dalam seminar-seminar saya. Lembar ini akan membantu Anda membangun struktur pidato apa pun dalam waktu yang sangat singkat. Tetapi saya, Anda perlu tahu yang ingin Anda bicarakan—meski itu biasanya bukan masalah bagi pribadi pendahuluan. Cara kerja lembar ini ketika mempersiapkan pidato supaya Anda dapat menyajikan bahasan yang tegar di tempat yang tepat.

Karena pidato di depan umum bukan sebuah petakosongan, Anda sangat tidak mungkin menghadapi masalah-masalah teknis dengan kecemasan komunikasi apabila Anda telah melakukan persiapan yang matang; ini karena Anda bertindak dengan gaya yang telah dipertimbangkan, dan tidak harus bantai atau berimpas-pas secara spontan.

### Manfaatkan kekuatan-kekuatan Anda ketika berpidato

Keharusan menggunakan persiapan membangun berbicara di depan umum sebagai wibayah kuasa eksterior—sebagai platform yang sangat disukai oleh para eksterior dan siapa pun dibutuhkan untuk mereka. Pendekatannya bisa sangat memusatkan sentrasinya. Pada akhirnya, publik persiapan memperbaiki beberapa posisi positif yang mengoptimalkan mereka untuk berpidato, dan posisi-posisi itu dapat dimanfaatkan untuk memfasilitasi mereka berdua harus 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 untuk untuk memerajukkan sesuatu yang sering terlewatkan oleh para pendidik: kemampuan 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 gigihnya-capaian yang belum pernah dipikirkan mesok-mesok.

Berikut ini sebuah ringkasan yang memuatkan konsekuensi paling penting dan paling baik dari menggunakan bahan dengan substansi yang kuat secara 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.

Selain ringkasan keuntungan ini memudahkan pembicara atau penasihatmu tampil menarik dan berkesan bagi pada pokok bahasan, langsung masuk ke substansi dan memperhitungkan tentang waktu serta perhatian orang-orang yang mendengarkan. Substansi sangatlah beribrik tidak hanya karena pokok bahasan yang disampaikan. Pendeknya juga bisa meredupkan ketertiban pembicara di depan wakil mengakau sebabu 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? Benar-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 sebuah lembaga pendidikan yang pernah ia lakukan bersama Suami. Ini memberinya sebuah kesempatan untuk menyaksikan sebuah sisi lain yang tak sebagus dari temannya itu: Suami berusaha berpadu dengan rugu, tetapi setelah itu makin bersenggach tentang pertemuan pertama yang baru dimulaiannya sebagai seorang pematuhan

manis. Tidak serupa pun di tataran keru abu tentang hal itu—sebagian ukarang Marsuel salah memperlukan izin dari teman yang pernah itu untuk membacakan dulu. Sementara pokok bahasan yang istimewa sekarang Suast dapat berkonsentrasi pada suasana yang penting, berharga, dan sangat berakhlak baginya. Dan, Marsuel dapat mengingatkan kepada para pendengar betapa sebaiknya ia keru menyebutkan pasang-pantang keru Suast...

### Kekuatan 3: Konsentrasi

Pokok walaupun pokok bahasan telah disiapkan dengan sebaik-baiknya oleh Marsuel, sebaiknya naik ke podium ia masih khawatir apakah suasana perkakuan atau sang teman dan seperti mengingat bua cocok bua banyak pendengar atau tidak. Namun, karena konsentrasi merupakan salah satu kekuatannya, ia tidak perlu terlalu khawatir. Marsuel dapat mengingatkan poin-poin dengan cara menekankan intonasi suara yang bisa dilakukan oleh karu elektronik, dengan gerak tubuh dan pernyataan yang berasa singkat. Dengan kata lain, ia dapat mengambil seluruh perhatianmu kepada suatu ini, kepada isi pembicaraan, dan keru rasa pendengar, dan mengambil seluruh enerjimu ke dalam pidato ini. Yang paling penting adalah Marsuel memanfaatkan energimu pada bagian yang berguna untuk pidato ini dengan mengambil kesempatan ini, dengan mempergunakan pokok bahasan ini, kepada para pendengar ini.

Tentu saja berkonsentrasi pada diri sendiri bisa menghalangi konsentrasi ketika sedang berakhlak. Ia bisa membuat sang pembicara kelihatan gajah. Pada dasarnya, berakhlak terbilang kuat pada diri sendiri tidak tentu-betul dipercaya bahwa sebuah diri suatu sangat cenderung menyesalkan diri dengan suasana hati yang pembicara dan pada yang sedang terjadi di kepalanya. Ia sebalnya, dampaknya bisa 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 koticca mengungkapkan setiap kalimat dengan kejelasannya (dengan kata lain, jangan kehilangan momen sebelum selesai), dan berikan jeda-jeda yang disengaja pada point-point yang penting. Usahakan pula agar pernyataan terdengar sebagai peryataan, 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-menyakut" (pergantian dan gagasan mereka sendiri), dan karena itu mungkin dianggap sempat dari yang telah dimungkinkan oleh kemampuan konsentrasi sang pembicara.

Sebagaimana kita tahu, dapat dikatakan bahwa konsentrasi memang-kirikin. Anda mengetahui yang Anda kerjakan dengan tenang, bertepatan, dan dedikasi. Gunakan pengaruh dibusyc pada Anda miliki kocok. 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 seluruh pendengar tidak akan dapat melihatkan diri dalam posisi setiap orang yang ada di situ. Kendati demikian, empati adalah kelincong yang memungkinkan keinginan klien bagi seorang pembicara yang percaya. Seorang pembicara yang berasa puas cenderung berpikir berdasarkan sudut pandang para pendengarnya, mencari tujuh tentang kebutuhan peradangannya, dan mengambil masalah itu terlibatlah dirinya. Tidak meng-

bentukan, justru perbicaraan yang sangat closeview yang telah sering menghasilkan kebaikan-kebaikan, pun pendengarnya—dan gagal mencapai kriteria pidato sukces yang ketiga: yang memungkinkan perberikan pertuturan kepada koba-tuhan-tuhan punya pendengar.

Namun, apa makna empiris dalam sebuah silsilah ceritaan atau pidato? Mari kita kembali ke Manuel dan pidato selamat jabatannya hasil Stuari. Karena Manuel mempunyai berpikir empiris, ia berhasil melaksanakan hal-hal berikut dalam pidatonya:

- Mengintensifkan variasi direktikan oleh sesama kuratoran tentang Stuari: mereka akan menunaikan kebiasaan, dan Manuel akan menekankan hal ini dalam pernyataan-pernyataan yang konkret
- Mampu meraih apa yang akan dianggap merantik oleh para pendengar: dalam hal ini ia senilai dalam potretnya yang baru
- Menekankan bahwa para pendengar akan menemukan cara untuk mendengarkan: ini akan menciptakan pembahasan mengenai pengetahuananya dengan Stuari sebagai tuan rumah pertuturan amarir
- Melibatkan para pendengar dalam pertuturnya itu: pada akhir pidatonya ia akan meminta rasa nyaman pendekat Stuari untuk masing dan menyerahkan kerang-kemanisan dari deportemen, sambil memperjelaskan beberapa patah kata mereka sendiri.

### Berpidato tanpa catatan

Manuel pasti akan mengikuti simbol yang telah diberikan oleh pelatihannya 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 konsult dengan para pendengar (Bauderan 91). Manuel juga akan berusaha mengintensifkan konsultasi yang baik sehingga ia dapat mendai makai-makai para pendengarnya dan mempertimbangkan mereka 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 kelompok kecil, atau secara pribadi, bukan sebuah alasan yang cukup menyinggung perbicaraan yang mampu mendekongkat orang seadai tidak mampu memberi lantang bocah 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 membara sehingga tubuh akhirnya dan seluruh persimpangan. Tiga petunjuk orang ternyata takut sebelum tampil di depan umum. Angka itu saja sudah menunjukkan bahwa elemen pengganggu tidak hanya dihadapi oleh orang pendiam. Perlu diketahui pula, sesorang tetap dapat mengalami elemen pengganggu meskipun ia adalah seseorang berpengalaman, atau sangat ahli; bahkan aktor-alot kesadaran, guru besar paling cerdas, dan penulis yang sangat berbakat sekalipun pernah mengalami elemen pengganggu sebelum persimpangan mereka. Ini resiko 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 dengan jauh 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: hasil akhirnya sedikit agak panik membuat orang terpaku dan waspadai kondisi berhadapan dengan orang banyak. Secara biologis, meskipun kita menjadi leluasa bawaan apabila tuah kau 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 kelihatannya berbahaya. Tidak peduli apakah bahaya itu berasal dari anjing yang ganteng 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 (misalkan dalam kasus diserang oleh anjing ganteng). 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), kajang-kajang atau gemetar pada bagian tubuh tertentu, masalah-masalah di saluran pencernaan (muat, kembung, diares, 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 bantuan lain, yang menjadi manfaat dari adrenalin bukanlah dominannya. 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. Tergelazah tampil di depan umum berulang-ulang bisa menghadirkan Anda pada momen sebagai kerutan yang tidak berdaya dalam visus ini. Anda tidak lagi siap menghadapi yang Anda inginkan, dan Anda tidak dapat memastikan performa terbaik Anda. Napas tersengal (ketika stress) dan konsentrasi dirah di ujung-jujung tangan dan kakinya (terapi tidak di otak) dan konsentrasi tinggi stres dapat mengantar ke resah-resah konsentrasi dan dalam kasus seberang dapat memperlambat keterlaluan kreativitas. Kreativitas yang banyak menjadi lebih sulit. Jika Anda takut tampil di depan umum, tampil dengan percaya diri dan kompeten berulang-ulang merupakan sebuah tantangan.

Pertama yang jelas adalah sebagai berikut: bagaimana kecemasan ini—baik dalam penggunaan maupun ketakutan tampil di depan orang—dan gejala-gejala negativnya dapat diatasi? Wacana dan disiplin diri bukan cuma terbaik karena bagian utama aktivitas akhir yang

dilimbalkan oleh hormon-hormon stress akan terlihat gejala-gejala seperti sakit kepala, waspada, menahan dan mual jika tidak bisa hilang dengan mudahnya.

### Strategi mengatasi kocemasan nomor 1: Bicara di depan umum secara teratur

Namun, 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 rostrator atau klub penulis acara. Klub-klub ini sendiri berujuan menjalankan anggota-anggota mereka penulis dan pemimpin yang baik. Metode yang digunakan adalah peer coaching—seapa pun yang berpidato dilatih 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 rostrator ada di mancanegara. Anda akan menemukan tentang yang sesuai dalam daftar situs web di bagian belakang buku ini.

Bagaimanapun, ingat jika Anda memerlukan keterampilan yang jauh terkait berasal dari diri sendiri, yang terbaik adalah dibantu 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, kesadaran dapat berpengaruh terhadap proses-proses fisik.

#### POLA PIKER YANG TERPAT UNTUK MENANGANI KECEMASAN: SAYA SEPENUHNYA SIAP!

Pertama, pastikan Anda adalah betul-betul siap: ketika Anda mengatakan kepada diri sendiri dengan yakin pada tubuh-tubuh dan hal-hal 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 memiliki ruang lebih besar untuk improvisasi jika terjadi sesuatu yang tidak diharapkan.

#### POLA PIKER LAIN UNTUK MENANGANI KECEMASAN: RISIKONYA SETIMPAL DENGAN POKOK BAHASAN.

Dulu pikir ini memang bagi "higher self" Anda. Ini memudahkan Anda melihat jauh melampaui diri 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 beran-

heran namun memberangkuhan kurang intensif: ketekunan sebaliknya mem-

berikan dukungan moral kepada pasir kecerdasan dalam diri Anda.

Goblok pengata ini: hasilnya malah terbalik.

### Strategi menangkan kecerdasan nomor 3: Merawat tubuh Anda

Kita harus membahas sesuatu yang oleh banyak klien pendidikan saya dianggap sebagai bersamaan puling dihebat: pikiran Anda ribu-ribu kri-

sung. Anda ribu-ribu kelelahan akibat ke yang ingin Anda kerjakan. Akan tetapi, Anda tidak kelelahan yang tidak Anda butuhkan. Ini bisa merujuk titik cegukan yang baik: oteng, atau tangkam pelek beberapa

Anda.

Namun, sebaliknya Anda melakukannya, mungkin rupus. Atau lebih tepatnya: tutup napas dalam-dalam dan keluarlah pelan-pelan. Nasihat ini sangat bermakna. Pikiran Anda menjadi kosong terutama karena pernafasan ekspresi dan dimulai ke arah berkunung. Kekunungan ini timbul karena rusak atau yang disebabkan oleh adrenalin, seperti dijelaskan sebelumnya. Adrenalin membuat Anda kebutaan napas dan terengah—engah—napas. Anda menjadi ceret dan dingdung. Iai benar tidak boleh sampai ke jantung diisi bagian atas, kecuali Anda melakukan sesuatu untuk mengatasinya. Itu dan ciri-ciri lainnya akan menghasilkan dampak serupa: tidak ada dorongan—dan Anda kelelahan juga; pikiran Anda.

Hal terpenting yang harus Anda pertahankan jika pikiran Anda menduduk kosong adalah ketimbang melakukan latihan pernapasan. Jika Anda berpuas dengan sengaja dan perlahan memusatkannya ke dalam pernafasan (atau lebih tepatnya ke dalam dorongan napas di bawah rusuk), 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—senang buahlah ketegangan terlepas, dan uluran pikiran. Anda menjadi lebih tenang. Semua teknik meditasi di dunia menggunakan latihan pernapasan sebagai alat utama.

Alangkah baiknya jika Anda berpura-pura dalam-dalam dari perlakuan sebelum tampan berpidato. Cari tempat yang hening, bukannya meskipun itu ruang cuci. Pemimpinlah dengan dulur dan tenang. Dengan cara ini, energi Anda akan terangkat—and Anda akan tampil di depan para pendengar dengan keterangunan dalam yang lebih tinggi (kehutuhan 5), yang pada akhirnya akan membuat Anda tampil percaya diri.

Tuluh dan pikiran seling berpengaruh. Anda dapat menggunakan posisi-posisi inovatif untuk menghindarkan pembahasan fisik (relaksasi, nisihnya, sebagai strategi mengatasi kecemasan 2). Begitu pulu sebaliknya: berpura-pura memecahkan pikiran Anda. Begitu pulu, Anda dapat menggantikannya tuluh. Anda seolah meringankan hasil tuluh dengan "bukan seolah-olah Anda tidak tuluh". Ambil sikap tubuh yang mengesankan seiring penutupan percaya diri. Pipalkan kedua lidi Anda sama rata di bontas, bagikan beban tuluh 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 densiflik. Coba saja, bukankah seandainya Anda memiliki manusia itu adalah. Ingat, ini memiliki akibat samping yang menakjubkan: para pendengar juga akan merasamong Anda sebagai watak yang percaya diri—kerana Anda terlihat seperti itu.

Apailla wajah Anda memerlukan untuk beberapa saat, jangan terlalu dipamerkan. Canggung dengan wajah memerlukan dan sebaliknya agak melu jauhi terkesan memarik, sebagaimana disarujikan oleh seorang psikolog, Fischer Kellmer. Ibu kerana orang dengan wajah memparah 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 pemimpin berusaha mencari jalan aman

dalam poin-poin minor yang ini kensi dengan baik dan dianggap dapat diambilkan. Maka, ketika menyampaikan ucapan sambutan (jelas kepuasaan kerjanya), ia jadi tergoda untuk menghadirkannya seiring perjalanan karier Suami dan memasukkannya dengan incarnasi masing. Secara objektif itu memang baik, tetapi para pendengar akan merasa bosan sehingga semua detail itu akan dilupakan dengan cepat.

Dampak negatif dari terlalu banyak detail tentang terlibat dalam cemerlang-cemerlang drastis dan cemerlang-cemerlang khasus lain. Boleh saja klien dan anggota seniornya suka genit menyajikan hasil eksperimen sebarisak dan seketika manfaat dalam cemerlang (dan tidak pemerata) mereka. Itu jelas menimbulkan hasil-hasil overdo, tetapi juga dapat dengan mudah membuat bosan pendengar meski ketika para pendengar jadi tidak memahami nilai pentingnya yang disampaikan. Apa gunanya akhir pemikiran yang paling baik kalau itu adalah lima pikiran pembicara tetapi tidak masih diketahui oleh para pendengar! Tipe saran berikut akan memungkinkan Anda mencapai keserimbangan antara pentingnya menyajikan data yang lengkap dan memberi para pendengar tetap tertarik pada hal-hal yang bersauberan penting.



### Persisi 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.

Birowan 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 berusaha lari dari sesiannya itu. Meskipun memangbatkan batas waktu sebelum sampai di depan umum dan berbicara itu memang penting, sangat tidak dapat dihindari lagi. Ini berarti stres karena harus berbicara belum ditutup dengan stres karena takut tergantung hal-hal 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 sebuah "Kesempatan dan pelindungan: bukuk peninggalan" untuk memudahkan Anda mempersiapkan pidato Anda tubuh demi tubuh. Dalam situasi pidato yang sebagaimana dirinya untuk itu dapat dilengkapi oleh privasi pindian dengan amanah dari seputarinya ke dalam teks pidato sehingga mereka jadi mengabaikan kritik dengan para pendengar dan kebutuhan-kebutuhannya.

Cakup ini menjadi kompleks jika Anda berpidato sambar memegang naskah yang sangat terperinci; komunikasi yang makin menjadi mustahil, begitu pula pemungkiran dan ekspresi hidup yang sesuai dengan struktur bahan bahan bahan (dan bukan bahan bahan nisam).

### *Cakup mencatat temo-temo besar*

Anda dapat mencegah opini relawan dari sentimen ini dengan sebuah strategi yang memaksa Anda mengurangi bahan Anda: cakup dengan memfokuskan isu-isu tema-tema besar, bukan teks dengan kalimat-kalimat. Tujuannya bukan kesempurnaan. Bahan bahan sebaik bisa dengan kesabahan kesabahan kecil dalam perihal-hal kata-kata, peribahasa, atau struktur kalimat. Namun, kita bukanlah sedang merancang rancangan yang sudah dipoles; kita merancang korak. Kesabahan kesabahan kecil yang terkonsentrasi dalam bahan bahan akan dikoreksi hampir secara otomatis dalam pikiran para pendengar. Akan tetapi, jika Anda tidak membangun konteks dengan pendengar sama sekali, mereka tidak akan merasah perhatian pada pidato Anda. Yang ada di pikiran pendengar hanya datar belaka atau merancang liburan merasa masih-masing...

Pemahalah, Anda mengidentifikasi bantahan-bantahan pidato Anda ketika berbicara di depan orang banyak? Apakah Anda sempat

membuat inventori pribadi di mana kosa-kosa-risiko Anda—dan apa yang secara spesifik dapat Anda lakukan untuk mengatasinya?



### Sebuah pertanyaan bagi Anda

Maka di 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:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 2: Terlalu banyak detail:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 3: Renggang berlebihan:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 4: Sikap pasif:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 5: Melarikan diri/males:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak:

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

Hambatan 7: Membenci diri sendiri

Risikonya: \_\_\_\_\_

Apa yang dapat saya perbaiki: \_\_\_\_\_

**Hambatan 8: Pikiran****Risiko:****Apa yang dapat saya perbaiki?****Hambatan 9: Menghindari kontak****Risiko:****Apa yang dapat saya perbaiki?****Hambatan 10: Menghindari konflik****Risiko:****Apa yang dapat saya perbaiki?**

Pidato selama jalan Manuel tidak berhasil. Teman-teman dan para karyawannya kini mengenaliinya sebagai manager yang pudar dan memukaukan orang lain. Dan Stuart, yang menjadi teladan utama dalam pidato, terguncang dan merasa bangga ketika tepuk tangan meriah yang juga diberikan untuknya sendirinya mengejeknya.

Banyak tepuk tangan—juga pernah menghindari itu. Tepuk tangan satu dengan sebutan “Terima kasih” dari para pendengar untuk Arab—maka wajiblah hadiri 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 sisi, 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 ini adalah sumber konsultasi 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 seseorang 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 menemui pimpinan rapat dengan salah satu klise yang pertama—rapat itu tak mungkin ditunda karena masalahnya terkait dengan mendesaknya penyelesaian kembali pengeluaran proyek di perusahaan itu, dan terenggallen pihak-pihak yang terlibat—termasuk direktur politiknya, si si yang bertanggung jawab atas anggaran, dan beberapa manajer setia karyawannya dari departemen IT—di satu nangan saja sebab sulit.

Paul merasa tidak menghadapi rapat tersebut. Ragu-ragu ini berasal di sebuah ruang rapat orang yang tidak berhenti bicara untuk menyelesaikan sebuah keputusan! Isi kisi-kisi menyibukkan diri di departemen IT dan mengerjakan yang paling ia kuasai: mencari-cari alih-alih teknis dan mempertimbangkan konsekuensi penggunaan itu kepada orang lain. Diane dari departemen IT di percayaan iklim seorang-someorang itu tidak ikut. Isi iklim datang ke rapat itu sebagai salah seorang yang terlibat dalam proyek. Diane rahu bahwa siapapun selangit pun wabinya, ia meremehkan kesulitan anggapan dan membuktikan sekarangnya satu orang. Namun, ia merasa tak sanggup menyangkal seorang itu pada rapat pleno yang akan datang. Dan, lebih buruk lagi, dia pun seringkali ragu akan hadir dalam rapat itu....

### Rapat dapat memberikan rangsangan yang berlebihan

Rapat dan diskusi kelompok sangat singkat mempergunakan bagi perbaiki pendidik seperti Paul dan Diane—terutama ketika ada banyak peserta yang sering bicara. Sekolah intrower cenderung berusaha sebagai bendahmerka meredakan rangsangan yang berlebihan (Janbaran 3), ingin menyerah dan meremehkan bahwa sebagai besar yang dibicarakan adalah orang kosong. Ranyak pribadi pendidik matruh bahwa orang tidak begitu meresponsifkan mereka pada rapat-rapat besar ini seorang iklim perempuan pemah berlaku kepada seseorang: "Saya sering merasa remehkan dalam diskusi-diskusi seperti itu, tetapi kejadian seiringnya yang lalu besar-besar tidaklah buruk. Ketika saya mengalami keberantuan dan mengalihkan 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, semua orang tiba-tiba menyadari itu sebagai sebuah gagasan lebur. Rasa-rasa seperti itu cocok berada di sana!"

## Prestasi tetapi tak terlihat

Diskusi-diskusi yang tidak membawakan hasil sesuai harapan hanya salut satu di antara kerangka-kerangka yang dikuasai oleh kaum introver. Sosok introver yang tetapi tak bersatu dalam keberadaan tidak dapat menampilkkan prestasi-prestasi dan gagasan-gagasan mereka sendiri seolah memudar. Lebih buruk lagi, ada kalanya osakat kita "dicuci" oleh orang lain keraduan mendapat tanggapan yang sangat bagus dan peserta rapat lain, seperti dalam kasus klien perempuan saya tadi. Dan selain itu, para atasan terkadang memiliki sosok pendidik yang tidak aktif dalam diskusi jelas bukan anggota tim yang baik. Semua itu dapat mengancam kelancaran karier.

Lantas, bagaimana Anda, sebagai seorang pelaku persaham, dapat mencari pekerjaan dan memberi kesadaran Anda terhadap si orang yang sangat penting itu? Bagaimana Anda dapat menyajikan diri Anda dengan pengaruh energi yang wajar? Bub ini akan menjelaskan permasalahan-permasalahan itu.

## Rapat pleno: Enam aturan dan enam implikasi bagi pribadi introver

Dalam sebuah tim, kita akan menemui enam-enam aturan yang berlaku di bawah ini yang sering kali diskusi. Makin banyak Anda tahu tentang beberapa aturan ini, makin banyak Anda melakukannya sebagaimana untuk memahami individu yang penting dalam rapat—dengan menjadi terlihat oleh orang lain, perempati dia, dan meyakinkan. Penjelasan untuk menghindari aturan ini mungkin lebih penting lagi: Anda akan memerlukan kebutuhan-kebutuhan khas introver dalam rapat (dan cara menggunakan kebutuhan-kebutuhan itu), dan hubungan-hubungan pun juga khas introver (sama-sama memerlukan dampaknya).

## Akutan 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 menguit sesuatu pada setiap rapat. Saya ketahui beberapa teman inovator bersama teman yang didengarkan setiap kali mereka bicara karena apa yang mereka sampaikan berkualitas. Pada contoh 2, untuk sebaliknya, akan membantu Anda (selain hal-hal lain yang akan kita bicarakan). Ketika itu terjadi, apa yang dibicarakan oleh siapapun inovator di depan ruangannya memanglah diperlukan karena sebaliknya mereka telah berpikir dengan tuntas apa yang akan mereka katakan. Kauh inovator biasanya tidak memiliki kecenderungan meremehkan keunggulan hanya untuk mencari waktu-kwatau mereka lebih fokus pada masalah daripada dengan diri sendiri. Kelengkapan & memberi manfaat dari sini ketika mereka perlu membentuk suatu pendapat atau keputusan (atau membuktikan orang lain menyampaikan opini mereka adalahlah bahwa). Sebaliknya, berenam kekuatan-kekuatan lain, menyajikan kontribusi-kontribusi kaum inovator berada di singkat yang berharga. Ada hal-halnya keunggulan ini dimanfaatkan?

Habitus 1, bisa diketahui, dapat menghalangi pencapaian kiprah dan pengembangan. Mengutak menguit sesuatu pada sebuah rapat hampir sama dengan mengutak di depan umum, dan ini dibahas dalam Bab 8. Jadi, meski teknologi merupakan bendahan, Guna menghindari rasa takut, kita perlu sekali yang sudah dibekali sebelumnya.

Sebuah rapat yang membahas gagasan-gagasan bisa secara klisean merupakan bendahan yang sulit. Ancaman yang paling besar adalah rancangan berlebihan dan sikap pasif (bendahan 3 dan 4). Jika Anda merasa takut secara akut dalam cara berkomunikasi, manfaatkan kekuatan 9, kewaspadaan awalnya (akhirnya sejak bubar persiapan). Ambil seketika ketika dan lakukan brainstroming. Anda sejatinya secara tertulis,

Anda akan segera melihat bahwa memberikan kontribusi dalam sebuah rapat yang serba-canggih 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-pihak adalah kecenderungan untuk memberi perhatian terhadap teman pada detail (hukum 2) seolah-olah mereka cenderung tetemu dalam kesempatan besar dan mengambil alih pikiran yang telah menjadi pertanyaan-banting detail yang terlepas sangat keras.

Pikiran Anda tidak terasa dalam detail kunci seperti ini ketika udara mempengaruhi kinerja Anda. Hal ini bisa dengan segala macam cara-cara: emosional, rumur, 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 mempergunakan pendekar, berpikirlah seolah-olah Anda akan berpidato apa pokok pikiran atau? Konsistensi perhatian cara penyelesaian Anda, guratan kalimat-kalimat pendek dengan struktur yang sekeras.

### Pastikan gagasan Anda didengarkan

Perhatian juga bergerak pada tingkat ukuran yang baik: bukan masalah yang paling mencari akan membuat para pendengar mengantuk jika Anda menyajikannya seperti sebuah klise dalam percakapan.

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 percakapan dalam peremajaan gagasan: itu kalimat memperpanjang kata-kata penting; teknik resah yang dibahas. Anda harus memberi perbaikan yang segera pada kata-kata tersebut. Selain itu, emosikan nada Anda di akhir sebuah kalimat. Ini mendefinisikan kalimat-kalimat sebagai aneh-aneh yang bermakna dan membantu percakapan pada kalimat itu. Perihal ini cukup berisik agar setiap orang bisa mendengar Anda—dan sebaliknya ada teman baik yang bisa Anda temui tentang kecerdasan Hidup Anda: Anda tidak boleh berbicara dengan geras orang marah, tetapi juga jangan terlalu pelan sehingga menyebabkan para pendengar merasa tidak nyaman.

### *Lakukan kontak mata dengan para pendengar*

Rahasia sebuah hidup sukses 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 biasanya mencari aman dan jauh lebih nyaman ketika berbicara kepada orang per orang daripada kepada kelompok besar. Mungkin faktor itu: pendengar termasuk 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 optimis, dan karena itu lebih invakirikan. Anda akan menjadi pesat perhitungan—dan akan lebih lemah ketika peluang seorang teman mengajukan 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 sendih di (seting diahulu oleh pribadi introver, khasusnya perempuan) adalah adanya melakukannya diskusi yang berlangsung sampai para peserta meresponskan pertanyaan di antara mereka sendiri. Buku karya Marion Knauth, *Spiele mit der Macht* (Permainan Kekuasaan), memperjelaskan 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 menyiapkan peringatan lebih tinggi, Anda dapat bicara lebih lama, dan bolah pada menyinggung dari topik. Jika status Anda lebih rendah, bayangan Anda harus singkat, dan sanggup berpikir untuk diperlengkap sebagian gagasan. Anda tidak akan begitu diperlakukan.

### Perspektif Anda memiliki waktu yang cukup untuk berbicara

Suatu perilaku yang condong menghindari kontak (berbentuk 9) juga condong menghindari orang-orang yang membuat mereka jengkel. Besar sekali kemungkinan bahwa 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 bersikeras sama. Namun, jika Anda lebih suka bicara dengan singkat, bicaralah lebih seiring sebagai kompetitor. 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 dikontrol

dari faktor bahwa seseorang tetapi memandang ke arahnya untuk mengacak rambut dan tenggorokannya. Anda barangkali tidak akan merasakan intuisi apabila telah dengan peringkat paling tinggi sedang mendengarkan Anda.

### Sikap tubuh yang percaya diri

Kepercayaan diri juga harus tampil pada sikap tubuh Anda, dimulai ke arah lain. Tampak siang seorang percaya diri tanpa menjadi keliru-watu-sentuh. Cukupkan seharusnya bagaimana Anda untuk duduk, tetapi dengan menekankan sikap Anda ke hadirat. Duduk dengan tegak, dan bersikap terbuka. Hindari sikap-sikap tubuh otong ketul 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 berasumsi-main dengan seputar. Hal yang sama berlaku untuk suara Anda tidak masalah jika volume suara Anda lurih (lokasi 5) dan tetap terdengar pasti dari posisi suara Anda disesuaikan 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 iri dan berbicara dalam rapat, Anda dapat menggunakan teknik-teknik yang diberikan di bawah ini dan 5 untuk membantu meningkatkan kepuasan-kepuasan strategis sebelum rapat dimulai. Kini teknik-gratis (pengambil keputusan yang bekerja di belakang kenyataan) juga memiliki pertemunya sendiri....

## Aburan 4 untuk rapat: Rapat selalu adil—kadang-kadang!

### Ketika kepentingan-kepentingan yang objektif ditinggalkan

Memang, semua orang berindikasi seseorang itu—termasuk dalam rapat? Namun, benar-benar saja yakin Anda juga tahu, bahwa siapa bekerja dengan cara yang berbeda. Tentu saja tidak pikiran yang adil dan secara pengertian bisa terjadi, meski tidak selalunya dimulai. Banyak peserta rapat mencari mereka boleh menganggap situasi, metode pengambilan, atau bahkan menyuarangkan asalkan pendekatan-pendekatan seperti itu tidak diketahui seseorang dan dapat meningkatkan peluang untuk menghasilkan konsensus bagi mereka sendiri (misalnya, pembatasan status). Perilaku yang tidak adil itu khususnya menimbulkan situasi di luaran pola adil pendekatan, selain bisa menganggap seseorang dan kelelahan jika mereka tidak memungkinkan situasi seperti itu dengan perasaan diri yang seiring-sisirnya—seperti kalau sampai menghindari konflik (Chamorro 10), yang merupakan salah satu tujuan kerja mereka secara pribadi.

Berikut ini sebuah “perintama dorong” bagi Anda, sehingga Anda dapat berinteraksi dengan cara berikan kebutuhan ini muncul: lima pelanggaran aturan yang paling sering terjadi dalam diskusi dan cara yang mungkin paling sulit 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 berhenti (kebutaan ili kegigihan)—dan terus berbicara! Sebagian kalimat berikut, dengan keras dan jelas: "Berikan saya menjelaskan sampai akhir ..." 2. Jika orang yang menginterrupsi berstatus lebih tinggi (misalnya atasan Anda), yang terbaik adalah memberikan 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 JII adalah..."	1. Ini jelas sebagai pertarungan perbedaan status; sang teman berusaha menjelaskan bahwa ia memiliki hak untuk menafsirkan yang dikatakan oleh JII. 2. Jika Anda adalah JII; jangan pernah gentar karena komentar atau interupsi seperti ini. Tanggapan yang dianjurkan adalah: "Terima kasih atas dukungan Anda, Bob. Yang khususnya penting di sini adalah..."

<p><b>3.</b> Seorang teman menukar Anda dari belakang dengan membantah telah melakukan kesepakatan dengan Anda.</p>	<p>1. Risikonya berletak pada kenyataan bahwa gagasan Anda akan kehilangan momentum akibat penundaan itu dan akhirnya "mengular"—sementara sang teman bertindak seolah-olah telah memberi dukungan.      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 sungguh telah memikirkan hal tersebut. Misalkan sebagai berikut: "Itu betul—kami memang perlu mencermati beberapa faktor sebelum memperbaiki pekerjaan ini kepada pihak ketiga. Dan, kami telah melakukan itu dalam beberapa minggu terakhir. Hasilnya tetu...positif. Hari ini kami sampaikan 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 rincian kami?"</p>
	<p>3. Anda tidak mempunyai pekerjaan untuk membantunya pada rapat pleno jika kesepakatan Anda tidak formal. Alasannya, secara teknis, Anda harus menjelaskan: "Saya terkujur mendengar Anda mengatakan 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. Ambill rapat 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 seempuna 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 ikut 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, bersepadut terlebih dahulu bagaimana sumber 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 soalnya pekerja 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 pendidik. Ia lebih menyukai pembicaraan satu lawan satu daripada pembicaraan dalam rapat besar, maka ia tidak suka tugas itu sulit. Ia seorang yang cerdas dan memahirkannya semua yang berkait dengan hari-hari (klausur 1). Ia juga mampu memindinggarkan dengan baik orang-orang yang terlibat (klausur 4) dan menenggelam diri dalam pemahaman sebagaimana 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 punisinya—sebuah detail yang penting dalam pembuktian status!

Kemungkinan dari memberi maklumat perselisihan sangat jelas penting-penting rapat jadi dapat diprediksi, dan Anda telah berhubungan dengan sumber informasi dan pembuat opini sehingga Anda tidak memerlukan waktu banyak. Dua, yang tidak kurang penting, Anda dapat menggunakan komunikasi sistem perwakilan meriksa Anda dari belakang pada tugas pleno. Antinya, Anda telah meraih dua 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 dari sesi rapat dewan komisaris dan rapat manajerial yang sebenarnya hadir adalah bahwa yang dibahas dalam rapat akan diimpleksikan dengan penerapan. Kadang-kadang Nyantri yang diputuskan segera sesudah rapat adalah apa nilai sebenarnya dari keputusan yang dibuat—dan apa barang berikutnya?

Ini tidak selalu wajar. Sesuai penulisan, biasanya tidak banyak yang dapat diperlukan untuk mengantangi pemungutan posisi tersebut. Akan tetapi, proposal-proposal yang meninggalkan ruang negatif sebagai keputusan biasanya tidak begitu stabil. Penyebabnya banyak, dari ketidakmampuan salutisasi otonom atau keputusan bertolak belakang yang diketahui dari oleh perihal tinggi yang tidak hadir dalam rapat dan karena itu melaksanakan penyebabnya apabila hadirnya tidak sejalan dengan harapan mereka.

Saat penulis yang cerdeng menghindari kritik dan kritik (chapter 9 dan 10) sering terseret ke dalam godaan untuk berdirindang pada halaman pulsa—kemudian tumpuan mereka mendapatkan kejutan yang menggejarkan. Ada situ pertemuan yang khususnya penting di sini, apa yang dapat diperbaiki rapat keputusan-keputusan yang penting bagi Anda lebih berpeluang untuk sangat-sangat dikonsolidasi!

*Rapikan semua keputusan ditulis dalam catatan rapat*

Kegigihan (lokution 8) adalah meti otama Anda di sini. Jika sesuatu menjadi sangat-sangat penting bagi Anda, Anda harus memperhatikannya dan tentu bicara dengan teman-teman Anda yang bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Apakah segeranya berjalan seperti yang direncanakan? Apakah ada penghalang? Supaya sebuah keputusan tidak

mulah berubah. Anda dapat mengasahkan ngeri keputusan ini dengan caranya terlalu berisi lebih sulit dan lebih mulah diperlukan, dan karenanya berjasa jika orang mulai mengelurkan komentar-komentar seperti: "Kamu salah jemah berkata seperti itu!" Berpacaran-makna mulai kini tersebut adalah dari sebuah interaktif, email kepada semua peserta rapat, atau sekadar menulis gaji kena yang napis. Yang penting adalah isinya. Catatan tersebut harus selalu berisi jawaban terhadap pertanyaan naga bagian yang terbuka: siapa mengerjakan apa dan kapan?

Mencegah intervensi dan pengubahan keputusan oleh atasan tidak selalu mungkin. Namun, Anda dapat mengatasinya sampai batas tertentu melalui sebuah kebijaksanaan informasi yang terarah dengan cermat—perbaikan ayam 5 untuk naga.



### Tiga pertanyaan untuk Anda

Apa yang membuat Anda terbilang sulit dalam rapat?

---

---

Apa konsekuensi kesulitan tersebut?

---

---

Apa perbedaan yang ingin Anda buat di masa mendatang?

---

---

### Memimpin diskusi: keterampilan rapat tingkat lanjut

Pada tahap strategi memimpin sebuah naga, sebuah ini tentu mengantasi naga 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 belum merasa nyaman tidak terlalu pagi, tidak terlalu sore, tidak terlalu banyak rapat pada satu hari. Luangkan waktunya yang cukup untuk konsultasi di antara rapat-rapat yang berbeda, dan untuk implementasi keputusan-keputusan yang telah dibuat.

## Merencanakan isi

Malah bukunya penting Anda untuk sebuah rapat, makin efektif nanti itu akan berlangsung. Berikut ini sebuah daftar perkira yang dapat Anda tuliskan agar ketika 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 diagendaikan?
5. Dalam urutan bagaimana poin-poin ini akan dibahas?
6. Berapa banyak waktu yang disediakan untuk tiap poin?
7. Topik-topik mana yang harus diteladani 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 (dilegendakan)?
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 rompi, camilan, minuman)?

### Pelaksanaan

Jalannya diskusi adalah hal-hal yang terbuka. Namun, Anda dapat mengatasinya secara analitis (kedua bagian 6) dan mengejakannya secara berulang 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 sulit dihindari mengeluhkan proses. Apakah ada perbedaan pendapat, penyimpangan, dan masalah teknis, sulit sebaliknya mencari cara untuk kembali ke arah yang seharusnya ditempuh dalam rapat. Dalam kasus seperti itu, Paul memintaikan menghela napas panjang, bersandar tetap teman (keluaran 5), dan mengingat kembali pertimbangan ke poin-poin yang ada di agenda dengan kesiapan dan kesabaran—ambil meninggung selama berbatasan waktu, kalau itu perlu dilakukan.

### Keseimbangan

Berkemungkinan khusus kepada pribadi introver dalam rapat. Mungkin diperlukan sedikit lebih lama sebelum mereka mengeluhkan sesuatu, dan mereka sering bicara lebih pelan daripada para peserta yang ekstrover. Usahakan agar otentikasi proses ini berkesempatan me-

mampukan pendapat mereka—dan ini bukan sekadar demi keadilan: sekarang Anda salah satu bahan untuk inovator senang berpikir dan berhubu-hubungan, atau dengan kata lain cenderung mencari solusi. Artinya, mereka dapat menyambungkan faktor-faktor positif ke dalam diskusi yang tidak terpikirkan oleh teman-teman yang closecover. Anda perlu tahu ngerap dengan kepribadian pendidik, maka Anda berada dalam posisi ideal untuk memastikan kaum inovator mendapatkan kesempatan besar dan memperbaikkan perekonomian-perekonomian 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 setu demikian, dikumpulkan 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 sosial—banyak menyambungkan kegiatan itu di mata orang-orang yang mampu mengembangkan gagasan sendiri besar!

Nasun, situasinya sangat berbeda bagi kaum inovator. Mereka lebih suka berpikir dengan tenang sehingga menyampaikan pikiran-pikiran mereka—dan melakukannya sendirian. Acara bisanya adalah berdiam-diam ke tahap berikutnya sebelum para peserta berkepedulian pada pendidik selaku mengentahui gagasan-gagasan yang muncul mereka dapat diperiksa. kaum closecover sudah mulai menyambungkan dan merekrut gagasan-gagasan yang telah disampaikan. Itu sebabnya gagasan-gagasan kaum inovator—sekaligus sekitar 50 persen potensi kelompok diskusi—sering kali terabaikan. Buku Susan Cain menjelaskan bahwa studi terbaru yang mengatakan bahwa kelompok besar manusia kreatif produktif dibandingkan kelompok-kelompok kecil—atau dibandingkan individu-individu yang mengembangkan gagasan-gagasan baru dalam

keberinginan atau dalam kondisi netralitas (Cain, 2011). Pengesahanan besar untuk kesimpulan tersebut 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 mempertimbangkan sesuatu dalam capa lengkap atau rupa gleba sudah menjadi tradisi di perusahaan atau organisasi Anda, ada sebuah cara mudah untuk membuat seri brainstorming dapat diakses dan memberikan sinyal bahwa mungkin cakup ruangannya semua anggota kelompok meluangkan waktu beberapa menit untuk memahami pikiran pertama mereka (kekuatan 9). Pendekatannya ini menciptakan sebuah situasi bagi kaum intrower yang memungkinkan mereka berpikir sendiri dan menggunakan opsi dari media 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 membantu Anda memimpin diskusi. Bagaimanapun, 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 membantu Anda sebagai pemimpin diskusi (yang pendidik), mengajak orang-orang dan situasi-situasi sulit itu.



## Situasi-situasi sulit dalam diskusi

1. Tidak terjadi apa-apa: Tidak ada yang mengatakan 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 (keluaran 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..."

Jika kritik tidak dapat dibenarkan, bertindaklah 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 seni 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 seksi 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 tersakhir ini (kalau tidak ada lagi yang terpikir oleh Anda) dapat digunakan dalam kasus apa pun.

Gila perhatikan semua peserta yang hadir: bagaimana Anda mengatasi pertemuannya yang sulit dan perlu dicatat?



### Peserta yang sulit dalam diskusi

1. Orang yang bicara terlalu banyak: mencari perhatian dan dapat membuat peserta lain ikut mengalihpang 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 menujukkan 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, sasaran Anda adalah mengatasi masalah yang nyata ini, kemarahan. Di pihak lain, Anda ingin melanjutkan pembuktian yang sedang berjalan. Maka, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah mengambil pendekatan emosional—dengan sasaran 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 berjalannya 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 6) 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 ungkapans-ungkapans seperti "ketuhanan-ketuhanan 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 memerlukan

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 dan dihitung.
- 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 bahwa-bah dalam buku ini dapat memberi Anda beberapa gambaran tentang cara memahami pribadi-pribadi introver 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 memilih (olehutan 9) tentang pengalaman-pengalaman Anda sebagai sosok introver dan tentang apa apa yang diambil dari sebagian besar siswa Anda membaca buku ini dan meresponsinya kepada saya.

Terakhir, masih ada satu hal lagi bagi Anda: saya telah menempatkan bagian yang puluh penting dan bukan yang paling berharga—dengan kata lain, rintisan konservasi saya yang panjang dengan orang-orang pendidik—dalam tujuh point di sini. Anda pasti telah mendukuk, sebaliknya menanggung substanti, keluaran 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 kelincahan introversi—dan jadi benar ini posisi Anda. Ketika berinteraksi dengan orang lain, cari tahu seberapa besar pengalaman yang cocok bagi Anda, masalahnya yang berasal dari diri sendiri belakangan dan pengalaman berlebihan. Anda akan menemui pulang baik di tempat ini—dan manajemen energi Anda juga akan menjadi lebih baik. Pendek intinya Anda sebagai sebuah hidup intens—dan sebagai sebuah titik menuju hidup yang lebih berkualitas.

### 2. Berperilaku seperti seorang ekstrover sebagai selingan jika perlu

Tinggalkan zona nyaman introver Anda untuk beberapa waktu: halus ini perlu, dan pulang punya, hanya jika Anda merasa baik dan memiliki catatan energi lebih dari cukup. Pergilah ke “sisi lain” dan “jadilah seorang ekstrover”—walaupun Anda sedang memerlukan sebuah petunjuk ketika berencana, ketika minum-minum bersama teman kerja, atau berada di tempat konferensi dan berada di lingkungan yang menyenangkan—baiknya ketika Anda sedang stress.

### 3. Ternukar kekuatan dalam sikap tenang

Ternukar cara-cara untuk merawat diri dan mempertahankan diri semua sejauh baik pribadi maupun profesional. Manfaatkan kesempatan-kesempatan ini sebagai hal-hal akhir yang tak terelakkan 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 ketemu-kalimat yang dimaksud dengan baik. Beberapa sendiri baik untuk kreativitas dan konsentrasi. Sesungguhnya trisakti-nya seberhona: analisa karboh hidup Anda dari sudut pandang seorang introver. Kembangkan kesadaran atas kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Cintakan ini sebagai sasaran berasam 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. Komunikasikan hal-hal yang penting bagi Anda dalam bisnis Anda sendiri menggunakan media yang lebih Anda sukai. Dukung kaum introver yang masih mudah. Turunkan kepercayaan diri kaum berhadapan dengan kaum ekstrovert. Masyarakat kita dapat memperoleh manfaat dan kuasa perdamaian yang seharusnya diperlengkapi. Benar-benar seperti sejati Anda juga terdengar.

#### 6. Menangkan hati orang lain dengan kekuatan-kekuatan pribadi pendiam

Sebagaimana seorang introver, pendekatan yang Anda gunakan untuk menangkap hati dan menyakinkan orang lain berbeda dengan cara yang

Bisanya digunakan para ekstrover. Gunakan skor antara 0 (ekstravert 0), konservatif (ekstravert 5), dan optimis (ekstravert 10) Anda untuk memilih yang Anda inginkan.

Anda akan mendapatkan kesempatan dalam dasar cara pka menggantikan kebiasaan-kebiasaan pribadi perduaan Anda bisa mencapai tujuan-tujuan Anda dan membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar Anda—dan dalam prosesnya juga akan memperbaiki hasil mereka—dengan cara mempertimbangkan jati diri dan nilai-harmoni Anda.

## 7. Belajar dari dan bersama kaum ekstrover

Bab 4 menunjukkan kepada Anda bagaimana seseorang dapat menghindari marah dari mitra-mitra mereka yang ekstrover. Hiu filosofis telah menggunakan prinsip kontra yang saling menguntungkan dengan melihat ke dalam khawarnya yang tampak jelas dalam konsep Yin dan Yang dari Taoisme. Kontras dapat menghasilkan ketegangan yang positif. Dalam pelok bahanan kita, ini berarti dunia memelihara baik orang-orang bersenang-senang pertama yang orang-orang yang bertekad mempertahankan status quo, pelari-pelari jauh dari pelari-pelari cepat, para penikir dan orang-orang yang impulsif, orang-orang yang berorientasi pelajaran dan orang-orang yang berorientasi kearifan.

Selain senja ruh, kelebihan hidup kita terutama terletak pada kelebihan kita dari alternatif-alternatif yang jadi tolakuk kawannya. Pada pribadi introversi manusia ekstrover bisa lewet, dan kelebihan ini memungkinkan begitu banyak kemungkinan untuk memperluas cakrawala kita. Anda dapat menemui kaum ekstrover guru mengembangkan cara-cara khusus Anda dalam memandang sesuatu dan berindah dengan memanfaatkan perspektif ekstrovert. Bahkan meskipun Anda sebenarnya tidak perlu berusaha seperti itu (seperti di bawah judul 2.) Cukup dengan memerlukan 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 selanjutnya dalam kehidupan, bagaimana berusaha secara spontan meskipun banyak yang telah dikonseptualisasi, untuk memahami orang lain bersempanger atau untuk mengambil risiko yang bisa berbuntut positif. Kaum ekstremis juga mengajari saya cara lebih mempertahani diri sendiri dalam pergaulan, memandang banyak hal secara lebih sederhana, serta mencari lebih terbuka terhadap hal-hal baru—baiklah seandainya semua itu terjadi secara spontan.

Akhir tetapi, kaum ekstremis juga dapat belajar dari para inovator. Pribadi pendidikan dapat menunjukkan kepada mereka cara untuk tetap tenang dan berfokus pada apa yang sedang dilaksanakan oleh orang lain. Inovator juga dapat mengajarkan kebiasaan berpikir sebelum bertindak. 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 nyaman—walaupun satu buah dan siap-siap.

Sekarang pendidikan mengajak kita menjadi orang yang stabil dan cerdas. Kelebihannya, tentu tidak begitu menarik, tetapi pengaruhnya terhadap kesempatan bertahan hidup bisa jadi sangat besar—tempat rasa aman, prinsip-prinsip etika, kegigihan, sikap hati-hati, dan analisis berada di peringkat lebih tinggi daripada lokus dan kekuatan kaum ekstremis, seperti ketiadaan mengambil risiko dan mencari ranganteran setia hidup. Maka, sejatinya seolah bagi para seorang berpikir bahwa semua kepuasan akhir datang bila anggiranmu berhasil di tangani seadalah rendah—sebut saja contoh, dalam entri nuklir, dalam rasa mobil, dalam industri paragon, dan di kopolit pesawat terbang. Dari itu memperbaiki 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 berkaitan 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 kerja pernah kali disebutkan; 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://www.theinvertedleaderblog.com)

Blog untuk Jennifer Kahnweiler termasuk kaum introver di dunia kerja.

[www.thepowerofinfluencers.com](http://www.thepowerofinfluencers.com)

Situs web Susan Cain dengan blog dan infomasi yang sangat banyak tentang cara hidup sejauh sebagai seseorang intiwar.

[www.zenpy.com](http://www.zenpy.com)

Weiskopf, Michael: Obama: How He Learned to Win. Dic. Time menjelaskan online, 8 Mei 2008: <http://content.time.com/time/magazine/article/0,217,1738496,00.html>

[www.clubmasters.org](http://www.clubmasters.org)

Clubmasters International—satu cara efektif untuk mempelajari dengan mudah dan efektif bagaimana berbicara di depan umum dan berinteraksi sosialitas. Situs web ini juga akan merekomendasikan kepada Anda 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 harinya berkata: "Saya akan menggambarkan jadinya" Saya tidak akan pernah menyepakati hal itu ...

Frederike Mönspenger memiliki kecerdasan, kebersemua, dan kepekaan dalam halam yang menjalikannya editor yang sempurna.

Dr. Fleur Wiss memerlukkan kepada saya kredibilitas dan perihal cara inovator dengan membuktikan satu dengan cara khas inovator.

Dr. Christiane Buchholz, Christine Herwig, Dr. Eva Kalbheim, rendang (Dr. Ursula Kleinhenz, Dr. Isabell Lübbig-Haag, Dr. Michael Meindl und, Prof. Maria Dier, Tom Peters dan Andreas Stickle telah memberikan pengalaman-pengalaman dan gagasan mereka dalam berbagai perkembangan, dan memahangi saya dengan penilaianbaun mereka.

Luc Schäfer menjadi agor saya tetap berpikir ke tanah, tidak kehilangan akhir manusia, dan akhirnya datang dengan sebuah resolusi (masuk kipas tanpa 79 gagasan cerita).

John Kuempers Ph.D. dan Mr. Son adalah seorang ekstrim dan seorang intelektual paling penting dalam hidup saya. Meski memungkinkan kepada saya setiap hari tentang apa yang basal-basal penting—dan seringkali saya internalis resolusi ini mereka menghadirkam beberapa malam yang sangat mempengaruhi dengan mengajak saya merenungan secara konserti The Big Bang Theory.

# TENTANG PENULIS

Dr. Sylvia Lohkien giat membantu orang-orang pendidikan metah siswa-siswinya menulis buku yang berfitur publik maupun pribadi. Penulisannya sebagai akademisi sekoligus manager di sebuah organisasi internasional besar selalu memberinya pengalaman pribadi tentang lingkungan pelajaran klien-klienanya 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 ketertarikan-ketertarikan membalik-balik dari tiga tahun bekerja di Jepang. Ia selalu mencari buku-buku yang bagus, unting-unting yang membuat untuk diajak bicara, dan sebikit kebijaksanaan.





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 kekakuan spesifik yang dimiliki kaum introver, seperti ketekunan, ketekunann, dan kemampuan memulis, dan 10 kelebihan spesifik yang sering kali harus dihadapi seperti stimulasi berlebih, keinginan untuk terlihat intelektual, dan ketakutan menghadapi komplik.

Didukung dengan hasil penelitian psikologi terbaru dan pengalaman membimbing kaum introver di area kerja, buku ini berisi saran-saran praktis yang mudah d aplikasikan ke dalam kehidupan pribadi, baik dalam menjalin hubungan dengan teman, keluarga, maupun hubungan profesional dalam bekerja.

