



THE INTERNATIONAL #1 BESTSELLER

"Buku ini tidak memaksa seseorang untuk berubah. Pendekatannya sangat bermanfaat, menegaskan kesurupan dan menyadari tantangan yang ada."

Financial Times

Quiet Impact
Tak
Masalah
Jadi
Orang
Introver

Sylvia Loehken

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

Seri Pelanggan Final 113
Undang-undang Nomor 38 Tahun 2014
 tentang **Ukuk Cipta**

11. Setiap orang yang dengan sengaja melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i untuk menggunakan secara komersial di bidang dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah);
12. Setiap orang yang dengan sengaja melakukan sengaja pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan atau huruf h, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (satu juta rupiah);
13. Setiap orang yang dengan sengaja melakukan sengaja pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf e, huruf b, huruf e, dan atau huruf g, untuk penggunaan secara komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah);
14. Setiap orang yang memusnahkan secara sengaja sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembungkaran, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Quiet Impact

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

SYLVIA LOEHKEN



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



ASTRA GROUP

QUITE IMPACT

How to be a Successful Introvert

by Sylvia Laubken

Copyright © 2014 by Sylvia Laubken

This translation published by arrangement with GABAL Verlag GmbH

All rights reserved.

QUITE IMPACT

Tak Masalah Jadi Orang Introver

oleh Sylvia Laubken

ISBN 619221074

Hak cipta terjemahan Indonesia:

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Cetakan Gramedia Blok 1, Lt. 5

Jl. Polinema Raya 19-17

Jakarta 10170

Ahli bahasa: Alex Tri Kuntjoro Widodo

Editor: Pandian Kusumawan

Desain sampul: Suprianto

Setting: Ayu Lestari

Terbitkan pertama kali oleh

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

sebagai IKAPL, Jakarta, 2015

Cetakan pertama: November 2016

Cetakan kedua: September 2019

www.gp.co.id

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 978-622-06-1402-4

978-622-06-1402-4 (cetak)

Dititik oleh Penerbitan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Penerbitan

DAFTAR ISI

Pendahuluan	vii
Bagian I: Siapa Anda. Apa yang mampu Anda perbuat. Apa yang Anda perlukan	
1 Mengapa dan?	1
2 Kekuatan-kelemahan sosok introver: hama yang terpendam	33
3 Kelemahan-kelemahan sosok introver: hambatan-hambatan sosok introver	63
Bagian II: Bagaimana cara memiliki kehidupan pribadi yang bahagia dan sukses secara profesional	
4 Rumah saya adalah siapa saya membentuk siapa pribadi Anda	93
5 Publik dan keramahan membentuk lingkungan kerja Anda	131
Bagian III: Membuat kehadiran Anda dinikmati dan dihargai	
6 Mengaiti keberanian Anda cara membangun dan mengembangkan kontak	171
7 Konflik antara seseorang dan kepentingan antara bagaimana kita berunding	205

8 Menjadi pusat perhatian: cara berbicara di depan umum	231
9 Peraturan dalam kelompok: cara berbicara dalam rapat	236
 Hal untuk menjadi pendengar: prospek untuk menjalani hidup sebagai sosok introver	299
Bacaan lanjutan dan penelitian yang lebih lanjut	304
Terima kasih!	306
 Tentang Penulis	307

PENDAHULUAN

Ekstrover dan introver: dua dunia dalam satu semesta

Nama saya Sylvia Lochten dan saya adalah seorang introver. Pernyataan itu beranggotakan jaring tendangan introver—adalah ini diikuti dengan sosok kata buku yang begitu akrab dengan komputer dan media bergerak sampai berhari-hari, lengkap dengan remah-remah pizza berantakan di sekitar papan ketik mereka. Akan tetapi, istilah kata buku hanyalah jargon klinis untuk pribadi yang pendiam. Berpuk di antara kita seperti itu. Saya memang bergaji—profesi dan pekerjaan saya menuntut saya seperti itu—tetapi setelah seharian berada di tengah kebingungan dan suasana serba-mek yang memerlukan waktu untuk sendirian dan mengisi kembali baterai saya. Saya menyukai pekerjaan saya, tetapi berbeda dengan para rekan saya yang ekstrover, saya tidak mampu mendapatkan energi yang saya butuhkan dari melakukan pekerjaan yang penuh semangat dan intrinsik bersama para peserta seminar, tamu, dan siswa. Namun, mengungkap kecenderungan berifat introver menjadi topik yang cocok untuk sebuah buku tentang komunikasi! Saya pribadi merasa perlu memanti tahu soal itu. Saya mulai dengan cara berikut:

Dalam lima tahun dipandang sebagai bagian dari profesi saya, tetapi dalam hal tertentu saya merasa jenuh dengan pelatihan komunikasi.

Bekerja dalam pelatihannya yang membuat saya jenuh yang terjadi ketika orang saling bertemu adalah salah satu di antara hal-hal yang paling saya minati. Tidak, saya mulai merasa tidak nyaman terhadap para pelatih dan para siswa—terhadap seorang-seorang saya sendiri. Mereka sering kali terlalu ribut dan terbesan dangkal, sampai saya menjadi bahwa masalahnya lebih berasal dari diri saya sendiri. Maka, saya mulai memikirkan pembelajaran Quran insomni seperti saya akan berpikir, karsi melakukan apa sepanjang waktu? Apa yang membuat saya tidak nyaman menghabiskan waktu bersama para rekan saya? Perilaku mereka tidak terlalu berbeda dengan saya. Tetap saja, mereka berbeda—begitu berbeda sehingga pendekatan mereka sering membuat saya merasa tertantang. Banyak di antara mereka memandang diri sebagai kaum elite: orang-orang terbaik, dan terkadang saya berpikir mereka berlebihan. Atau pelatihan sendiri sering menegaskan bahwa saya memang berbeda. Sekali ada yang bisa dikomentari dan penerimaan dari saat memberi pelajaran. Tentang bahasa tubuh saya: "Tolong, lebih ekspresif!" Tentang ucapan saya: "Tolong, lebih agresif!" Tentang cara penyampaian saya: "Apa, lebih bersemangat?"

Semua ini membuat saya gelisah. Sebelumnya, saya tidak pernah merasa perlu menggunakan bahasa tubuh yang jelas sewaktu menjadi pembicara, bersikap agresif ketika sedang berargumentasi, atau bersikap memaksa. Dan sebelumnya, itu semua bukan masalah dan tidak pernah mengikat saya. Sebaliknya: klien-klien dan anggota-anggota seminar yang "pendiam" (orang-orang yang tenang, memiliki bahasa tubuh terkendali dan pendekatan yang kooperatif, yang tidak selalu mengekspresikan emosi mereka), sangat menyukai apa yang saya sampaikan. Saya juga menyukai mereka: sebagian besar klien saya sangat tenang, dan berpikir secara logis. "Saya paham! Anda menyukai 'otak-otak biru,' orang-orang yang pendiam dan tenang mendominasi!" kata pelatih saya (yang sangat ekspresif) ketika saya menceritakan tipe klien favorit saya kepadanya. Ia benar. Pengalaman saya dalam seminar-seminar telah menunjukkan bahwa saya lebih senang bekerja secara intensif dengan

orang-orang yang mempunyai cara berpikir sama dengan saya. Itu membuat saya sadar bahwa belum ada kursus komunikasi yang dirancang khusus untuk seni dan klien-klien saya—kursus-kursus yang disesuaikan untuk menangani berbagai kekuatan dan kebutuhan orang-orang pendiam.

Buku ini bertujuan mengisi kekosongan yang signifikan tersebut—berinteraksi dengan seminar, pelatihan, dan pelatihan yang ditujukan bagi kaum introver. Titik berangkat saya (sampai sekarang) adalah bahwa komunikasi yang baik berhubungan dengan identitas masing-masing orang. Saya hanya dapat berhubungan dengan orang lain secara efektif jika saya mengenal dan dapat memahami diri saya sendiri dengan tepat: ketika mengoris sesuatu, ketika bernegosiasi, ketika membangun relasi, dan juga ketika menjalani kehidupan pribadi saya. Akan tetapi, apa sebenarnya yang menyebabkan seseorang pendiam? Karena tidak ada “orang pendiam” normal (yang tidak pemala 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 sudut pandang yang sangat spesifik.

Hasilnya sungguh menakutkan. Saya menemukan dua patung kualitas yang menjadi ciri gaya berkomunikasi para introver, yang secara rapi dibedakan ke dalam kategori “kekuatan” dan “hambatan”. Tidak hanya orang-orang pendiam yang memiliki kualitas-kualitas ini—tetapi banyak orang pendiam memiliki banyak di antaranya. Itu merupakan titik awal yang cukup bagus!

Kekuatan jelas menguntungkan, tetapi hambatan juga bisa menguntungkan, dengan caranya sendiri—apabila Anda menyadari hambatan apa saja yang Anda ciptakan sendiri, Anda akan lebih peka atas kebutuhan-kebutuhan Anda daripada orang yang tidak peduli tentang titik-titik lemah mereka. Sebagai contoh, jika saya tiba-tiba merasa ingin sendiri ketika sedang berkumpul bersama keluarga dan teman-teman,

dulu saya selalu merasa bahwa itu adalah bentuk sikap antisosial. Sekarang saya sadar bahwa ketegangan itu adalah sesuatu yang sangat wajar karena menyediakan aksi membantu saya memperoleh kembali energi saya yang sudah sangat terkuras. Saya tidak menganggap itu kelemahan—sama seperti kain elastis yang tidak kembang ketika mereka ingin dipakikan tentang hal-hal dan orang-orang di sekitar mereka jauh lebih dari yang diharapkan oleh kain tersebut.

Berikan saya dengan rendah hati menawarkan saran berikut: kendalikan kekuatan-kekuatan sekaligus hambatan-hambatan Anda. Sambil-lah keduanya sebagai teman-teman baik yang ikut hidup dan berbagi bersama Anda. Itu akan membuat Anda jauh lebih mudah mengendalikannya situasi sehingga situasi itu “menyenangkan diri” dengan Anda dan membuat Anda mampu berkomunikasi dengan baik.

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

1. Kekuatan-kekuatan apa yang secara khusus dapat digunakan oleh sosok pendiam dalam situasi ini?
2. Apa yang sebaiknya dipertimbangkan oleh sosok pendiam dalam situasi ini?

Anda akan menemukan jawaban-jawaban yang pernah saya tawarkan untuk pertanyaan-pertanyaan yang sama dalam buku ini, dan semua itu dihadirkan supaya Anda dapat memanfaatkannya dalam hidup Anda sendiri.

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

Jawaban-jawaban atas kedua pertanyaan di atas berhubungan dengan beragam situasi yang akan dibahas dalam bab-bab selanjutnya: profesional dan pribadi, formal dan tidak formal, dekat dan jauh, ditugaskan secara langsung atau ditandatangani terlebih dahulu. Apabila

Anda memandang diri sebagai seorang pendiam, buku ini dimaksudkan untuk membantu Anda hidup selama dalam dunia yang sering kali ke-luasan adalah suatu masalah kesuksesan dalam hal-hal yang Anda anggap penting. Setiap bagian dalam buku ini ditulis dari sudut pandang seorang introvert.

Apabila Anda lebih cenderung ke ekstrovert, Anda akan memahami sosok-sosok pendiam yang Anda jumpai dan mampu menghargai kekuatan-kekuatan mereka dengan lebih baik setelah membaca buku ini—entah mereka adalah Anda, keluarga atau teman-teman, sepele atau utam, teman kerja atau peserta seminar.

Apabila Anda tidak yakin apakah Anda sosok pendiam atau bukan, ada sebuah tes di Bab 1 untuk membantu Anda mencari tahu. Dan, apa pun hasilnya, buku ini disusun sedemikian rupa agar Anda dapat meng-hubungkan pola-pola bahasa dengan situasi pribadi Anda: Anda akan terus berhadapan dengan pertanyaan-pertanyaan yang akan membantu Anda jika Anda menjawab 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 introvert: dari dalam ke luar, diawali dengan penekanan kepribadian. Dalam Bagian I Anda akan menemukan sebuah pengantar dan sebuah survei tentang kekuatan-khas orang-orang pendiam dan hambatan 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, menyingskap sebuah panorama dalam skenario-skenario pribadi dan profesional—berfokus pada apa yang bagus untuk sosok pendiam dan membantu mereka menjadi sukses. Di atas semua itu, bagian ini memaparkan bagaimana Anda dapat menanggapi skenario-skenario tersebut dengan cara yang cocok bagi kaum introvert. Semua bab berikutnya, yang membentuk Bagian III buku ini, menerangkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan

tersebut dan mengatasi berbagai hambatan yang ada ketika berurusan dengan orang lain. Di sini, saya telah dengan sengaja menekankan kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan psikis yang berhubungan dengan membangun relasi, bernegosiasi, dan tampil di depan umum serta dalam rapat. Setelah menjalani pemeriksaan dan membaca secara seksama ringkasan di akhir bab, Anda akan bisa mengkon dengan jelas mana kualitas-kualitas pribadi Anda yang penting dalam situasi tertentu.

Bab-bab ini juga akan beresita tentang beberapa anggota seminar dan siswa saya yang pendiam, dengan kisah-kisah (anonim) yang menggambarkan bagaimana kaum inovator dapat memanfaatkan kekuatan-kekuatan mereka dalam berbagai situasi. Saya berharap yang Anda temukan sewaktu membaca akan membantu Anda mendapatkan keberanian—dan membuat Anda ingin mencoba berkomunikasi khas kaum inovator!

Sosok-sosok pendiam yang membuat dunia terus berputar!

Banyak tokoh terkenal ternyata adalah sosok-sosok pendiam, atau seperti telah analisis-kualitas yang kita rangai ada pada mereka. Coba perhatikan daftar tokoh terkenal di halaman 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 Sara Lee, perusahaan pembuat barang kebutuhan konsumen sehari-hari, AS

Ingrid Bergman, aktris, Swedia

Warren Buffett, investor dan entrepreneur besar, AS

Frédéric Chopin, komposer dan pianis, Polandia

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

Charles Darwin, naturalis dan penggagas teori evolusi, Inggris

Bob Dylan, pemusik, penyair, dan pelukis, AS

Clint Eastwood, aktor, AS

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

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

Bill Gates, pendiri Microsoft, AS

Sir Alfred Hitchcock, sutradara film, Inggris

Michael Jackson, pemusik, AS

Franz Kafka, penulis berbahasa Jerman dari Praha, Cekoslovakia

Immanuel Kant, ahli filsafat pencerahan, Jerman

Avril Lavigne, penyanyi dan penulis lagu, Kanada

Angela Merkel, Kanselir Republik Federasi Jerman, Jerman

Sir Isaac Newton, fisikawan, matematikawan, ahli filsafat dan teologi, 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, biarawati, pemenang Hadiah Nobel Perdamaian, Albania/India

Charles Mountbatten-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 berani, paling cerdas, dan paling menarik di planet ini memiliki kepribadian pendiam. Mereka tidak lebih baik daripada kami *closeted*, tetapi mereka juga tidak

lebih buruk—walaupun mereka sering berpikir demikian. Itu luar semua itu, ada satu hal yang membuat mereka sukses: mereka tetap jujur kepada diri sendiri, menerima nilai intrinsik dari semua kualitas mereka yang lain. Itu resep yang sempurna, dan saya sangat menganjurkannya bagi Anda bersikaplah jujur kepada diri sendiri sebagai seorang intrinsik, kerjakan yang sesuai bagi Anda dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Anda dan kekuatan-kekuatan Anda sebagai sosok pendidik akan mengubah dunia secara diam-diam, seperti orang-orang dalam daftar tadi. Sebagaimana pernah dikatakan Dolly Parton:

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

Catatan: Sebuah pesan bagi para pendidik: kepastiaan akademik cenderung memulus ekstraversi, bukan ekstraversi. Mengikuti perkembangan bahasa terkini, saya memilih menggunakan istilah kedua.

BAGIAN I

Siapa Anda.

Apa yang mampu Anda perbuat.

Apa yang Anda perlukan

Bab 1

MENGAPA DIAM?!

John mempelajari teknologi informasi (IT) di sebuah perguruan tinggi teknik papan atas. Ia memiliki dua orang teman yang sering menghabiskan waktu bersamanya—pergi ke bioskop, misalnya, atau berolahraga. Ia menggunakan media sosial seperti Twitter dan Facebook untuk tetap berhubungan dengan teman-teman sekolah dan bermacam-macam orang yang pernah ia jumpai dari pekerjaan magangannya. Saat ini ia sedang menjalani masa percobaan di salah satu pabrik mobil Jerman paling terkenal. Namun, jika berurusan dengan percintaan, John kurang beruntung: di perguruan tinggi tempat ia pernah belajar hingga ada segelintir mahasiswa perempuan, dan John hampir tidak pernah pergi ke pesta atau konser—kebiasaan dan tempat yang penuh sesak membiarkannya stres. Sementara itu, ia penasaran apakah ia harus mendaftar di situs perkedukhan guna mendapatkan pasangan yang tepat baginya.

John berprestasi baik dalam perkuliahannya: ia selalu lulus ujian dan menyalipkan diri dengan prima untuk perwusahan karya tulisnya. Akan tetapi, ia tidak merikoni situasi ketika ia harus memberikan presentasi karya tulisnya di depan kelompok seminar yang besar—dan ia terus setiap kali harus menjalani ujian lisan. Ia gemar berjinging untuk meng-

isi sekam luas, dan terkadang berjajing membentengi inspirasi untuk hal-hal yang kadang memunculkan pemandangan-pemandangan di masa lampau dan teknologi bergabung membentuk sesuatu yang baru, misalnya internet dan bangunan-bangunan industri.

Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?

Introversi dan ekstroversi

Keperibadian orang dapat dibedakan menjadi introversi dan ekstroversi. Hampir setiap orang dapat memahami makna entah-entah ini dan akan menghubungkan kualitas-kualitas tertentu dengan diri mereka. Jika diperlihatkan—entah dalam kehidupan nyata atau dalam kepustakaan—perbedaan antara introversi dan ekstroversi menjadi agak kabur. Nyatanya, manifestasi serta definisi dari introversi dan ekstroversi sangatlah fleksibel.

Faktor kepribadian

Kualitas ini bergantung pada kepribadian. Kita dilahirkan dengan kecenderungan introversi atau ekstrovert—juga dengan sifat-sifat dan kebiasaan-kebiasaan tertentu yang akan membentuk kita. Berbagai kualitas introversi dan ekstrovert bahkan sudah terlihat sejak kanak-kanak. Bagaimana itulah ini lebih mudah dipahami jika keduanya tidak dipandang sebagai hal-hal yang saling berolak belakang, melainkan sebagai titik-titik ekstrem pada satu kontinum. Setiap orang memiliki kualitas introversi sekaligus ekstrovert dalam diri mereka. Dan, setiap orang juga dilahirkan dengan fleksibilitas tertentu, semacam zona nyaman pada kontinum introversi-ekstrovert yang sesuai bagi mereka. Kebanyakan orang mendapati diri berada di daerah tengah. Titik mana pun di da-

kan spektrum adalah wajar—hanya posisi-posisi ekstrem yang dapat menimbulkan masalah. Posisi ini diisi oleh orang-orang yang berada di ujung-ujung ekstrem kontinum, tidak peduli apakah itu ujung introver ataupun ekstrover. Bagaimanapun, hidup di luar zona nyaman Anda untuk waktu yang lama sangatlah tidak sehat. Jika sosok introver seperti John yang memiliki kapasitas pendengarannya sangat peka, misalnya, terus memaksakan diri berada di tingkat kebisingan yang tinggi, energi-nya bakal sangat terkuras—dan mengisi ulang energi baru pun menjadi tidak mungkin. Apabila ia dipaksa menjadi mobil sepanjang waktu, bukanya ditempatkan di bagian administrasi, ia akan tidak bahagia dan akan kehabisan tenaga untuk jangka panjang. Dalam kasus-kasus ekstrem, hidup di luar zona nyaman Anda dalam waktu terlalu lama sangatlah-sungguh dapat membuat Anda terkapor sedikit.

Kedua, introversi dan ekstroversi bergantung pada situasi dengan cara lain seperti arah di sebuah jalur rel kereta, di mana setiap orang memiliki kemampuan untuk pindah ke dalam atau ke luar untuk menyesuaikan diri dengan situasi. Sebagai manusia, kita mempunyai kemampuan beradaptasi yang luar biasa—salah satu ciri khas kita adalah ketahanan untuk menyesuaikan pikiran serta tindakan kita mengikuti situasi tertentu. Pada suatu titik dalam kehidupan, kita dapat bertindak dengan satu atau lain cara. Ini tidak ada hubungannya dengan introversi dan ekstroversi, tetapi dengan kecerdasan atau barangkali disiplin—misalnya, ketika kita dengan sengaja dan penuh pertimbangan memutuskan untuk mengontrol tindakan yang kita yakini tak mungkin kita ambil seandainya kita beraksi secara spontan. Dan, peran yang kita mainkan dalam suatu situasi akan membentuk keputusan tentang cara kita berkomunikasi. Selanjutnya pertanyaan-pertanyaan yang sangat berbeda dapat berpengaruh terhadap perilaku kita apakah kita lebih kuat atau lebih lemah dibandingkan dengan orang lain? Apa yang diharapkan dari kita? Bagaimana kita ingin menampilkan diri sendiri?

Karena alasan ini, pada hari ulang tahun ibunya, John mengobrol dengan sepupu-sepupunya yang lebih muda dengan cerita, tampil sebagai

seorang lebih dewasa yang tenang. Ia akan bersikap sopan kepada lebih-lbihnya dan menjawab semua pertanyaan mereka dengan sabar. Di rumah sebagai pekerja, ia akan cenderung benar-benar ketika ia harus berurusan dengan orang-orang yang tidak ia kenal. Akan tetapi, pada akhirnya ia juga akan berusaha—bagaimanapun, ini orang profesionalnya. Bahkan anak dengan kepribadian sangat ekstrover sekalipun dapat menemui momen-momen yang membuat mereka tidak bisa bicara banyak atau ketika mereka dengan sengaja menahan diri. Banyak anak ekstrover yang sama sekali melupakan (bahkan membutuhkan!) saat-saat tenang ketika sedang menghadapi krisis. Secara keseluruhan, sikap fleksibel ini mengutamakan: yang jelas, jalur introver-ekstrover memberi kita ruangan untuk beranarvar menggunakan sejumlah pendekatan yang berbeda-beda.

Ketiga, budaya di sekitar kita pada dasarnya menurut kemampuan beradaptasi di arah introversi atau ekstroversi. Negara seperti Jepang memandang situasi tenang, keinginan menyendiri, dan kesengatan untuk berpikir sebagai sesuatu yang sangat penting. Menjalani keheningan bersama-sama adalah bagian dari sebuah percakapan yang normal antara orang-orang yang saling mengenal. Introver dari negara-negara lain menemukan ini sebagai pengalaman yang sangat menyenangkan. Namun, di Amerika Serikat, negara dengan “kultur ekstrover” di mana keheningan yang terjadi antara dua orang biasanya dipandang sebagai memalukan atau setidaknya tidak menyenangkan, menghabiskan waktu bersama kelompok dipandang sebagai normal, baik secara pribadi maupun profesional. Maka, di banyak negara Eropa, kaum introver akan harus bekerja lebih keras untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan sekitar mereka dengan berperilaku lebih ekstrover daripada sebenarnya mereka berada di Jepang, yang memiliki kultur “lebih ramah terhadap introver”.

Faktor waktu

Faktor keempat serta terakhir, pergeseran terjadi sejalan dengan waktu. Sewaktu orang bertambah tua, mereka cenderung bergerak ke arah tengah kontinum introversi-ekstroversi, menjadi "lebih moderat". Ini menyebabkan introversi lebih dapat diakses oleh kaum ekstrovert pada paruh kedua hidup mereka, yang sangat bermanfaat: ini membantu mereka melakukan refleksi tentang diri sendiri dan tentang hidup mereka sendiri, berpikir tentang nilai-nilai dan makna.

Namun, terlepas dari ketergantungannya pada situasi, budaya, bahkan usia, baik introversi maupun ekstrovert merupakan bakat-bakat kepribadian yang relatif stabil sebagaimana tampak dalam kualitas dan kecenderungan tertentu. Namun, di atas semua itu, jawaban atas satu pertanyaan pokok berikut paling penting:

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

Dengan kata lain, bagaimana orang berperilaku apabila mereka sedang stres dan/atau kehabisan tenaga dan harus mengisi ulang bakat mereka?

Sumber-sumber energi bagi kaum introver dan ekstrover

Pada dasarnya, ada dua jawaban untuk pertanyaan ini. Pertama adalah bahwa sebagian orang memperoleh energi mereka dari melakukan kontak dengan orang lain. Seperti saya temui pada orang seperti itu setelah menjalani hari yang sibuk dan menegangkan, ia akan bersantai dengan pergi bersama teman-temannya, bermain bersama (ini agak banyak), atau membiarkan diri dalam sebuah perkumpulan. Ini pada dasarnya merupakan perwujudan perilaku ekstrovert. Orang lain malahan "menutup diri" dan secepat mungkin menghinpani kembali tenaga mereka

sendiri dengan stimulus dan percakapan yang sedikit mungkin. Saya orang seperti itu. Setelah seharian sibuk menghadiri seminar, saya seorang duduk sendirian di kamar hotel sambil membaca, tanpa bicara sedikit pun dengan orang lain. Atau, saya akan menemui seorang teman baik dan menghimpun energi dari sebuah obrolan santai di antara kami berdua. Setelah seminar berlangsung tiga hari, saya memerlukan setengah hari untuk mengisi ulang baterai-baterai saya sampai penuh. Anda mungkin mulai sadar siapa pun yang memalihkan diri dengan cara seperti ini mungkin adalah orang-orang di sisi kelompok introver.

Bagi kaum introver, rangsangan berlebihan justru membuka banyak energi mereka. Contoh untuk hal ini dalam konteks pekerjaan adalah kecenderungan melepaskan banyak tugas sekaligus pada waktu yang bersamaan. Dalam kehidupan pribadi, itu mungkin muncul sebagai undangan ke sebuah pesta atau acara sama dengan banyak orang yang tidak dikenal dan masuk ruang kerum—sebuah situasi yang bahkan oleh sosok introver muda seperti John dianggap sebagai pemicu stres. Bagi kaum introver, stimulasi atau rangsangan yang berlebihan juga mengandung arti bahwa mereka perlu menghindari dari situ. Akibatnya, kaum ekstrover menyukai stimulasi karena itu merupakan sumber energi bagi mereka. Ini sebabnya mereka sering mencari kegagapan ketika sumber daya mereka sendiri serta pengalaman baru yang mereka dapatkan terlalu sedikit: jadi di pertemuan, di rumah sakit, atau di perusahaan dengan ruang-ruang kerja pribadi, mereka sering mencari ruangan-ruangan yang memungkinkan terjadinya kontak sosial—kantin, lobi, dapur, dan di rumah pun mereka mudah berkomunikasi dengan telepon atau peranti elektronik. Di ruang-ruang kerja pribadi, telepon dan komputer dapat menjadi jalan hidup bagi sosok ekstrover yang ekstern, semata karena sarana tersebut memungkinkan kontak dengan dunia luar.

Perlunya situasi damai dan tenang

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

yang pokok agar mereka dapat mengisi kembali baterai-baterai mereka setelah mengalami stres atau menjalani kontak sosial. Sementara mereka tidak memerlukan kedamaian dan ketenangan, mereka akan mudah kebal dan letih. Begitu pula, secara umum, kaum introvers cenderung memulaukan misi tentang lebih panjang tanpa menganggu sama sekali sebelum mereka sanggup terjun kembali ke dalam kesibukan sehari-hari. Tiga pekan di sebuah hotel Sirenia yang sepi merupakan liburan impian yang lebih diidamkan oleh kaum introvers ketimbang ekstrover.



Sebuah pertanyaan bagi Anda

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

- Saya cenderung introvers. ☐
- Saya cenderung ekstrover. ☐
- Saya berada di tengah-tengah. ☐

Tidak satu pun di antara kedua tipe ini lebih baik atau lebih buruk. Pengelompokan itu hanya menerangkan 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: seimbangkan waktu bagi diri sendiri dan orang lain sehingga Anda dapat mencapai keduanya dalam porsi yang tepat. Pelajarilah untuk bertanya kepada diri sendiri: apa tepatnya yang saya perlukan? Anda akan segera sadar bahwa Anda hampir selalu tahu jawabnya.

PERTANYAAN TENTANG MENJALANI HIDUP SESUAI TIPE: APA TERATNYA YANG SAYA BUTUHKAN?

Kincir angin dan baterai

Perbandingan dari sebuah dunia pembangkitan energi yang lain menunjukkan perbedaan itu dengan lebih jelas: seorang ekstrover membangkitkan energinya seperti sebuah kincir angin—ia memerlukan masukan dari luar supaya dapat membangkitkan energi dan setelah itu ia harus terlihat secara fisik dalam proses ini dan “berputar” secara dinamis. Akan tetapi, kaum introver lebih mirip sebuah baterai: mereka mengisi diri dalam keadaan diam tanpa angin 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 menggunakan energi yang telah mereka gunakan.

Otak ekstrover dan introver

Dan Harvard saat telah mampu memperlihatkan bahwa kegiatan otak seorang introver mengonsumsi energi lebih banyak daripada kegiatan otak sosok ekstrover. Sebagai perbandingan, otak introver menunjukkan tingkat kegiatan listrik yang lebih tinggi—dan ini berlaku sepanjang waktu, tidak hanya ketika sedang menghadapi tantangan-tantangan mental yang luar biasa. Tingkat energi yang lebih tinggi ini terutama dapat dilihat di korteks frontal, dengan peristiwa-peristiwa internal diproses. Itulah bagian otak yang berkaitan dengan pembelajaran, pemrosesan keputusan, memori, dan pemecahan masalah. Artinya, kaum introver menggunakan lebih banyak energi untuk mengolah semua sinyal dan oleh sebab itu menghabiskan baterai mereka lebih cepat daripada kaum ekstrover, yang, seperti “kincir angin”, juga dapat “mengisi ulang” sambil menggunakan energi untuk sesuatu. Itu sebenarnya penting sekali

bagi kaum introver untuk menggunakan "tenaga dalam" mereka secara hemat.

Otak introver lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan

Otak sosok introver juga lebih sering menangani rangsangan-rangsangan dari luar daripada otak sosok ekstrover mereka bereaksi lebih peka terhadap rangsangan-rangsangan dari dunia di sekitar mereka, lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan, dan memerlukan energi jauh lebih banyak untuk mengolah rangsangan. Ini berarti, bagi seorang introver seperti John, bahkan sebuah ringkas kebisingan yang sudah pun dapat mengganggu jalannya kegiatan mental, misalnya belajar. Akan tetapi, teman-temannya yang ekstrover barangkali dapat belajar jauh lebih mudah apabila ada kebisingan yang normal (masuk) daripada dalam suasana yang sepenuhnya sunyi.

Bukan berarti sosok introver "lebih peka" daripada sosok ekstrover. Sebaliknya, kaum introver tidak sama sekali lebih peka dari pada kaum ekstrover. Bahkan, sebuah "peka" tidak ada hubungannya dengan introverti. Orang peka mencerminkan kerentanan sosial. Mereka sering merasa tidak siap berhadapan dengan orang lain. Rasa takut tidak ada kaitannya dengan keliniruan introver-ekstrover: rasa takut dapat "menyengat" siapa pun.

INTROVER SANGAT BERBEDA DARI PEMALU ATAU HIPERSENSITIF. "HIPERSENSITIVITAS" JUGA BERBEDA DARI INTROVERSI. ITU BERARTI SISTEM SARAF PADA SESEORANG MEMILIKI KEPEKAAN YANG LUAR BIASA TERHADAP PENGARUH-PENGARUH LUAR, YANG SECARA KHUSUS DAPAT MENAKIBATKAN SENSORY OVERLOAD ATAU TERLALU BANYAKNYA INFORMASI INDRAMATI 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 MENEMUKAN ALAMAT WEB ELAINE, TEMPAT ANDA BISA MENGESEI TES UNTUK MENGUJI DIRI ANDA SENDIRI, DI BAGIAN AKHIR BUKU [N].

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

Freud dan Jung

Sigmund Freud (seorang ekstrover) mengembangkan psikoanalisis modern sekitar 100 tahun silam. Ia memandang seksualitas sebagai kekuatan penggerak di alam bawah sadar manusia. Seorang sekaligus partner seksualnya yang lebih muda, Carl Gustav Jung (seorang introver) sangat kritis akan teori Freud. Ia mengembangkan sebuah model yang lebih komprehensif untuk bawah sadar berisi semua unsur kecuali seksualitas. Perbedaan asumsi dasar Freud dengan Jung mempengaruhi hubungan kedua akademisi ini. Mereka mulai bekerja sendiri-sendiri dan melanjutkan penelitian mereka secara terpisah.

Pada 1921, dalam esainya, "Psychologische Typen" (Type-type Kepribadian), Jung mendefinisikan introversi dan ekstroversi untuk pertama kalinya sebagai kerangka-karakteristik yang secara signifikan berkontribusi pada pembentukan kepribadian. Ia mengidentifikasi empat fungsi (pengindraan, berpikir, merasakan, dan intuisi) yang akan memengaruhi kepribadian, baik pada sosok introver maupun ekstrover. Perbedaan Jung antara introversi dan ekstroversi dapat dijumpai dalam semua tipologi kepribadian utama. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) di Amerika Serikat dan Jungian Test tidak beranjak jauh dari klasifikasi

awal ini. Kedua tes ini mempertimbangkan keempat fungsi yang telah diidentifikasi Jung. Di luar itu, metode-metode seperti Big Five Test, Reis Profile, Alpha Plus, dan analisis Stenogram juga memuatkan "introver" dan "ekstrover" sebagai karakteristik. Akan tetapi, pendefinisian mereka tidak seragam, dan istilah-istilah yang digunakan tidak tepat sama. Yang menarik, Big Five Test menempatkan "introver" dan "ekstrover" sebagai subskali di bawah istilah umum "ekstroverts", yang sama halnya seperti menggunakan kata "perempuan" sebagai istilah umum untuk laki-laki dan perempuan.

Ditelaah bukarnya, *The Introver Advantage* (2002), Martin Olson Laney memaparkan bahwa Freud, setelah berpisah dengan Jung, memuatkan konsep introversi secara negatif sebagai neurosisme dalam karya tulisnya, sementara ekstrovert ia pandang sebagai sesuatu yang sehat dan positif. Mungkin-kah cinta negatif yang masih menempel pada introversi saat ini (dan yang tampak secara jelas dalam banyak tes yang sudah disebutkan di atas) berasal dari konflik antara seorang psikolog ekstrover dan sejawatnya yang introver?

Wolfgang Ruch (2003) mengidentifikasi sebuah benang merah yang berbeda ia merasa penggolongan benih-benih kepribadian oleh Jung adalah bentuk upaya meniadakan perbedaan pendarastannya dengan Sigmund Freud yang ekstrovert, sesuatu yang sudah lama memisahkan dan mengganggu Jung.

Namun, garis bawahnya adalah Jung tidak menilai orang berdasarkan kadar introversi atau ekstrovert mereka. Ia memandang karakter-karakter yang dimiliki seorang introversi maupun ekstrovert sebagai sesuatu yang sama-sama penting dan berharga. Dalam pandangan Jung, introversi dan ekstrovert saling melengkapi dan dapat saling membantu memperluas perspektif. Sebagai contoh, seorang rekan kerja yang ekstrovert dapat dengan mudah mengorganisasikan bantuan tambahan dalam perusahaan, sedangkan rekan yang introversi dapat memastikan tiap perubahan yang terjadi dilakukan dengan seksama. Seorang ayah yang introversi dapat dengan baik menerapkan batasan-batasan untuk putrinya yang ekstrovert selagi sang putri bergerak dewasa guna mengibaratkan

konflik-konflik yang dapat timbul dengan mudah dalam komunikasi antara ekstrover dan introver.

Pentingnya neuropsikologi

Sementara itu, ada banyak kemajuan dalam penelitian mengenai hal ini. Ada satu bidang yang secara khusus menarik yakni bidang intro-versi-ekstroversi: fisiologi otak. Ini bukan penelitian kedokteran—tetapi wawasan yang didapatkan dari penelitian semacam ini memiliki daya tarik tersendiri. Studi-studi sejak 1990-an semakin menguatkan pendapat bahwa di berbagai area dalam sistem saraf pusat, korteks introver-ekstrover bukan hanya sebuah asumsi psikologis, melainkan juga sebuah fakta biologis. Dengan kata lain, kepribadian serta perilaku kita diatur oleh detail fisiologi otak. Akan tetapi, kita tidak dapat gegabah menyimpulkan bahwa kita harus atau akan berperilaku atau bertindak dengan cara tertentu. Karakteristik fisiologi hanya mengarah ke kesimpulan mengenai apa saja kekuatan serta kecenderungan yang bakal kita miliki.

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



Otak introver berbeda dari otak ekstrover!

1. Dapat ditunjukkan bahwa ada aktivitas listrik yang lebih besar di korteks 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 sosok introver dan ekstrover terjadi karena darah mereka bergerak mengikuti jalur-jalur yang berbeda dalam otak. Rangsangan pada sosok introver harus menempuh perjalanan lebih mendalam ke dalam otak daripada sosok ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering memerlukan waktu lebih lama untuk berpikir sebelum bereaksi.
3. Neurotransmiter yang dominan pada otak sosok introver berbeda dari neurotransmiter yang dominan pada otak sosok ekstrover. Neurotransmiter 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 diikuti oleh neurotransmiter terbentuk akibat aksi-aksi berulang yang membentuk kebiasaan. Setiap orang memiliki "tingkat" mereka sendiri tergantung masing-masing jenis neurotransmiter. Sosok ekstrover menunjukkan aktivitas yang jauh lebih banyak di jalur neurotransmiter dopamin, sedangkan sosok introver lebih aktif di jalur asetilkolin (Olsen Laney, 2002).
4. Kedua neurotransmiter 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 menjadikan mereka cenderung ceria, bersemangat, gembira, atau bahkan merasakan euforia. 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 euforia, dan mereka tidak begitu mengejar perasaan itu. Sebaliknya, mereka lebih cenderung mengamati dan mendengarkan dengan cermat sebelum bereaksi. 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 neurotransmiter perlu ditempatkan dalam konteks yang lebih luas. Ada dua "musuh" dalam sistem saraf otonom kita (yaitu di daerah tempat segalanya terjadi secara "otomatis"). Sistem simpatetik menjamin agar tubuh dapat berbuat sesuatu, bersiap untuk menyerang, kabur, atau upaya-upaya besar lain yang berkaitan dengan dunia luar. Saraf simpatetik menggunakan "transmiter ekstrover" dopamin untuk perpampaihan pesan-pesan ini. Sementara itu, sistem parasimpatetik bekerja untuk hal-hal yang betul-betul berlawanan dengan sistem simpatetik: sistem ini menjamin ketenangan, relaksasi, dan konsentrasi. Sistem ini menurunkan denyut jantung dan mendorong pencernaan, menggunakan "transmiter introver" asetilkolin.

6. Dari situ (dan dari beberapa studi lain), Marti Olsen Laney (2002) menarik kesimpulan bahwa kaum introver dan ekstrover berbeda secara biologis terutama karena sistem saraf otonom dibentuk dengan cara yang berbeda: aktivitas-aktivitas yang dominan pada kaum ekstrover adalah aktivitas sistem simpatetis, sedangkan pada kaum introver yang mendominasi adalah aktivitas sistem parasimpatetis. Di samping itu, para ekstrover (menurut Debra Johnson dalam penelitian tahun 1999 yang sudah disebutkan tadi) tampaknya 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 resah atau bosan jika untuk waktu yang lama tidak mendapatkan rangsangan; mereka menderita gejala kekurangan dopamin.
7. Ini 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 otonom berbeda yang mereka miliki.

Zona nyaman sebagai habitat alami

Ada begitu banyak lanskap akademis untuk keperluan kita. Berdasarkan latar belakang ini, lebih mudah bagi kita untuk memahami mengapa sehat sekali jika kita berpindah-pindah di sepanjang kontinum introver-ekstrover sesering mungkin asal masih dalam zona nyaman kita: ini yang paling dekat dengan konsep atau habitat alami kita, yang paling sesuai dengan kita—dan tempat kita dapat mengorganisasikan hidup-kita secara lebih mudah dan menyenangkan.

Mana yang lebih banyak, introver atau ekstrover?

Sontak ini masih sulit untuk menemukan jawaban ilmiah yang tepat atas semua pertanyaan tentang introver dan ekstrover. Itu dapat dilihat dalam jawaban untuk sebuah pertanyaan yang menarik, yang jawabannya bisa berbeda-beda berdasarkan sudut 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 terlihat sebagai mayoritas, sedangkan para introver sering terkesan berjumlah lebih sedikit. Bedu Marti Olsen mengutip pengarang-pengarang seperti Kraeger dan Thuesen, yang berpendapat bahwa 75 persen populasi adalah ekstrover, sedangkan estimasi Susan Cain memproyeksikan jumlah ekstrover adalah antara 40 hingga 70 persen dari total populasi. Akan tetapi, penelitian-penelitian Laurie Helgoe (2008) dan Devora Zack (2012) tentang kaum introver menemukan bahwa ada proporsi seimbang 50:50 antara kaum introver dan ekstrover, yang sejalan dengan berbagai literatur tentang Myers-Briggs Type Indicator.

Ternyata mudah kita bisa menentukan proporsinya secara tepat. Namun, ada satu hal yang pasti: ternyata ada sangat banyak sosok introver. Sudah mendatang akan membahas pertemuan yang lebih penting bagi tema awal buku ini dibandingkan angka-angka semata. Bagaimana pola introver berkomunikasi dengan sesama introver?

Percampuran orang yang tepat

Apakah kaum introver antisosial?

Orang pendiam yang enggan bicara dalam situasi sosial akan dengan mudah disebut “antisosial”. Ini tidak adil. Introvertasi dan kualitas-kualitas seperti sikap ramah atau ketertarikan pada sesama manusia merupakan karakteristik kepribadian yang sangat berbeda. Tentu, memang ada sosok eksklusif yang hanya melakukan kontak-kontak sosial melalui internet. Akan tetapi, ada juga sosok introver yang berperan sebagai pakar komunikasi (seperti Anne, misalnya, yang akan kita jumpai dalam Bab 6), yang telah banyak berhubungan dengan bermacam-macam orang, dan menikmati. Ada pula kepribadian-kepribadian berbeda di antara kaum ekstrovert tidak semua sosok ekstrovert adalah penghibur yang karismatik—banyak sosok ekstrovert yang canggung saat berada di situasi sosial. Semua orang adalah makhluk sosial. Kita saling membutuhkan. Namun, “bahuh” adalah istilah yang bermakna luas. Sebagai contoh, seorang bayi membutuhkan orang lain agar dapat bertahan hidup. Sebagai orang dewasa, kita membutuhkan pertemanan dengan orang lain—organisasi-organisasi hak asasi manusia memandang pengucilan seseorang sebagai siksaan. Semua orang perlu memperhatikan orang lain agar dapat menentukan semua perilaku yang dianggap wajar.

Kemampuan membangun kontak pribadi dengan orang lain memerlukan sejumlah kualitas. Ini meliputi ketertarikan kepada orang lain, empati, rasa hormat, sikap—bukan kemampuan mengukir keahlian-

an. Semua orang memiliki kualitas-kualitas 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 sosok introver dan ekstrover sama-sama “membutuhkan” teman, bagi sosok introver, bertemu orang lain selalu dianggap sebagai sebuah investasi: seperti telah Anda lihat dalam buku ini, berkomunikasi dengan orang lain, terutama dalam kelompok besar, menguras energi yang sangat banyak dari para introver. Akan tetapi, sosok ekstrover justru mendapatkan sesuatu dari kegiatan kelompok-kelompok semacam itu. Mereka bakal mendapat “imbalan” dari neurotransmitter sekaligus sesuatu yang berharga, yaitu energi. Ingat, sebagai “kincir angin”, sosok ekstrover memelihara angin, dengan kata lain mereka membutuhkan interaksi dengan orang lain, sama kebutuhannya seperti sosok introver (si “baterei”) memerlukan waktu untuk menyendiri supaya dapat melakukan “isi ulang”. Begitu pula, sosok ekstrover biasanya merasa nyaman ketika sedang bersama banyak orang lain sehingga mereka dapat berkonsentrasi lebih mudah dalam perspektif eksternal.

Sosok introver juga dapat merasa nyaman sewaktu bersama orang lain, tetapi ala bedanya. Kalau introver memerlukan lebih sedikit rangsangan kelompok hal dapat terjadi dalam pikiran mereka berupa pencetus dari luar, berbeda dengan pikiran kaum ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering merasa acuan sosial membuat mereka tidak nyaman—jadi mereka berusaha memasingkan pengetahuan diri mereka mengajukan beberapa pertanyaan yang sangat tegas, atau memilih posisi yang pasif ketimbang secara aktif mendekati orang lain. Kalau introver juga lebih menyukai bentuk komunikasi yang lain: mereka lebih suka berbincang

dengan satu atau dua orang dalam waktu yang sama, berimbang dengan banyak orang sekaligus. Mereka lebih suka berconverse di ruangan-ruangan kecil, bukan di sebuah aula besar yang penuh dengan orang. Dan, berapa pun tanggungjawab perbincangan yang terpadu, energi yang di-investasikan di situ hanya dapat digantikan ketika rangsangan tersebut diproses dalam periode tenang. Serdinar.

Kehidupan internal yang lebih serius

Ini sebabnya orang pendiam cenderung menatap diri dari dunia luar jika ada terlalu banyak hal yang perlu diproses. Akan tetapi, ini bisa menimbulkan kesan yang keliru bagi kaum ekstrover: "Ia tidak boleh memperlakukan orang lain seperti itu!" Dalam kata-kata ekstrem, mereka memandang kaum introver sebagai sosok yang memeringkan diri sendiri, tidak tertarik untuk berurusan dengan orang lain, bahkan dianggap seperti seorang petapa. Wahai para pembaca yang ekstrover ini tidak benar! Dibandingkan dengan Anda, kaum introver hanya memelihara energi lebih besar untuk disalurkan ke dalam kehidupan internal mereka secara intensif: kejadian-kejadian eksternal akan terus-menerus diolah berdasarkan pengalaman, sikap, atau standar pribadi mereka. Artinya, "menenun kerja" kaum introver memang akan selalu dihebari oleh kegiatan-kegiatan tersebut.

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

Dibutuhkan waktu untuk regenerasi!

Sosok introver perlu menyendiri dari waktu ke waktu untuk mencerna dan melakukan regenerasi. Dengan cara ini Anda akan terhindar dari rangsangan yang berlebihan, kelebihan tenaga, serta keharusan "me-

menikmati mesin" di tengah sebuah perbincangan. Selain itu, kebutuhan untuk menyendiri sama sekali bukan perubahan yang antisosial. Sebaliknya, orang pendiam ingin memahami yang sedang terjadi di sekitar mereka dengan benar—dan itu sebabnya mereka perlu memorma sebuah ruangan. Pendek kata: "yang terjadi" pada mereka jauh lebih banyak dibanding yang terjadi pada kaum ekstrover—hanya saja, itu semua tidak terlihat dari luar. Kaum ekstrover sering merasa agak terisibkan, bosan, atau merasa ditolak ketika sedang bersama orang-orang pendiam. Kemungkinannya sama sekali tidak seperti itu: itu kesan yang keliru!

Karena pengorganisasian otak mereka memerlukan cara khusus, kaum introver akan dirangsang jika mereka dapat mengatur waktu yang mereka habiskan bersama orang lain dan habiskan sendiri dengan benar. Perbincangan yang benar bergantung pada posisi mereka di suatu ruangan masing-masing pada kontinum introver-ekstrover (lihat subbab "Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?" di bagian awal bab ini). Ada sebagian kaum introver penyendiri yang sangat membutuhkan ketenangan dan keheningan (introver paling ujung di kontinum), khususnya setelah menjalani suatu situasi sosial, sementara sebagian kaum introver yang berada di posisi lebih ke tengah pada kontinum cukup puas dengan waktu menyendiri yang lebih sedikit. Mereka sering bergaul, dan membuat kontak mereka sedemikian sehingga mereka dapat dengan mudah tampil seperti kaum ekstrover. Helges (2008) menyebut orang seperti itu "introver yang senang bergaul" (*socially accessible introvert*). Saya menyebut kelompok pendiam yang dapat dengan mudah mengubah diri menjadi ekstrover ini "Introver yang fleksibel" (*flexi introverts*).

Sosok introver yang fleksibel ini secara separama sering sulit dibedakan dari sosok ekstrover. Banyak orang dengan tipe kepribadian ini sering bergaul dan sering kali sangat ahli membuat kontak dengan orang lain. Hanya saja, ketika berurusan dengan manajemen energi, mereka berbeda dari kaum ekstrover: mereka memerlukan masa tenang dan menyendiri sebelum mampu berhadapan dengan orang lain lagi.

Mengakui perlunya waktu untuk istirahat

Justru karena tipe orang pendiam seperti ini terkesan mudah diabaikan, kebutuhan mereka untuk menyendiri jadi sulit diperhatikan: orang lain biasanya sulit memahami bahwa seorang *flexi-introver* membutuhkan waktu untuk menyendiri. Bahkan introver yang secara sosial sudah di-dekati ini sering menertakan waktu lama untuk menyadari bahwa mereka membutuhkan saat-saat yang tenang dan hening serta kesendirian untuk menyendiri: jika mereka sudah mendapatkan waktu menyendiri yang cukup, mereka akan menikmati kebersamaan dengan orang lain! Akan tetapi, bukan berarti mereka tidak membutuhkan saat-saat tenang.

Yang jelas, sama seperti *extrovert*, sosok *introver* juga merupakan makhluk sosial. Mereka menjangung tinggi jaringan kontak yang dapat diandalkan dan dapat diandalkan. Coba periksa kecenderungan Anda sendiri. Dua pertanyaan berikut mungkin dapat membantu Anda.



Dua pertanyaan bagi Anda

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

Situasi apa yang paling terasa nyaman bagi Anda?

Apakah Anda sosok pendiam?

Mengukur kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri

Pertanyaan terkait dengan apakah Anda sosok pendiam atau bukan barangkali merupakan pertanyaan paling penting dalam buku ini: seke-

rang—setelah Anda tahu tentang kualitas-kualitas yang dimiliki oleh para pendiam—Anda harus menentukan lokasi Anda sendiri di mana Anda berada pada kontinum antara introversi dan ekstroversi? Setelah Anda menentukan posisi ini, Anda juga akan mendapatkan akses ke kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan tertentu dalam berurusan dengan diri sendiri dan orang lain. Dan, Anda juga akan mengetahui banyak energi, energi yang telah Anda investasikan (seperti saya) dalam menjalani hidup seperti seseorang yang sesungguhnya bukan Anda. Setelah-tidaknya, pengetahuan baru tentang Anda sendiri ini akan membantu Anda membuat penilaian yang lebih baik tentang apa yang Anda butuhkan dalam situasi tertentu.

Tes berikut akan membantu Anda menentukan lokasi Anda sendiri. Tujuannya untuk mengukur seberapa besar Anda merasa nyaman dalam situasi yang tenang, siapkan sebuah pena, dan cari tahu apakah Anda seorang pendiam.



Di mana posisi Anda pada kontinum?

Centang semua pernyataan yang sesuai dengan diri Anda.

1. Saya lebih tidak sabar ketika lawan bicara saya membutuhkan waktu 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 kehilangan 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 memarah 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 terlalu 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 menanggapi 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, 28, 31, 33, 34, 35.

Pernyataan-pernyataan 4, 8, 13, 18, 26 tidak berkaitan sama sekali dengan introversi maupun ekstroversi dan dihadirkan hanya karena satu alasan: mencegah Anda terjebak dengan jawaban rutin.

Seperti apa hasil Anda?

Anda seorang Introver dan telah mencentang sekurangnya tiga pernyataan introver lebih banyak daripada pernyataan ekstrover:

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

Anda mencentang kira-kira jumlah yang sama untuk pernyataan-pernyataan introver dan ekstrover, di mana selisuhnya tidak lebih dari dua:

Anda berada di zona tengah antara introver dan ekstrover yang disebut "sentrovert" 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, testang sisi yang barangkali tidak begitu nyata bagi Anda.

Anda seorang ekstrover dan telah mencentang sekurangnya tiga pernyataan ekstrover lebih banyak daripada pernyataan-pernyataan introver;

Makin banyak pernyataan ekstrover yang Anda setuju, makin besar kecenderungan bahwa Anda ekstrover. Apabila Anda membaca terus, Anda akan mengetahui apa saja yang membuat sosok introver bereskal—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 menilai diri sendiri. Karena Anda telah mencentang pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan sisi 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 mengarah ke pemahaman yang lebih baik satu sama lain—sebagai contoh, bagi Anda dan pasangan Anda. Kedua, pernyataan-pernyataan itu memberi Anda petunjuk tentang sisi menantang berbagai kekuatan dan kebutuhan dalam hidup sebagai seorang introver atau ekstrover. Inilah yang paling penting. Kita dalam kondisi terbaik ketika mengenal diri sendiri, menyadari kekuatan-kekuatan 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 sistematis akan mendapatkan satu lagi pertandingan di sini: apa yang membuat sosok khas ekstrover atau sosok khas introver beresaki?

Kata kuncinya di sini adalah khas: seperti telah dikatakan, jarang ada kepribadian yang sepenuhnya introver atau sepenuhnya 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 ekstrover	Khas introver
sering bicara atau beraksi secara spontan, tanpa berpikir—dan memilah gagasan mereka sambil bicara	lebih suka berpikir sebelum bicara atau bertindak—dan tidak mengatakan apa pun sampai proses berpikir selesai
lebih suka beraksi daripada mengamati berlama-lama	mengamati dahulu sebelum mengambil aksi yang tepat
terus bergerak karena tekanan waktu dan tenggat, dan menyukai solusi-solusi cepat	merasa tenggat yang ketat 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 ekstrover	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 meragukan 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	hati-hati 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 tersinggung, tidak sabar, dan hiperaktif	sering terlihat pendiam, senang malamun, penyendiri, dan arogan

Khas ekstrover	Khas introver
biasanya merasa sebagai bagian dalam kelompok besar, dalam situasi-situasi tak terduga atau di bawah tekanan; senang berkomunikasi dengan kelompok besar	hampir selalu merasa tidak berdaya dalam kelompok besar, dalam situasi tak terduga atau di bawah tekanan, dan dalam kasus ekstrem akan kehilangan kendali sepenuhnya; lebih suka perbincangan satu lawan satu, atau dengan sejumlah kecil orang
sering terlihat agresif	sering terlihat menjaga jarak
tertarik pada banyak hal dan tahu sedikit tentang masing-masingnya	tertarik pada hanya pada segelintir topik dan tahu banyak tentang masing-masingnya
menyukai informasi yang tidak rumit, mudah diakses	menyukai detail
tidak mudah menanggapi sesuatu secara pribadi dan menganggap konflik itu biasa	lekas menanggapi sesuatu secara pribadi dan merasa konflik sangat menekan
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 dipcahkan
sering berbicara dengan keras, cepat, dan tegas	sering berbicara dengan pelan dan tanpa penekanan pada hal tertentu

Jadi? Apakah Anda introvers atau ekstrover? Kedua kepribadian ini memengaruhi lingkungan dan zona nyaman berbeda supaya dapat berkembang. Ada pula situasi-situasi ketika sulit menjalani hidup sesuai dengan tipe kepribadian. Bah-bah menalarang akan membahas situasi-situasi itu.

Dunia memerlukan kaum introvers maupun ekstrover

Yang pasti apa pun hasil Anda—dunia memerlukan kaum introvers maupun ekstrover. Manusia (berikut hewan dan tanaman) memperoleh manfaat dari dua kubu berbeda yang saling melengkapi. Masyarakat memerlukan laki-laki dan perempuan, orang intelektual dan emosional, orang yang hidup menetap dan orang yang mengembara, orang ekstrover dan orang introvers. Sosok ekstrover menawarkan sesuatu yang tidak dimiliki oleh sosok introvers: energi berlimpah, aksi spontan, motivasi. Sebaliknya, sosok introvers menawarkan kepada rekan ekstrover mereka hal-hal yang cenderung tidak mereka miliki: misalnya, tetap tenang ketika dibutuhkan, hubungan yang mendalam, refleksi, dan ketepatan mendengar. Ini dan kekuatan-kekuatan lain yang dibagikan oleh orang-orang pendiam adalah frons bah berikut.



Yang penting untuk diingat

- Sosok introvers dan ekstrover paling berbeda dalam cara mereka mendapatkan energi: sosok introvers memerlukan ketenangan dan ketenangan, 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 berada paling

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

- **Introversi, sifat pemalu, dan hipersensitivitas** adalah tiga kualitas berbeda yang tidak serta-merta saling terhubung.
- Kita tahu tentang perbedaan antara kepribadian introver dan ekstrover dari Carl Gustav Jung. Sifat-sifat ekstrover kadang-kadang ditampilkan dalam literatur sebagai “lebih sehat” daripada sifat-sifat introver—yang tidak benar, begitu juga sebaliknya.
- Introver dan ekstrover berbeda dalam cara otak mereka diorganisasikan dan dalam aktivitas mental mereka.
- Makin 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

Hal ini dimaksudkan untuk menjadi semacam peti harta karun di dalamnya Anda akan menemukan sebuah survei tentang semua kekuatan yang khususnya sering dimiliki oleh orang-orang pendiam. Subbab ini tentunya penting bagi siapa. Dalam sebuah dunia tempat komunikasi di antara kaum ekstrover dianggap mudah dan berharga, hal-hal yang memang diperbuat, diapresiasi, dan ditawarkan oleh sosok-sosok pendiam mau tidak mau terbelakng sinarnya di belakang. Akan tetapi, orang-orang pendiam memiliki kemampuan yang sama dalam memanfaatkan kekuatan mereka untuk mengungkapkan yang mereka sukai, untuk memotivasi orang lain, untuk membuat dan memelihara kontak, atau untuk bertahan terhadap serangan-serangan dengan percaya diri. Pendek kata, mereka dapat berusaha berkomunikasi sama baiknya dengan kaum ek-

inner, dengan cara mereka sendiri, menggunakan sumber daya mereka sendiri.

Sosok introver cenderung kritis terhadap diri sendiri

Ini sumber daya yang ingin saya fokuskan dalam bab ini. Saya telah mengumpulkan semuanya selama sekian tahun liprah saya dengan orang-orang pendiam dan meninggalkan semua itu di sini. Orang-orang yang terlihat sering tidak sadar sama sekali tentang kekuatan-kekuatan mereka. Orang-orang pendiam sering kali terlalu kritis terhadap diri sendiri, dan sering harus melakukan upaya sadar untuk bisa menerima kelebihan mereka. Di satu sisi, ada baiknya sosok introver menilai diri sendiri dengan keras dan menetapkan standar untuk yang mereka inginkan, yang mereka perbuat, dan yang mereka capai. Di sisi lain, terlalu kritis terhadap diri sendiri dapat dengan mudah menurunkan kepercayaan diri. Pada orang yang tidak terlalu keras kepada diri sendiri, kepercayaan diri akan mudah diguncahkan dan bernaifkan. Dalam kasus yang paling buruk, mengkritik 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 mengernyut dengan seksama kekuatan-kekuatan Anda—dan meraih baik-baik manfaat dari tiap-tiap kekuatan itu. Beberapa halaman mendatang sengaja disediakan untuk membantu Anda melakukan pengamatan ini dan selanjutnya menghargai yang Anda lihat. Ini boleh jadi akan membantu Anda harus menggapai mimpi dalam hal-hal yang sudah ada sering kali kita sepelekan. Dan, begitulah halnya dengan kekuatan-kekuatan orang pendiam—tidak kelihatan—dan karena itu mudah terlewatkan. Kendati demikian, kekuatan-kekuatan orang introver bisa luar biasa

efektif dalam komunikasi dengan diri sendiri dan orang lain. Di akhir bab ini, Anda akan menemukan keunggulan-keunggulan Anda selangkah demi selangkah!


Anda sudah belajar di Bab 1 bahwa secara neurobiologi orang-orang pendiam terbagi dengan cara yang berbeda dari orang-orang ekstrovert. Rangkaian otak dan sistem saraf otonom mereka secara khusus telah disetel untuk berkonsentrasi, belajar, berefleksi diri, dan mengingat, sedangkan otak kaum ekstrovert lebih senang untuk menjadi produktif dan menikmati rangsangan-rangsangan dari luar.

Kekuatan-kekuatan khusus pada kedua tipe ini juga ditemukan dalam perbedaan ini. Ini tidak berarti bahwa semua orang pendiam mempunyai kesepuluh karakteristik kuat tersebut. Kendati demikian, tidak berarti bahwa kekuatan-kekuatan tersebut adalah wilayah kekuatan eksklusif milik kaum introver; sosok ekstrovert juga bisa memiliki kemampuan analitis yang kuat dan mampu menulis dengan baik. Akan tetapi, sosok pendiam sering kali memiliki kesepuluh kekuatan yang akan Anda temukan dalam bab ini—berdasarkan pengamatan-pengamatan saya sendiri dan mengingat hasil-hasil studi tentang kaum introvert. Yang terbaik bagi Anda adalah terus memikirkan hal berikut sewaktu membaca bab ini.

DAPATKAH SAYA MELIHAT KEKUATAN DALAM DIRI 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 harta karun pribadi. Berikut ini ringkasan pertama kekuatan-kekuatan—dengan beberapa kata kunci sebagai penjelasan.



Ringkasan: kekuatan-kekuatan sosok Introver

Kekuatan 1: Kawaspadaan

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: Substansi

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 (daripada bicara)

Mampu berkomunikasi lebih mudah melalui tulisan dan menjadikannya pilihan pertama

Kekuatan 10: Empati

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

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Tukar pendapat yang hati-hati menunjukkan rasa hormat

Sepintas lalu, keturi-hatias terkesan bukan sama kekuatan yang menonjol dalam urusan komunikasi. Namun, kesan pertama itu bisa menegoki orang yang berhati-hati akan menanggapi sesuatu dengan tenang dan anggar ketika berurusan dengan orang lain, bukan dengan berakasi berlebihan dan penuh sembaran emosi. Mereka memperlakukan orang lain yang terlihat dengan pemahaman, sopan santun, rasa hormat, dan sikap fleksibel.

Sebagaimana telah Anda ketahui, penungkit neurobiologi kami introvert dan ekstrovert yang berbeda mengandung dua budaya sosok ekstrovert akan cenderung mengejar insiden, sedangkan sosok introvert lebih mungkin memertingkan keselamatan. Keseimbangan sebagai sebuah kekuatan adalah konsekuensi positif dari upaya memertingkan keselamatan dan keamanan ini: sosok pendiam mengetahui dan berpikir secara mendalam sebelum mengambil risiko, sebaliknya mereka memang mengambil risiko.

Akan tetapi, risiko dan pertolongan tidak hanya ada dalam kegiatan bisnis jangung dan investasi, tetapi juga dalam komunikasi. Orang yang waspada lebih suka mengelola tanpa pembungkam yang berisiko, saran-saran agresif, gagasan-gagasan yang muncul tiba-tiba atau bahkan serangan frontal. Ada dua hal yang sangat penting bagi mereka ketika sedang berurusan dengan orang lain: pertama, mereka memastikan adanya jarak. Mereka tidak ingin mengungkap terlalu banyak tentang diri sendiri. Mereka hanya menceritakan hal-hal apa saja yang membuat mereka terganggu, apa yang penting bagi mereka, dan apa yang mereka sukai kepada teman-teman baik mereka saja. Di sisi lain, mereka juga menghormati jarak personal orang lain, dan sejak awal selalu menjaga jarak. Kedua, orang yang waspada tidak mengartikan apa pun yang masuk setengah matang atau belum dipikirkan dengan baik atau membuat kepanasan dengan cepat berdasarkan kata hari. Mereka berharap lebih banyak dari diri sendiri: mereka menangkap gagasan-gagasan yang telah dipikirkan dan diperiksa dengan teliti sebelum semua itu diungkapkan dalam kata-kata. Sejalan dengan itu, mereka juga cenderung memandang pertepatan setengah matang dari orang lain secara negatif.

Ketika waspada berubah menjadi takut

Salah satu kelemahan dari sikap waspada atau hati-hati adalah kecenderungan menutup diri ketika sosok pendiam harus menyampaikan informasi tentang diri sendiri atau aktivitasnya mereka. Sosok ekstrovert yang menjadi

lawan bicara mungkin memandang diri sebagai sikap merajagi jarak atau acuh tak acuh. Dalam kasus yang ekstrem, kewaspadaan berubah menjadi keadangan—dan jika sudah demikian, diri akan menjadi hambatan. Diri akan dibahas di bagian awal bab berikutnya.

Akan tetapi, ada kalanya orang-orang merasa nyaman dengan sikap waspada yang ditunjukkan oleh lawan bicara mereka itu akan membuat mereka merasa ditanggapi secara serius, dan tidak berada dalam tekanan. Ini pembiasaan yang diungkapkan secara hati-hati oleh sosok pendiam berarti tidak memaksa dan hanya berisi pokok masalah. Ini membawa kita langsung ke kekuatan 2.

Kekuatan 2: Substansi

Komunikasi dengan dimensi yang mendalam

Kasus *introver* terus-menerus mengolah impresi. Mereka terus-menerus memikirkan apa yang mereka lihat, pikirkan, dan alami. Mereka sering tampak merenang pada jam kerja mereka merenungkan diri sendiri dan orang lain, tentang rasa dan makna, tentang apa yang sebenarnya, dan tentang apa yang sesungguhnya. Kegiatan latar belakang dalam otak sosok *introver* ini memangkutkan akumulasi pokok-pikiran yang begitu besar. Artinya, ketika orang pendiam berkomunikasi, apa pun yang mereka sampaikan kepada orang lain biasanya penting yang mereka katakan biasanya telah melewati suatu proses uji mental yang teliti dan fase penyaringan, termasuk pengodekan tentang tingkat kepentingan, akurasi, kesesuaian, serta latar belakangnya. Ini sebabnya hal-hal yang dikatakan oleh sosok *introver* sering sangat signifikan, penting, dan berharga. Inilah tiga lingkaran yang dipengaruhi oleh penggunaan substansi.

Preferensi untuk pertemanan yang mendalam dan murni

Penguasaan substansi juga sangat penting ketika berurusan dengan orang lain: orang-orang yang menguasai substansi akan merasa bahwa suatu arena sosial akan menjadi dan mempromosikan kalau mereka berinteraksi secara tidak langsung sedikit orang daripada kerumitan dengan banyak orang tetapi hanya berbasis. Mereka akan lebih tertarik pada isi sebuah pertemuan dan tidak begitu tertarik pada bagaimana isi itu disampaikan atau ditampilkan. Mereka dapat membangun pertemanan yang mendalam dan murni yang dapat bertahan selama hidup—dan meskipun jumlah hubungannya tidak banyak, hubungan-hubungan itu akan lebih penting bagi mereka daripada lingkaran pergaulan yang besar tetapi hampir tanpa komitmen.

Impresi pasif

Namun, penguasaan substansi dapat menimbulkan satu masalah seperti banyak hal yang baik, perlu waktu untuk mencapai tingkat kematangan. Dengan kata lain, orang-orang yang menguasai substansi sering terbelah dalam situasi yang memerlukan komunikasi "cepat" karena mereka memerlukan waktu untuk mengolah segala hal dalam pikiran mereka guna memilih kedalaman yang mereka inginkan. Ini khususnya berlaku ketika ada banyak hal yang harus ditimbang atau banyak situasi pendengar yang harus diselesaikan. Akibatnya, orang-orang yang menguasai substansi sering secara keliru dipandang sebagai sosok yang pasif atau lamban karena aktivitas yang intensif dalam kepala mereka tidak terlihat dari luar.

Ini lah sebuah menunjukkan status dan pembicaraan berbasis jaringan menjadi masalah bagi orang-orang yang menguasai substansi, bahkan menjadi asing bagi sebagian di antara mereka. Sikap ini mengancamkan bagi sosok pendengar dalam banyak situasi, misalnya, dalam pertunjukan berkeseluruhan, dalam sebuah debat akademis, ketika memba-

sa artikel-artikel ilmiah, atau pada rapat-rapat tempat berbagai masalah harus diselesaikan.

Kekuatan 3: Konsentrasi

Berkembang lewat konsentrasi

Banyak sosok pendiam mempunyai bakat berupa kemampuan berkonsentrasi yang sangat baik. Mereka mampu fokus pada satu masalah untuk waktu yang lama. Penjelasannya sederhana: tidak seperti sosok ekstrover, orang introver tidak begitu memerlukan ungas baik atau sensasi dari luar. Konsentrasi yang mengunggulkan dari konsentrasi yang baik ada banyak dan bermacam-macam: orang-orang yang mampu berkonsentrasi akan mengerjakan apa pun dengan lebih mudah dan lebih baik daripada orang-orang dengan perhatian yang mudah teralih. Kemungkinan besar konsentrasi mereka akan berbuah perkembangan. Nilodius Erikelmann, seorang pakar komunikasi, 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 sebuah kekuatan dan perhatian mereka. Ini berarti mereka memancarkan suatu intensitas yang membuat peran mereka dahsyat dan dapat membuat lawan bicara mereka sangat terkesan. Ini dapat terlihat, misalnya, dalam ceramah-ceramah ketika sosok-sosok pendiam menggunakan sumber daya mereka yang tidak kelihatan untuk mengambil hati para pendengar. Sebagai seorang introver, tidak penting bagi Anda untuk berada di bawah sorotan. Anda tidak perlu berada di tengah panggung untuk berkomunikasi. Anda juga tidak memerlukan per-

dengar dalam jumlah besar. Ini menghasilkan konsekuensi yang menyenangkan bagi orang-orang yang berbincang dengan Anda: mereka dapat menyesuaikan diri dengan Anda dan memberi Anda perhatian yang diperlukan. Perhatian adalah sesuatu yang berharga dalam suatu hubungan sosial—semakin orang semakin ketika merasa diperhatikan. Itu artinya kemampuan berkonsentrasi merupakan modal yang sangat bagus untuk bersosialisasi!

Dalam peristiwa-peristiwa sosial, siapa pun yang dapat memberi orang lain ruang yang nyata ketika berkomunikasi akan mendapatkan banyak percakapan berharga yang akan ditinggalkan lagi oleh kekuatan nomor 2, yaitu pengakuan substansi. Kekuatan berfokus juga berperan besar....

Kekuatan 4: Mendengarkan

Monolog, bukan dialog nyata

Mendengarkan bukanlah salah satu keterampilan yang paling kurang dihargai dalam hubungan interpersonal. Jika Anda mendengarkan pembicaraan pada umumnya, Anda akan melihat. Biasanya ketika orang ekstrover yang sedang berbicara, bahan dialog itu sesungguhnya sebuah rangkaian monolog sementara salah seorang mengatakan sesuatu, yang lain sibuk berpikir tentang yang ingin dikatakan, bukannya mendengarkan dengan cermat. Akan tetapi, bila terjadi pertemuan pandangan secara seimbang, kemampuan mendengarkan akan memberikan sebuah peluang nyata untuk menciptakan dialog nyata ketika orang-orang yang terlibat dalam pembicaraan sungguh-sungguh membahas segala hal yang disampaikan oleh masing-masing, sehingga mereka mampu mendengar dan menangkap pandangan masing-masing pada alur pembicaraan.

Keunggulan introver: sungguh-sungguh mendengarkan

Banyak orang pendiam jauh lebih baik dalam mendengarkan daripada kebanyakan orang lain. Mereka menyerap informasi sudah terlebih dahulu sebagai pengamat dan proses impresi-imresi yang dikumpulkan, kemudian mengevaluasi semua itu dalam pemikiran mereka yang berkinerja, juga dalam tanggapan-tanggapan mereka. Mereka tahu cara memasingkan hal-hal yang penting dari yang telah dikumpulkan; apa yang penting bagi orang lain? Informasi apa yang relevan? Bagaimana kalau semua itu diabaikan? Jadi, mendengarkan dengan sungguh-sungguh adalah proses aktif dan intensif yang menjadi semakin kuat dengan kekuatan 3, konsentrasi.

Kekuatan mendengarkan sangat berharga bagi orang yang sedang didengarkan: ketika Anda “membuka telinga lebar-lebar”, Anda memberikan mereka perhatian yang tak terbagi. Kekuatan ini menguntungkan semua orang—dan mendatangkan kejayaan, mulai dari terbemaknanya hubungan-hubungan lewat suamika-dukai yang memisahkan sampai terpecahkannya konflik.

Kekuatan 5: Sikap tenang

Yang signifikan dari tenang di dalam dan tenang di luar

Ketenangan memiliki dua aspek. Ketenangan di luar (*outward calm*) adalah kondisi ketika tidak ada gangguan dari luar, sedangkan ketenangan di dalam (*inward calm*) adalah kondisi internal. Kedua aspek itu dapat memisahkan komunikasi sosok pendiam—tetapi hanya ketenangan di dalam yang dapat diperhitungkan sebagai kekuatan pribadi. Kondisi demikian, ketenangan di luar juga sangat penting bagi sosok pendiam sehingga berhak mendapatkan perhatian khusus.

Ketenangan di luar

Semua orang pendiam tahu bahwa ketenangan di luar dibutuhkan ketika mereka ingin bekerja secara kreatif atau memerlukan sumber energi baru.

Menutup energi dari ketenangan

Ketika Anda menutup diri untuk berefeksi setelah melewati fase-fase melahirkan, Anda memangga ketenangan mengembalikan energi Anda. Di nagara-negara yang sarat terhadap kaum introver seperti Jepang, menyedikan ruang untuk sama-sama hening dianggap sopan bahkan di tengah suatu perbincangan. Komunikator profesional dengan sengaja mengartifisial suasana hening dalam situasi-situasi tertentu. Bagi sosok introver, hal ini secara khusus dapat menjadi sumber daya retorika yang dahsyat, dalam perbincangan santai, misalnya (lihat Bab 6), atau ketika bernegosiasi (lihat Bab 7). Yang mengembarakan seputar ketenangan di luar adalah tidak adanya keresahan. Keadaan ini memungkinkan pengolahan informasi sehingga membantu mengembangkan ketenangan di dalam. Sosok pendiam yang tidak mempunyai kesempatan untuk melepaskan ketenangan berling sedikit saja akan segera merasakan kondusivitasnya tegang, sudah tersinggung, dan lebih lanjut adalah gejala-gejala yang lain.

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 Finns Study*) menunjukkan bahwa wanita yang peka terhadap kebisingan cenderung meniggal lebih cepat. Lebih lanjutnya jelas bahwa ada sebuah kaitan antara stres akustik (stres akibat terdampak suara bising untuk waktu yang

lans) dan spes fisik yang umum, dalam bentuk luka denyut nadi dan tekanan darah serta kecenderungan untuk menderita stroke dan serangan jantung. Ini sebuah temuan yang penting karena kaum introver pada umumnya peka terhadap perubahan. Menyediakan ruang tenang yang cukup tidak hanya menyenangkan, tetapi juga menyehatkan. Namun, yang tidak jelas adalah apakah manfaat ini berlaku sama bagi kaum introver dan ekstrover.

Carl Gustav Jung juga menyatakan bahwa kelihatan saja kaum introver memerlukan impresi baru yang lebih sedikit daripada kaum ekstrover. Inilah sebabnya banyak orang introver menganggap ketenangan di luar menyenangkan, di samping juga memberikan energi "kehidupan dalam" mereka yang begitu aktif memberi mereka rangsangan yang cukup dan perhatian mereka tidak semihikan oleh dunia sekitar mereka. Ini memberi mereka lebih banyak ruang untuk merenungkan dan mengolah pengalaman-pengalaman mereka. Ketenangan sosok introver berharga bagi sosok ekstrover karena ini mendorong mereka untuk memberikan perhatian kepada diri sendiri serta kebutuhan mereka sekaligus memicu mereka untuk berpikir sebelum bertindak. Dengan demikian, kemampuan menciptakan ketenangan di luar jelas merupakan sebuah kekuatan.

Ketenangan di dalam

Cara untuk mendapatkan pencerahan

Bagaimanapun, yang dimaksudkan dengan ruang tenang bukanlah semata ketidaksihan gangguan eksternal. Sebagaimana dibuktikan oleh berbagai tradisi spiritual selama ribuan tahun, ketenangan adalah suatu keadaan diri untuk mendapatkan pencerahan: tentang diri sendiri, orang lain, maupun kehidupan. Namun, ada satu jenis ketenangan lain yang juga bisa dinikmati di sini: ketenangan di dalam, suatu kondisi yang menyebabkan perubahan-perubahan dalam otak.

Meroaih ketenangan di dalam melalui meditasi

Ini diampikan oleh orang-orang yang bermeditasi secara teratur studi-studi neurologis (misalnya yang dilakukan oleh Andrew Newberg dan Eugene d'Aquili) berhasil menunjukkan hal itu. Pada orang-orang yang bermeditasi, bagian-bagian otak yang berhubungan dengan kebahagiaan, kesadaran internal, serta ketegangan apa pun pada dunia sekitar kita menjadi lebih aktif. Ditambah lagi, ketika orang-orang bermeditasi, energi yang biasanya diarahkan ke bagian-bagian yang mengaktifkan agresif, dorongan untuk lari, atau perilaku merusak bisa berkurang secara signifikan.

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

Satu hasil penting yang lain merupakan kabar baik bagi orang-orang penduen: meditasi meningkatkan kemampuan kita untuk membedakan gangguan besar dari gangguan kecil. Ini berarti fungsi keseluruhan otak akan menjadi lebih efisien karena dapat mengurangi jumlah aktivitas yang harus diproses dan oleh sebab itu bisa menghemat energi. di samping juga bisa membuat kita mampu berkonsentrasi lebih lama pada tugas-tugas yang penting. Dengan kata lain, kekuatan 3 dan 5 saling berhubungan: ketenangan yang lebih besar mengindikasikan konsentrasi yang lebih baik!

Sukses melalui perpaduan kekuatan-kekuatan yang lebih baik

Energi yang lebih sedikit dan konsentrasi yang lebih tinggi bukanlah sebuah kontradiksi. Dalam bukunya tentang ketenangan, George Iovchink (2010) menganalogikan apa yang terkandung seperti kontradik-

si ini dengan seorang olahragawan profesional yang laju denyut nadinya lebih rendah daripada laju denyut anak seseorang yang hampir sesialah berolahraga. Olahragawan ini tetap dapat meraih prestasi jauh lebih banyak dalam kompetisi karena ia mampu menggabungkan kekuatan-kekuatannya secara sadar dan dapat dengan cepat menambah atau mengurangi masukan energinya.

KEKUATAN KONSENTRASI DAN KETERANGAN DI DALAM SALING BERKAITAN.

Keterangan di dalam masing-masing orang akan membuat mereka relax, begitu juga dengan lingkungan sekitar mereka. Kecepatan sewaktu mereka berbicara, mengambil jeda, dan melakukan peremangan menghasilkan kesenangan ke dalam interaksi mereka dengan orang lain. Ini berarti jika mereka terlibat dalam perbincangan santai, misalnya, atau bahkan dalam perdebatan atau pertandingan yang panas, situasi itu dapat dibuat tetap menyenangkan sehingga sampai batas tertentu, stres yang mungkin timbul dapat diminimalkan.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Menjaga jarak dari dunia luar

Orang-orang pendara tidak menyangkal memiliki atau kemampuan berpikir analitis, tetapi banyak orang pendara meraih prestasi yang hebat dalam bidang ini. Aliran proses yang konstan dalam diri mereka menempatkan kaum introver pada jarak yang lebih besar dari dunia luar daripada teman-teman mereka yang ekstrover: mereka terus menyaring dan memilah sepanjang waktu, dan mereka juga memusatkan lebih lama dan berpikir lebih cermat daripada para ekstrover—dengan kata lain, mereka memiliki konsentrasi dan persistensi (kekuatan 3 dan 8).

Dominasi otak kanan dan otak kiri

Ada lagi kelompok orang pendiri yang sangat hebat melakukan analisis. Ini tips yang tepat untuk memperkenalkan sebuah pembagian yang pertama kali digunakan oleh Oliver Leney dalam bukunya pada 2002 untuk menjelaskan perbedaan antara tipe-tipe *introvert* yang hebat. Pada otak *introvert* maupun *introvert*, akan ada bagian otak yang lebih menonjol dibandingkan yang lain, yaitu belahan kiri atau belahan kanan serebral korteks. Itu sebenarnya ada sebatan orang "otak kiri" dan orang "otak kanan". Korteks sebelah kanan adalah bagian yang mengatur imajinasi dan berpikir secara piktorial atau lewat gambar, sedangkan korteks kiri berurusan dengan kemampuan-kemampuan mengolah kata, angka, dan hubungan-hubungan logika. Berikut ini sebuah ringkasan yang akan membantu Anda menemukan mana sisi yang dominan bagi Anda.



Sisi dominan otak Anda

Korteks sebelah kiri	Korteks sebelah kanan
Mengolah perintah kanan tubuh	Mengolah perintah kiri tubuh
Mengolah dampak informasi satu demi satu	Mengolah dampak informasi untuk mendapatkan gambaran keseluruhan
Mengolah bahasa lisan dan tertulis	Mengolah imajinasi, gagasan, dan kemampuan bahasa tubuh
Tempat berpikir logis dan pemecahan masalah berdasarkan fakta	Tempat berpikir intuitif dan imajinasi
Mengolah angka, kuantitas, dan kalkulasi	Mengolah citra, pola, bentuk, dan pengalokasian ruang
Berurusan dengan soal-soal verbal	Berurusan dengan ekspresi afektif, misalnya dalam bidang bahasa, musik, dan melukis
Mengolah informasi secara berurutan (linear)	Mengolah berbagai informasi pada waktu yang sama, dalam bentuk rangkuman

Dominasi tersebut agak dipersempitkan: otak belahan otak sebelah kanan maupun kiri sama-sama terlibat dalam hampir semua aktivitas, tetapi tingkatan ini memperlihatkan fokus daerah untuk tiap aktivitas.

Introver otak kanan

Orang-orang pendiam dengan dominasi koneksi sebelah kanan cenderung mengolah informasi secara subjektif dan intuitif, yang lebih keiri disebut “sahari” (*gut feeling*). Mereka sering mempunyai bakat seni, beresiko lebih emosional daripada orang-orang otak kiri, dan ahli dalam improvisasi. (Mbandingkan “orang-orang otak kiri” mereka ternyata lebih mudah menangani situasi-situasi ketika mereka harus berurusan dengan beberapa tantangan sekaligus.

Introver otak kiri

Orang-orang pendiam dengan dominasi koneksi sebelah kiri, menurut Olsen Loney, adalah pascakini yang paling menggambarkan stereotip introver: mereka harus memperlakukan sedikit koneksi sosial dan cenderung berorientasi objek serta teori. Ini memungkinkan mereka menjaga jarak dan sekitar sampai harus bertemu—sebuah dasar yang baik untuk berpikir analitis! Introver “otak kiri” mampu menjaga pikiran maupun lingkungan mereka tetap rapi dan cenderung membuat keputusan dengan akal sehat, alih-alih terbawa emosi. Mereka lebih cepat kewalahan oleh banyak tuntutan sekaligus daripada sosok introver “otak kanan”, dan cenderung akan mengatasi masalah satu per satu secara sistematis. Mereka khususnya dikawatirkan keletihan dalam berpikir analitis.

KEKUATAN BERPIKIR ANALITIS ADALAH SEBUAH BONUS YANG DIBERIKAN KHUSUSNYA KEPADA KAUM INTROVER “OTAK KIRI”.

Keunggulan para pemikir analitis

Orang-orang yang berpikir secara analitis sangat mendalami segala hal. Keluasan mereka terletak pada kegiatan peneliti, membandingkan, dan mengeksplorasi. Mereka mampu mengurai situasi-situasi kompleks menjadi unsur-unsur pembentuknya dan menyusun kerangka, kemudian menggunakan informasi itu sebagai basis untuk mengembangkan strategi-strategi mengenai apa yang harus mereka lakukan atau perbuat. Mereka juga cila pada posisi-posisi yang tepat untuk perbandingan, pendekatan-pendekatan untuk mendapatkan solusi atau upaya-upaya yang diambil dengan cara yang sama. Para pemikir analitis adalah perencana-perencana yang piawai dan cakap dalam mengolah bahan-bahan tertulis—bahkan ketika informasi itu melibatkan banyak angka.

Kemampuan berpikir analitis merupakan kemampuan yang sangat berharga dalam bidang-bidang yang memerlukan informasi akurat, penyusunan teori, dan pengelompokan wawasan-wawasan baru—contohnya dalam bidang akademis dan dalam bidang lain di mana pemecahan masalah menjadi sesuatu yang penting: kedokteran, IT, atau perancangan teknologi-teknologi yang bertukar.

Menggunakan analisis yang teliti untuk menghindari rangsangan berlebihan

Analisis yang teliti juga berguna untuk mengungkap struktur pada situasi-situasi yang membingungkan, dan, sampai tingkat tertentu—terutama bagi para introver atau kiri—dapat menghindar dari rangsangan yang berlebihan (dijelaskan sebagai hambatan 3 dalam bab masalah ini). Apabila ada perdebatan dalam sebuah rapat, para pemikir analitis dapat bertanya kepada diri mereka sendiri: informasi apa yang penting di sini? Siapa yang mewakili pandangan mana? Yang pasti, sikap ini menyediakan jalan piawai di tengah-tengah banyaknya inapresi yang begitu beragam sekaligus memastikan adanya jarak antara diri mereka dengan

situasi yang perlu dihadapi. Hal ini dapat mengurangi beban yang perlu diproses, terutama bagi kaum introver yang sangat sensitif.

Kekuatan 7: Kemandirian

Kaum introver berbeda dari kaum ekstrover 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-impresi dari sekitar mereka. Ini membuat mereka secara umum lebih mandiri atau independen.

Senang sendirian

Kemandirian para introver khususnya tampak dari mudahnya mereka menghabiskan waktu sendirian—dan juga dari kebutuhan mereka menyendiri untuk mengisi ulang baterai-baterai mereka. Orang-orang mandiri tidak begitu khawatir terhadap pikiran orang lain, dan mereka merasa lebih mudah mengatakan dan melakukan yang menurut mereka benar serta penting. (Ini sampai batas tertentu harus berlaku untuk anak introver anak kaum—lihat penjelasan untuk kekuatan 6—karena mereka beresik secara lebih antisosial terhadap sekeliling mereka.)

Aktis introver asal Inggris, Tilda Swinton, merupakan contoh yang bagus dalam hal ini: ia menikah dengan seorang pelaki sekaligus penulis yang lebih tua dan memiliki anak kembar dengannya, tetapi ia memiliki sebuah hubungan lain dengan seorang seniman yang lebih muda dan berkata dalam wawancara bahwa pandangannya tentang kebahagiaan adalah tidak di rangganya sendiri selama enam bulan.

Maka kemandirian berarti kemampuan memenuhi kebutuhan sendiri (*self-sufficiency*) dan kebebasan batin (*inner freedom*). Kemandirian mendasarkan kemampuan memikul tanggung jawab atas diri sendiri dan membuat keputusan tanpa perlu terus-menerus mencari dukungan dari orang lain. Sin baskirnya, kemandirian dapat mengurangi kemun-

puan berkomunikasi serta mengurangi kemampuan hidup bersama orang lain dan bekerja dalam tim.

Kemampuan untuk tidak memertingkan diri sendiri

Saya akan menyampaikan apa yang mungkin merupakan bentuk tertinggi dari kemendirian: kemampuan untuk tidak memertingkan diri sendiri. Pada sosok dengan keprilaku yang tenang dan mandiri, semua tindakan mereka tidak akan didorong oleh motif pribadi, ambisi, atau kebutuhan untuk menerima pengakuan. Hal-hal ini juga penting bagi besar masalah, hal-hal yang penting dan berharga (keluasan 2: penguasaan substansi) atau orang lain dan kebutuhan-kebutuhan mereka (keluasan 10: empati). Yang menarik adalah bahwa kemampuan untuk tidak memertingkan diri sendiri hampir dapat diturunkan dari rasa percaya diri yang sehat.

Kekuatan 8: Kegigihan

Ketekunan yang diupayakan

Ketekunan atau kegigihan adalah kemampuan “bertahan” dalam suatu situasi atau gagasan—bahkan ketika kesuksesan tak kunjung datang atau mengalami hambatan. Kualitas ini berbeda dari fokus atau konsentrasi berlebihan pada sesuatu (yang akan lebih terus lagi ketika membahas soal hambatan): fokus menunjukkan kurangnya fleksibilitas, yang berarti orang yang tekun tidak akan beralih dari posisinya ketika sedang berkomunikasi. Kekuatan yang dimaksudkan di sini pada dasarnya adalah berusaha mempertahankan kesabaran.

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

hati-hati, dan tidak mudah kehilangan konsentrasi dibandingkan kaum ekstrover yang lebih mudah teralihkan oleh sesuatu yang berasal dari luar.

Lebih banyak stamina untuk menjadi lebih kompeten

Kekuatan ini memudahkan dalam pembuatan rencana dan juga sangat membantu memahami pembiasaan-pembiasaan dan repetisi yang penting. Orang dengan kekuatan ini lebih mudah memutuskan kapan harus bertahan dalam suatu posisi dan kapan harus memindahkan posisi untuk berbarisbaris. Ini kekuatan yang mengantar ke jenis stamina yang hanya dapat diingikan oleh banyak orang ekstrover—dan karena itu menawarkan sebuah jalan untuk meraih performa yang setinggi-tingginya: pakar psikologi penelitian, Anders Ericson, menyimpulkan dari penelitian-penelitiannya bahwa latihan serius selama 10.000 jam diperlukan dalam suatu bidang tertentu untuk mencapai performa seorang ahli (dikutip dalam Cain, 2000).

Marie Curie sebagai sebuah contoh

Sebuah contoh sempurna untuk mengilustrasikan kegiatan adalah peraih dua penghargaan Nobel, Marie Curie (1867–1935). Ia menghasilkan diri pada sains sejak sangat muda—meskipun harus berhadapan dengan banyak hambatan. Ia tidak diterima di University of Warsaw, maka ia belajar di Paris. Ia memburnai penelitian-penelitian awalnya dengan mengajar di sekolah khusus perempuan, dan kepeporisannya yang sukses dalam bidang radioaktivitas sering menghebatkan ekspemenen tertentu di dalam beberapa ratus kali. Kegiatan rampaknya sebuah praparat yang penting untuk prestasi yang luar biasa.

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada bicara)

Medium favorit kaum introver

Banyak orang pendiam lebih suka berkomunikasi melalui tulisan—entah untuk diri sendiri (misalnya buku harian, buku rencana mingguan, prospek buku) atau dengan orang lain (misalnya SMS, e-mail, surat, blog, media sosial online). Sewaktu mereka menimbang pikiran mereka dan menunggunya dalam kata-kata sebelum berkomunikasi, menulis rupanya menjadi medium yang baik untuk mengekspresikannya. Selain itu, kegiatan menulis dapat diatur mengikuti irama pribadi bahasa tertulis menyebarkan komunikasi yang berarti mereka tidak harus menunggu beresakan tempo orang yang diajak bicara. Artinya, ketika orang menulis, mereka dapat melakukannya dengan irama mereka sendiri.

Jaringan-jaringan digital (misalnya Twitter, Facebook, serta forum online dan ruang mengobrol online) perlu dibahas dalam satu bab tersendiri. Banyak orang pendiam mengobangi kontak secara ini karena komunikasi yang terjadi hadir dalam bentuk tulisan dan memungkinkan mereka menjaga jarak. Jadi akan menemukan informasi lebih banyak tentang jejaring seperti ini dalam Bab 6.

Keunggulan komunikasi tertulis

Ada banyak manfaat bagi orang-orang yang lebih suka menulis daripada berbicara dalam pekerjaan. Kata-kata dapat ditamakan dan ditimbang lebih cermat dalam sebuah e-mail daripada ketika bicara di telepon. Sebuah singkapan prospek tertulis di internet mengandung arti bahwa semua anggota tim dapat melihat hal-hal yang perlu diketahui dan berkontribusi dalam memperbarui apa pun yang mereka inginkan. Sebuah laporan kemajuan singkat tentang sesatan-sesatan yang telah ditetapkan mungkin akan lebih berguna daripada sebuah laporan lisan

dalam rapat. Pertemuan-pertemuan dan diskusi-diskusi dalam sebuah kelompok kerja dapat diorganisasikan dengan kata-kata kunci dan informasi-informasi tertulis yang singkat. Dengan cara itu, orang-orang pendiam yang menyukai bahasa tertulis dapat memasuki sebuah kelompok dengan lebih nyaman diri: mereka telah menuliskan hal-hal yang pokok dan membuat catatan untuk mengingat semua itu.

Hanya ada satu aspek yang harus diperhatikan penggunaan komunikasi tertulis: harus diwaspadai dengan situasi yang bersangkutan—jangan sampai digunakan untuk menghindari tukar pikiran secara langsung sesama.

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan intuitif

Orang-orang dengan empati cenderung menyesuaikan diri terhadap lawan bicara mereka, dan ini mereka lakukan secara intuitif, bukan berdasarkan strategi-strategi tertentu. Bagi mereka, melakukan sesuatu yang membuat orang lain tergagah—sehingga orang lain itu dapat memutuskan apa yang penting dan apa yang diperlukan oleh diri mereka sendiri—mudah untuk dilakukan. Kemampuan untuk berpikir seolah-olah berada dalam pikiran orang lain ini juga disebut empati. Seseorang dengan otak kanan yang sangat sensitif lebih mungkin memiliki kekuatan ini daripada seseorang dengan otak kiri. Perbedaan terkait korpus kalosum dijelaskan dalam catatan untuk kekuatan 8.

Neuron-neuron cemin memungkinkan munculnya empati

Para pakar neurobiologi telah menunjukkan bahwa yang memungkinkan empati adalah sesuatu dalam otak manusia yang disebut “neuron cemin”. Tentu saja, baik introver maupun ekstrover mempunyai ne-

orang-certain. Lalu, mengapa empati disebut sebuah kekuatan inovatif? Seperti dalam kekuatan 7, kemandirian, probabilitas tertolak pada kualitas khas kaum inovatif berbeda dengan para ekstrovert, mereka tidak terlalu membandingkan dukungan atau pengakuan dari orang lain. Tidak begitu menjadi masalah pula bagi mereka apakah mereka dapat membandingkan diri dengan sesama dalam hal status, atau apakah mereka semenarik atau seakutis orang lain. Sebaliknya, kebanyakan anak pendiam mempunyai “wasi” dalam diri sendiri, yang dapat mereka nilai sendiri sepanjang waktu. Kemandirian dari orang lain ini—digabung dengan kecenderungan anak membuat analisis dan pengamatan—memberi kaum inovatif sejumlah cukup untuk memberikan perhatian kepada orang lain, dengan suatu watak dan kebutuhan mereka. Selanjutnya, mereka dapat mengaglikasikan wawasan ini ketika berkomunikasi. Akibat-akibatnya positif yang mereka rasakan dan katakan menunjukkan bahwa mereka memperlakukan sesama sebagai sosok nyata yang berharga.

Membangun kepercayaan melalui empati

Empati didukung oleh sebuah kualitas lain yang ditemukan pada orang-orang pendiam: sebuah kecenderungan untuk memberi perhatian kepada sekeliling mereka, juga untuk mengolah kesan-kesan yang diperoleh. Orang-orang pendiam yang memiliki empati merasa mudah mendapatkan kepercayaan dari orang lain. Jika mereka juga memiliki pengakuan atas substansi (kekuatan 2) dan merupakan pendengar yang baik (kekuatan 4), mereka dapat menjadi teman dan saluran yang sangat berharga bagi orang lain—terutama bagi para ekstrovert, yang merasa nyaman, diterima, dan tidak dibebani oleh mereka. Lagi pula, siapa pun yang ketika berkomunikasi mampu mengonfirmasi fokus analisis (kekuatan 6) sekaligus empati tentunya akan membuat sesama orang terkesan.

Orang yang memiliki empati juga mampu melihat alternatif kompromi yang tersedia kemudian menyarankannya kepada massa secara diplomatis. Ini mampu mereka lakukan karena mereka tidak terikat pada kepentingan tertentu, melainkan mampu melihat ke semua sisi sekaligus mempertimbangkan aspek-aspek etika. Mereka tahu bahwa dunia tidak berputar mengitari mereka. Orang-orang berempati hampir tidak pernah menimbulkan konflik karena mereka memberikan perhatian mereka kepada orang lain dan mencari solusi-solusi bersama mereka. Mereka juga tidak agresif—mereka jelas paham berapa besar stres yang dapat ditimbulkan oleh perilaku agresif.

Kemampuan untuk berempati dapat berkurang akibat rasa takut atau rangsangan yang berlebihan (lihat hambatan-hambatan 1 dan 2 dalam Bab 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 kelesat kritis kepada diri sendiri alih-alih menyadari dan menonjolkan kekuatan yang mereka miliki. Sekarang Anda telah mengenali kekuatan-kekuatan apa saja yang dimiliki oleh banyak orang introver. Apakah Anda mengidentifikasi kekuatan-kekuatan Anda sendiri? Jangan khawatir jika Anda belum dapat mengatahainya dengan pasti; itu wajar. Berikut adalah alat bantu untuk memudahkan Anda menilai tiga persamaan berikut. Persamaan-persamaan berikut dimaksudkan untuk meredakan suara-suara kritis dalam diri Anda dan berempur-angsur membuat 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 kagumi secara khusus?
2. Bayangkan seseorang yang sangat Anda sukai dan hormati. Seandainya saya menanyakan 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: Penguasaan substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Kegigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis

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 Anda ingin tahu alasan Anda diminta memetakan kualitas-kualitas sosok teladan Anda dan pertanyaan 1 dan 2 ke dalam profil kekuatan Anda sendiri? Ini sebenarnya sosok teladan adalah seorang tokoh identifikasi. Ketika sedang berusaha menemukan tokoh ini, kita tanpa sadar mencari kualitas-kualitas yang penting dan berharga bagi kita sendiri. Seseorang yang menganggap penting status sosial tinggi dan kesuksesan finansial akan cenderung lebih memilih Rockefeller daripada Mother Teresa (yang keduanya sosok introver) sebagai teladan, sedangkan seseorang yang menyukai sains akan memilih Einstein (seorang introver) ketimbang Lady Gaga (bukan introver, menurut saya, tetapi siapa tahu...). Artinya, kemungkinan besar Anda sendiri ingin memiliki kualitas-kualitas sosok teladan itu, sampai dengan tertentu.

Tumbuhkan kekuatan-kekuatan Anda

Perhatikan kekuatan-kekuatan Anda dan bergumul dengan apa yang Anda temukan. Langkah berikutnya adalah memberi perhatian secara sadar pada kekuatan Anda—bagaimanapun pada akhirnya semua itu adalah modal utama Anda, dari hama karan pribadi Anda. Psikologi

pentif mengerjakan Anda mengabdikan kekuatan-kekuatan sendiri menghubungkan kepribadian dan memanfaatkan semua itu. Berbagai tes dan sistem penemuan kepribadian seperti Strengths Finder atau Basic profile juga mulai dengan mengidentifikasi kuat orang. Anda akan mendapatkan jauh lebih banyak jika berkonsentrasi pada berbagai kekuatan ketimbang menghabiskan tenaga untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan Anda. Faktanya, jika Anda berfokus pada kekuatan, itu berarti Anda membangun apa yang menjadikan Anda seperti sekarang dan pada yang Anda kuasai. Anda akan merasa lebih mudah meraih kesuksesan dan sekaligus merasa lebih asyik dibandingkan jika hanya sibuk mengejar kekuatan orang lain dengan cara memperbaiki kelemahan-kelemahan Anda sendiri. Itu semua akan menghabiskan 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 kita alami dalam hal-hal sehari-hari yang tidak kita kuasai dan tidak kita nikmati akan berkontribusi kecil bagi kesuksesan Anda. Maka, lebih baik Anda me-

mengembangkan kekuatan-kekuatan yang telah Anda identifikasi. Langkah pertama di sini adalah memastikan bagaimana Anda menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi Anda secara efektif ketika berkomunikasi. Jangan takut memperdebatkan kekuatan-kekuatan yang tidak Anda rasakan sebagai tiga kekuatan utama, nah pada akhirnya yang kita bicarakan di sini adalah potensi perkembangan Anda selubung dengan orang lain. Kotak-kotak 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 ketika berurusan dengan orang lain	Saya dapat menggunakan kekuatan ini dengan baik khususnya dalam situasi-situasi berikut:
Substansi:	Mengubah pembicaraan ke layanan yang lebih mendalam	Ketika saya mengenal sesama saya dengan baik, ketika suasana tenang dan santai

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Menjaga peti harta karun Anda sendiri

Sekarang Anda sudah mengenal diri sendiri secara jauh lebih baik. Rasakanlah peti harta karun kekuatan-kekuatan Anda dengan baik, selalu berpikir dahulu sebelum berbicara dengan orang lain, dan ingatlah selalu tentang apa yang dapat Anda sumbangkan agar komunikasi berjalan lancar. Organisasi berbagai situasi agar dapat berjalan dengan

realisasi. Anda akan mendapatkan sesuatu yang menakutkan—dijamin: dengan sengaja menggunakan kekuatan-kekuatan “terpendam” Anda. Anda akan mengubah cara orang lain diperlakukan. Anda, di samping juga membuat Anda dapat mengungkapkan tujuan dan kepentingan Anda secara lebih sukses.



Yang penting untuk diingat

- Orang-orang introver mempunyai kekuatan-kekuatan yang khas. Semua kekuatan ini akan membantu ketika berurusan dengan diri sendiri dan orang lain serta saat harus berhadapan dengan tuntutan-tuntutan yang sangat beragam.
- Kekuatan-kekuatan itu adalah: kewaspadaan, penguasaan substansi, konsentrasi, mendengarkan, sikap tenang, berpikir analitis (untuk introver otak kiri), kemandirian, kegigihan, keterampilan menulis, 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 sisi kurang lebih keluh-kesah dari isi bab sebelumnya, yang telah memungkinkan Anda mengintip "peti harta karun" untuk komunikasi yang berhasil didapatkan oleh sosok pendiam. Sama seperti tak ada cahaya yang tidak menimbulkan bayangan, tidak ada harta karun yang bisa didapatkan secara cuma-cuma. Tiap kekuatan mempunyai sebuah sisi "kemah" di belakangnya. Jika otak seorang introver memiliki kekuatan tertentu, pasti ada bagian lain yang kurang berkembang. Sisi kuat memiliki pasang-kawan-perangkanya sendiri yang dapat menghalangi komunikasi, atau bahkan menasakinya. Tidak ada orang yang sempurna!

Sebagai contoh, kemampuan melihat ke dalam diri sendiri yang dimiliki oleh orang-orang pendiam adalah kekuatan yang berhubungan dengan konsentrasi, penguasaan substansi, dan analisis—Anda baru saja diperkenalkan dengan hal ini dan beberapa kekuatan lain di bab-bab sebelumnya. Kebalikan dari kemampuan melihat ke dalam diri sendiri adalah kemampuan mendapatkan manfaat dari orientasi ke luar, misalnya rangsangan yang didapatkan dari kontak intensif dengan banyak orang—atau kemampuan untuk menunjukkan prestasi Anda sendiri di saat yang tepat dan untuk menghadapi konflik secara aktif.

Menyadari titik-titik rentan Anda sendiri

Belilah-belilah seperti “kelebihan” dan “kekurangan” tidak pernah banyak berguna. Semua orang pendiam harus mengenal “titik-titik rentan” mereka sendiri karena dari situlah mereka dapat mengelola kebutuhan-kebutuhan khusus yang mereka miliki. Sebagai contoh, rangsangan yang berlebihan memerlukan perimbangan yang cerdas atas sumber daya energi pribadi. Rasa takut menghadapi dengan konflik memerlukan perimbangan analisis terhadap situasi-situasi yang menegangkan. Dengan kata lain, hambatan-hambatan yang muncul dalam bentuk kebutuhan merupakan tanda-tanda yang menonjol untuk menghubungkan kemampuan pribadi.

Paragraf, seperti dalam bab terakhir, berikut ada rangkaian yang dilengkapi komentar-komentar pendek, kali ini tentang berbagai titik lemah dan kebutuhan yang membuat orang-orang pendiam merasa terhadap serangan.



Ringkasan: 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 bling, atau terlalu cepat

Hambatan 4: Sikap pasif

Tidak ada rangsangan pribadi, stagnasi, kegigihan yang merugikan

Hambatan 5: Melarikan 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

Ketidakuwesan 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, tempat rangsangan itu mudah masuk ke alam bawah sadar. Kita akan membahas hambatan ini secara lebih terperinci karena rasa takut adalah perasaan yang mungkin paling sering dan paling kuat menghambat Anda.

Rasa takut yang wajar dan yang tidak wajar

Tidak semua rasa takut itu buruk. Apabila muncul dalam taraf wajar, rasa takut justru dapat mencegah kita melakukan hal-hal ceroboh, misalnya melompat dari papan lompat ke kolam padahal tidak bisa berenang. Rasa takut juga melindungi kita dari risiko-risiko yang tidak dapat kita ukur secara baik, misalnya melompat dari suatu tempat tinggi dengan hanya sebuah karpet gelang di pengelangan kaki sebagai perlindungan. Pendek kata, rasa takut adalah penyelamat hidup jika tampil dalam taraf wajar. Semua pesan yang disampaikan rasa takut sesuai dengan logika: *Jangan melakukannya! Jangan bergerak! Jangan tampil terlalu mencolok! Diam, jangan bersuara! Jangan mengambil risiko!* Ini semua sangat terlihat dalam sebuah rapat: banyak orang memandarkannya.

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, misalnya ketika rasa takut menyusup, menghalangi, bahkan membuat Anda tak berdaya sampai-sampai Anda takut mengerjakan hal-hal yang sebenarnya penting dan berharga bagi Anda berpidato, misalnya, mengajukan usulan dalam rapat pleno di sebuah konferensi, atau menghadiri pembicaraan yang konstruktif. Wajar saja, mungkin begitu kata Anda. Bukankah sosok introver dan ekstrover sama-sama bisa merasakan kerakutan? Bukankah rasa takut adalah pembawaan manusia yang umum? Jawabnya ya dan tidak. Di satu pihak, ya rasa takut adalah emosi yang merupakan bagian dari perlengkapan dasar kita sebagai manusia dan itu dimiliki oleh setiap orang. Di lain pihak, tidak: rasa takut sekuat berpengaruh lebih pada komunikasi bagi orang-orang yang berorientasi ke dalam daripada orang-orang yang berorientasi ke luar. Dengan kata lain, rasa takut cenderung menghalangi sosok introver berinteraksi tanpa hambatan dengan orang lain lebih banyak daripada dalam kasus sosok ekstrover. Kita dapat mengidentifikasi tiga alasan sosok ini.

Pertama, dalam perbandingan dengan sosok ekstrover, para introver tidak begitu memberikan kontak luar dan lebih mengandalkan rangsangan dan dalam tidak sedikit informasi tentang ini dalam Bab 11. Oleh sebab itu, perlunya komunikasi tidak dapat menjadi alasan yang cukup memadai untuk membuat introver memulai komunikasi. Ini berbeda bagi kaum ekstrover: bergaul kepada orang lain sangat menarik bagi mereka, dan ini berarti mereka dapat mengatasi rasa takut secara lebih mudah.

Kedua, orang introver mungkin lebih rentan terhadap rasa takut dibandingkan orang ekstrover. Biasanya, para introver sangat cakap berpekulasi: secara keseluruhan, sosok introver cenderung lebih sering

mengatasi emosi mereka karena mereka mempunyai tingkat aktivitas internal lebih tinggi daripada sosok ekstrover. Rasa takut yang dirasakan akan berdampak lebih besar bagi mereka.

Ketiga, kaum introver suatu hal yang terprogram untuk menggunakan keselamatan (lihat Bab 1), yang mengandung arti bahwa otak mereka mengenali risiko-risiko yang mungkin terjadi lebih cepat dan lebih jelas sehingga rasa takut lebih mudah terpicu. Apabila rasa takut sudah begitu kuat sampai mendominasi, ini mengantar ke suatu keadaan yang dapat menghambat sosok pendiam secara permanen dalam menghadapi orang lain: rasa malu.

Menghadapi rasa takut secara langsung

Mengatasi rasa takut dengan sengaja

Bagaimana cara Anda, sebagai sosok pendiam, mencegah supaya rasa takut tidak menghambat Anda dari mengerjakan hal-hal penting? Sebuah pertanyaan besar. Anda akan melihat jawaban-jawaban yang begitu konkret dalam hal-hal berikutnya, yang selalu disertai langsung dengan sebuah situasi tertentu. Akan tetapi, secara mendasar ada satu hal yang berlaku dalam semua kasus: Anda dapat mencoba mengatasinya dengan bagian-bagian lain dalam otak Anda—bagian-bagian yang berurusan dengan kesadaran. Semua strategi yang diuraikan di sini memiliki satu hal yang sama: semua strategi ini tidak mencoba untuk menyapu bersih rasa takut Anda, malah sebaliknya!



Mengatasi rasa takut: strategi-strategi umum

Fase pertama: menghadapi rasa takut dengan sadar.

Anak kecil sering takut pada monster di kolong tempat tidur.

Fase pertama adalah terapi antimonster: adanya cahaya di pusat rasa takut (dengan kata lain, menyprockan sebuah senter ke kolong 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.

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

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

Ucapkan rasa takut Anda keras-keras

Hasil dari semuanya adalah mengubah kebiasaan Anda. Setiap perubahan kebiasaan pada awalnya akan merasa suatu gangguan pada setiap otak. Misalnya pada orang yang pemecah. Jika Anda berhenti menggunakan jalur-jalur otak yang sudah matang yang membuat Anda beraksi secara otomatis, situasi itu memunculkan dan hasilnya bisa tidak memuaskan. Maka dari itu, Anda harus menetapkan setiap tindakan dengan sengaja. Oleh Glaser mengajarkan upaya-upaya yang bahkan lebih praktis dalam bukarnya, Linchpin. Ia berkata bahwa siapa pun yang mengatakan dengan keras bahwa ia takut akan menguasai rasa takut itu.

Coba saja katakan “Aku takut menyampaikan pendapat ini—karena di antara yang hadir ada lawan-lawanku.”

Membuat lintasan-lintasan baru dalam pikiran

Ditilik dari sudut pandang neurobiologi, fase kedua ini adalah strategi terbaik: serikat korteks, pusat pikiran sadar, mampu menghubungkan kekuatan kepada pusat rasa tidak dalam otak (amigdala). Jika Anda dapat membuat diri sendiri melihat bahwa apa yang Anda takutkan sebenarnya penting, Anda membantu otak Anda membuat jalur lintasan baru. Begitu lintasan-lintasan ini terbentuk, pusat rasa tidak tidak lagi terlalu aktif di bagian otak yang bersangkutan. Dalam kasus beresamalah, misalnya, ini dapat berarti bahwa Anda akan hanya mengalami rasa tidak nyaman yang ringan, bukannya kepanikan yang berlebihan.

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian kepada detail

Memberi perhatian terlalu banyak pada tiap butir informasi

Banyak kaum *manover cenderung* melihat tiap butir informasi sebagai keseluruhan. Ini terkait dengan kemampuan analisis mereka yang terbilang kuat, khususnya pada orang-orang pendah 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 terpisah agar dapat diperiksa dengan cermat. Terlalu banyak perhatian kepada detail—yang disebut sebagai *fragmentasi*—adalah sisi lain mata yang ini gara-gara perhatian bisa teresat dalam detail dan gagal memberikan sebuah gambaran keseluruhan. Hambatan tersebut apa yang sesungguhnya penting malah hilang.

Hambatan ini dapat berguna dalam beberapa situasi—misalnya, ketika seorang auditor sedang mencari sebuah kesalahan dalam sebuah re-

raci. Namun, dalam konteks komunikasi, kecenderungan untuk selalu membagikan detail sering berarti bahwa seorang introver (misalnya ketika sedang terlibat dalam percakapan, debat, atau perdebatan) akan sibuk berfokus pada hal kecil, alih-alih memberikan perhatian pada masalah keseluruhan atau pada apa yang dibutuhkan oleh sesama peserta. Ketika dikombinasikan dengan perfeksionisme, perhatian berlebihan pada detail dapat dengan mudah mengarah ke manajemen mikro dan obsesi untuk mengendalikan situasi—dan keduanya akan menimbulkan masalah bagi orang-orang yang memiliki rangsang jernih manajemen. Perhatian berlebih pada detail juga dapat menjadi perangkap ketika sedang menggunakan obsesi ringan sebagai alat untuk berkomunikasi. Bab 6 akan menunjukkan apa saja yang dapat Anda lakukan untuk menghindari ini.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Terlalu banyak—terlalu membuat stres

Rangsangan berlebihan mengandung arti bahwa sebuah situasi menguras energi Anda akibat terlalu banyak mengandung input beragam. Ini dapat terjadi ketika ada terlalu banyak input yang dituangkan kepada Anda secara bersamaan. Namun, itu juga bisa karena lingkungan sekitar Anda terlalu bising—banyak orang berbicara pada waktu yang bersamaan dan jika tingkat kebisingannya sangat tinggi mereka akan kehilangan konsentrasi (tingkat bising 3) dan kehilangan relaksasi mereka (tingkat bising 5).

Terlalu cepat—terlalu membuat stres

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

cepat serta jika ada orang yang berbicara lebih cepat daripada bisa atau memanjatkan bahasa tubuh tidak sabar (mengotak-ngotak jari atau kaki, belak-balak menengok jari). Rangsangan berlebihan dalam bentuk apa pun akan membuat orang pendiam lebih, dan itu dapat menjadi penghalang ketika sedang berhadapan dengan orang lain. Dengan demikian, sosialisasi dapat menjadi sesuatu yang membuat stres. Ini sebabnya banyak sosok introver mengelola jadwal sosialisasi serta memilih acara yang akan mereka hadiri secara cermat sekali.

Jika mengalami rangsangan berlebihan, orang pendiam bersikap menjadi pasif (gambaran 4), ingin menghindari atau kabur (gambaran 5), dan cenderung menghindari kontak sosial (gambaran 9). di mana semuanya menghalangi komunikasi. Adanya tekanan dalam sebuah perdebatan, selalu banyak informasi yang harus diolah dalam sebuah peristiwa sosial, perdebatan agresif yang berisik, atau para tamu yang resah dalam acara seminar dapat memengaruhi sebagian besar pendiam dan juga mengurangi dampak sosial yang bisa ditimbulkan karena individu yang bersangkutan terlalu kewalahan.

Mencari sumber energi—menentukan masa istirahat

Masa istirahat untuk mengisi baterai

Anda sudah tahu bahwa orang-orang pendiam tidak mengisi baterai dengan cara sama seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover. Mereka memerlukan ketenangan, sering mengendur dan melakukan penenangan guna mendapatkan kembali energi mereka. Selain itu, mereka juga menggunakan energi yang relatif lebih banyak ketika berkomunikasi dengan orang lain—terlebih dalam pertanggung-jawaban atau dalam situasi yang sangat emosional seperti ketika menghadapi konflik dan ketika berinteraksi dengan kelompok-kelompok besar. Hari kerja yang diisi dengan “perubahan-perubahan cepat” dapat dengan mudah menguras

energi seorang *introver*. Perubahan-perubahan ini meliputi intensitas, tempo, orang lewat, atau bahkan anak-anak kecil dengan kelakuan mereka yang mengejutkan dan gaduh.

Siswa pun yang memahami hal ini juga memahami bahwa bagi orang pendiam, masa istirahat adalah kebutuhan utama yang tidak dapat diurus. Apabila tidak sempat beristirahat karena terlampaui sibuk, akibat buruknya akan cukup besar: sosok *introver* tanpa peluang untuk mengendiri akan mengalami fase “*tampa daya*” jika energi yang terkuras terlalu banyak. Mereka juga akan jadi malas berbicara—apalagi berdiskusi—dan menghindari datang ke acara-acara sosial, karena itu semua terlalu melelahkan untuk dilakukan tanpa disertai istirahat yang memadai.

Orang lain—yang tidak selalu dapat memahami perlunya kesendirian bagi pendiam—akan melihat perilaku semacam itu sebagai tanda bahwa orang yang bersangkutan tidak mau bergaul, membosankan, atau sedang malas-malas. Dalam konteks profesional, orang-orang yang perlu memisahkan diri dirasakan sebagai sosok yang tidak dapat didekati, tidak mau memaksa diri bergabung, atau bahkan memiliki masalah intelektual. Jelas, ini juga dapat berpengaruh terhadap karier...

Cara-cara untuk memulihkan energi

Jika orang pendiam terus mengingkari kebutuhan menyendiri mereka, mereka akan kehabisan tenaga. Dalam kondisi paling buruk, mereka akan mengalami burnout atau kelelahan emosi dan fisik yang amat sangat—eksploitasi energi berlebihan secara terus-menerus memiliki harga yang mahal sekali. Jangan itu terjadi! Anda akan bisa menghindari masalah-masalah ini jika Anda mengakui bahwa Anda memerlukan masa istirahat. Anda akan menemukan strategi-strategi yang paling penting di sini. Strategi-strategi itu dengan sengaja dibuat sangat umum dalam bab ini. Anda akan menemukan bantuan yang konkret dalam bab-bab yang membahas masing-masing petrehab secara khusus.

Manajemen energi: strategi-strategi umum

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

Sebisa mungkin, hentikan membuat perjanjian dan pertemuan yang mengurus 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 keseharian Anda: yang penting adalah Anda dapat tegak kembali. Susunlah masa istirahat Anda untuk mengerjakan sesuatu yang sungguh Anda sukai: melamun, membaca, memotret, berjalan-jalan, menyusun teori-teori, memperhatikan burung-burung beterbangan, 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 mengurus energi Anda. Banyak orang pendiam menyukai olahraga yang memungkinkan mereka bisa mengambil istirahat pendek sambil tetap melakukan 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 sesuatu yang baik, sedangkan pasif tidak begitu baik. Faktanya, ada perbedaan yang sangat penting antara kedua istilah ini: tenang tidak dalam makna yang dibahas untuk kekuatan. ⁵⁾ selalu mempunyai sikap batin mendalam yang memungkinkan orang berkomunikasi dan melakukan sesuatu dengan sengaja. Namun, sikap pasif menunjukkan sebuah unsur penyangkalan. Orang pasif tidak bersedia mengambil inisiatif dan memanfaatkan kesempatan. Mereka hanya berpangut tangan dan menunggu—tanpa kekuatan, pasif, atau kaku terhadap gangguan—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 sesuatu.

Melantangkan suara Anda

Volume suara dapat mengindikasikan kelemahan banyak aspek perilaku berbicara dengan liris, dengan kata lain volume bicara mereka rendah dan hanya tanpa penekanan. Bicara yang lambat dan pelan memang dapat menimbulkan kesan berwibawa dan berstatus tinggi, bahkan terkesannya berteranga. Namun, bicara yang terlalu cepat atau terlalu lambat, liris, dan hambar tanpa penekanan tidak akan memberikan pengaruh yang cukup ketika kita mencoba berkomunikasi. Berani yang terlalu malah mengatakan “Saya selalu lemah.” Dan, bagaimanapun banyak orang lain (terutama para ekstrover) ketika mendengar mereka memonotonkan apa pun yang dikatakan, tidak mendengarkan dengan serius, atau mendengarkan dengan tidak sabar.

**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, perubahan semacam itu jarang terjadi. Sebaliknya, siapa pun yang memberikan orang lain menajahi kehormatan pribadi mereka sama saja dengan mengundang orang lain terus melakukannya.

Namun, sikap pasif sebenarnya masuk akal. Oleh sebab itu, kepatisian terkesan wajar bagi orang-orang pendiam. Sikap itu memberi rasa nyaman, membantu menghindari gangguan berlebihan (harassment), dan karena itu dapat menjadi semacam lampu hijau energi bagi para introver. Dalam kasus paling buruk, cara menahan diri seperti ini dapat mengantarkan ke kehidupan yang hampir tanpa stres. Sementara orang-orang lain bosan, orang-orang pasif cenderung menjadi sasaran aksi atau ketika keputusan atau promosi diperlukan, insidinya diabaikan. Sementara orang lain menawarkan gangguan, orang pasif baru bergerak ketika diarah—atau mereka hanya menunggu. Ini sama tidak mengantarkannya baik untuk karier maupun untuk hubungan pribadi, di samping juga tidak memberikan kepuasan pribadi. Orang-orang yang memberikan orang lain mengelola hidup mereka akan kehilangan perasaan bahwa mereka mampu membentuk dan mengendalikan hidup mereka sendiri. Betapa mahal harga yang harus dibayar! Anda akan menemukan strategi-strategi untuk mengatasi sikap pasif dalam Bab 6, yang membahas cara membangun kontak.

Sosok introver memerlukan waktu untuk merenung

Ada lagi kesalahpahaman yang penting untuk dihilas. Karena orang-orang pendiam sering menafsirkan segalanya dengan cermat sebulan

mereka mengabaikan sesuatu (paksa kekuatan 3, pengabaian substansi), mereka dengan mudahnya digambarkan sebagai orang pasif, bahkan meskipun sebenarnya tidak. Padahal, para introvers memerlukan waktu lebih banyak untuk memeras semua inspirasi dan informasi yang mereka peroleh. Kita terkesan pada aturannya tidak senang ketika harus menunggu lama untuk menyampaikan jawaban dalam percakapan, maka mereka akan terus bicara karena sudah tidak lagi menghampirkan jawaban dan lawan bicaranya. Sebagai akibatnya, mereka akan sampai ke kesimpulan, entah sadar atau tidak: orang-orang yang introvers pasti pasif. Ini tidak benar. Kenyataannya, para introvers berpikir, menimbang, dan memutuskan semuanya di pikiran mereka—tidak terlihat oleh orang lain. Apabila Anda sedang bicara di telepon atau tatap muka langsung dan Anda memerlukan waktu untuk berpikir, sampaikanlah hal itu secara 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 sesegera mungkin."

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

"Tunggu sebentar, beri saya sedikit waktu."

"Bisakah saya menelepon balik beberapa saat lagi?"

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

Dari pastikan Anda menerima apa yang Anda sampaikan ke orang bicara. Kalimat-kalimat tadi memberi Anda waktu untuk berpikir, tetapi itu juga membuat Anda harus memenuhi janji buat jawaban Anda, sampaikan isi pikiran Anda—dan tunjukkan penguasaan atas materi dan kemampuan analisis Anda!

Hambatan 5: Melarikan diri

Tidak seperti sikap pasif, melarikan diri adalah sebuah aksi yang aktif—tetapi semangatnya ini mengantar ke arah yang keliru. Lari berarti menghindar atau mundur. Sebuah situasi bisa menjadi terlalu memunculkan—seperti dalam kasus sikap pasif (Hambatan 4) akibat negosiasi yang berlebihan (Hambatan 3), tetapi ada pula hal-hal lain yang dapat menjadi penyebabnya. Dengan lari, orang yang bersangkutan memilih pengalihan perhatian atau menghindar dengan melakukan aktivitas yang kurang memunculkan atau pergi ke tempat lain. Langkah ini dapat mengurangi kecemasan, tetapi di sisi yang bersamaan juga menghalangi seseorang mencari penyelesaian. Ini disebut sebagai *procrastination*—yaitu kecenderungan untuk menunda. Seseorang bisa berusaha mengurangi kecemasan sebelum harus berbicara di depan umum dengan menundakan persiapannya. Misalnya, Anda bisa jadi menunda membuat janji dengan teman Anda untuk membicarakan keretakan gigi dengan dokter banyak 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 menaruh tujuan-tujuannya. Ini karena rasa takut atau kecemasan adalah kekuatan yang besarnya di luar belakang, memblokir komunikasi yang bermakna. Harga yang harus dibayar dalam hal ini juga tinggi: menyiapkan pulsat di mesin terakhir sangat membuat stres, khususnya bagi orang-orang yang menghargai waktu untuk berpikir. Dari, ketika orang pendiam terus menunda menunda keretakan gigi, ada orang lain yang mendapatkannya...

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Memikirkan sesuatu dari berbagai sisi adalah hal yang baik. Banyak orang pendiam adalah pemikir cemilang, mampu merenir hal-hal besar karena kekuatan-kebiasaan mereka, seperti penggunaan substansi, ketenangan, dan keterampilan berpikir analitis.

Sisi buruk berpikir

Terlalu mengandalkan otak sebagai hambatan mengakibatkan aspek berpikir yang bisa jadi negatif kebiasaan itu menjadi masalah ketika pikiran memusat alias ke emosi atau mengabaikan emosi. Orang-orang pendiam membatasi wawasan mereka dengan cara ini dengan menahan perhatian terlalu sedikit kepada sisi emosional dan terlalu banyak pada sisi rasional mereka. Terlalu mengandalkan otak juga bisa merugikan ketika berurusan dengan orang lain: orang yang terlalu mengandalkan pikiran mengabaikan dunia emosional sesama mereka, tidak berusaha masuk ke dalam dunia emosional mereka sendiri, dan menganggap diri pada titik ketika sedang berburu pikiran.

Jangan meremehkan faktor hubungan

Komunikasi juga memiliki konsekuensi negatif. Bahkan di tempat kerja, aspek emosional ketika sedang berburu pikiran juga tetap sangat penting. Pertukaran fakta hanyalah sebagian kecil dari komunikasi yang terbagus, entah itu dalam negosiasi atau dalam rapat, ketika meng-critik sambil santai siang atau berbincang-bincang dalam kelompok kecil dengan rekan kerja. Ada banyak psikolog komunikasi yang merekomendasikan bahwa pertukaran fakta dalam komunikasi hanyalah sebesar 20 persen dan 80 persen yang lain terdiri atas pertukaran sinyal-sinyal emosi dan cara tiap peserta saling berhubungan.

Pertimbakah Anda menemukan bahwa terlalu mengandalkan otak adalah salah satu hambatan pribadi Anda? Anda akan menemukan di-

lan Bab 7, yang membahas cara berunding yang cerdas, apa yang harus Anda lakukan agar bukar ini tidak menghalangi jalan Anda.

Hambatan 7: Membohongi diri sendiri

Ketika kebutuhan-kebutuhan sengaja ditekan

Ini hambatan yang spesial: Ini adalah tentang persepsi seorang introver terhadap dunia sekitar mereka. Dalam kasus ini, membohongi diri sendiri (*self-deception*)—atau penyangkalan diri (*self-denial*)—berarti asumsi pendirian cenderung menekan kebutuhan khusus dan bukar-bukar mereka, atau setidaknya memandang semua itu secara negatif. Ini terjadi khususnya ketika kaum introver hidup di antara orang-orang yang sebagian besar ekstrover. Sejak awal, ini mungkin dipengaruhi oleh budaya, ambil contoh di Amerika Serikat, tempat banyak orang menunjukkan karakter ekstrover dalam konteks sosial. Dalam budaya yang bising dan berorientasi ke luar, orang-orang pendiam bisa berpikir, erah kurang atau tidak lengkap, bahwa ada "sesuatu yang salah" pada diri mereka. Barangkali ini sebanya kebanyakan bukar tentang kepribadian introver diterbitkan di Amerika Serikat?

Terasing dari diri sendiri atau terasing dari orang lain

Selain itu, membohongi diri atau penyangkalan diri dapat terjadi ketika mereka yang pendiam tergolong minoritas dalam kelompok atau di antara rekan-rekan kerja yang penuh dengan orang ekstrover. Dalam situasi seperti itu, asumsi introver berisiko mengalami dua hal, sebagaimana ditunjukkan oleh Laurie Helgoe (2008) dalam bukunya pertama, mereka cenderung mengasingkan diri secara sosial—dengan kata lain, dari orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat membuat mereka menghiraukan kontak sampai ke tingkat yang sangat parah (Hambatan 9), dan ini akan

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

ORANG PENDIAM YANG MEMANDANG INTROVERSI MEREKA SEBAGAI PENYIMPANGAN DARI DUNIA SEKITAR BERISIKO MENGALAMI PENGASINGAN SOSIAL, ATAU PENGASINGAN DARI DIRI SENDIRI.

Menyibongi diri sendiri juga tampak dalam berbagai momen dan kepana-panasan. Umumnya, perilaku ekstrover menjadi pola yang ditiru oleh para fleksi-introver (disonangkan dalam Bab 1) ketika mereka melakukan penyibongan diri sendiri. Mereka tetap akan menangkap kesan bahwa mereka tidak dapat menangkis perilaku khas ekstrover ini secara penuh dan utuh karena tidak memandangnya sebagai sebuah pengalaman yang positif. Pernyangkalan diri semacam ini menghalangi mereka dari mengakui dan memberikan perhatian kepada kebutuhan-kebutuhan introver mereka sendiri. Bagaimanapun, sosok fleksi-introver tetaplah seorang introver. Memang, mereka senang bergaul dengan orang lain seperti kaum ekstrover, tetapi hanya sampai dengan tertentu...

Hambatan 8: Fiksasi

Ketika kegigihan membuat kamu

Fiksasi adalah bentuk kaku dari kegigihan dan ini dapat menghambat komunikasi. Banyak orang pendiam yang berhadapan dengan hambatan ini merasa tidak nyaman jika mereka harus meninggalkan kebiasaan mereka—misalnya, jika mereka harus bekerja pada waktu-waktu yang tidak biasa atau berhadapan dengan kondisi-kondisi yang tidak biasa dalam perjalanan bisnis. Fiksasi dapat muncul dalam bentuk situasi rutup-pertengahan ketika orang pendiam mengambil sikap kaku dan lebih tertutup kepada detail secara berlebihan, alih-alih gambaran keseluruhan.

Fleksibilitas diperlukan dalam negosiasi

Dalam situasi-situasi yang membutuhkan fleksibilitas—dalam negosiasi, misalnya—fiksasi dapat menghambat Anda menerima kriteria dalam keputusan, pendekatan-pendekatan terhadap solusi, dan kebutuhan-kebutuhan orang lain. Bab 7 akan memperlihatkan cara beraksi dalam situasi-situasi seperti ini.

Fiksasi adalah strategi menghemat energi

Seperti hambatan-hambatan lain dalam bab ini, fiksasi adalah strategi menghemat energi. Seseorang yang nyata selalu bertindak dengan cara yang sama. Biasanya memiliki semacam autopilot internal yang akan menghasilkan alternatif-alternatif lain yang ada. Pada perilaku dan mood mengambil alih perubahan keputusan secara sadar.

Keuntungan ritual dalam kehidupan sehari-hari

Namun, tidak semua ritual negatif. Ritual juga dapat bermanfaat dalam komunikasi: membantu kita beraksi secara tepat dan meyakinkan di lain situasi-situasi tertentu, tanpa keraguan. Sebagai contoh sehari-hari, Anda memperkukuhkan diri orang yang sama-sama pernah berdiskusi dengan Anda dalam konteks profesional. Anda akan menemukan ini lebih mudah dan memangutinya dengan lebih percaya diri sendirinya. Anda tahu:

1. siapa yang Anda perkenalkan terlebih dahulu (pihak yang tidak terlalu penting ke pihak yang lebih penting), dan
2. informasi menarik apa yang dapat Anda sebariskan selain nama dan gelar agar percakapan bisa lebih mengalir—barangkali mereka memiliki hobi yang sama (misalnya menonton di bioskop, menonton tinju), pekerjaan yang sama (misalnya mengajar atau manajemen pendidikan (tuhah)), atau sebuah informasi baru yang positif tentang

salah seorang yang diperkenalkan (misalnya penghapusan yang harus diterima atau jabatan manusia).

Bersikap fleksibel tergantung situasi

Ritual-ritual seperti memperlakukan orang lain membuat hidup tidak terlalu rumit. Ritual-ritual itu menambah pengalaman dalam berurusan dengan orang lain dan membangun basis yang stabil, sehingga Anda dapat berkonsentrasi pada hal-hal lain. Akan berbeda jika "autopilot" menghilangkan keluwesan Anda dalam berurusan dengan orang lain, sesuatu yang penting dalam situasi-situasi informal.

Orang-orang yang selalu beraksi dengan cara sama (misalnya terdian atau terus membahas detail) ketika menanggapi respon negatif tertentu (misalnya saat mendapat bantahan ketika sedang bernegosiasi) menghilangkan komunikasi yang sukses. Itu juga membuat mereka-mereka mudah diolak oleh orang lain—termasuk orang-orang yang ingin melawan mereka. Yang lebih parah lagi adalah harga yang harus dibayar oleh sosok pendiam untuk fokus mereka mereka menghilangkan ruang manuver mereka sendiri sekaligus menghapus kepercayaan untuk mengelola sebuah situasi secara prosedural dan dengan pandangan ke semua faktor yang penting.

Hambatan 9: Menghindari kontak

Alasan-alasan untuk menghindari kontak

Orang-orang pendiam biasanya lebih suka mempunyai sedikit teman akrab ketimbang banyak teman yang sekadar kenalan. Ini bukan masalah. Namun, semakin introver mereka dalam skala introver-ekstrover, semakin besar pula kecenderungan sosok introver untuk menghindari orang banyak karena merasa mereka itu terlalu melelahkan atau

menepatkan. Itu adalah bisa timbul masalah. Orang-orang yang menghindari kontak sama saja dengan merogol diri sendiri dari dunia luar dan menghindari orang lain. Mereka akan merasa puas jika dapat menghindari kegiatan-kegiatan rutin mereka sendirian (bahaya tambahan: filosofi—lihat babviii 8). Ada bermacam-macam alasan untuk ini: orang yang dihadapi memang sulit, sasaran yang sedang difokus melalui kontak itu memang benar, atau sosok pendiam itu sekadar salah masuk dengan kontak sosial.

Menghindari isolasi

Pendekatan ini mengandung arti sosok pendiam berisiko masuk ke dalam sebuah situasi ekstrem: yaitu isolasi sosial. Mereka terasingkan dengan sendirinya, dengan seluruh pikiran dan emosi 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 aktivitasnya adalah menencarakkan liburan bersama keluarga atau menyelesaikan sebuah proyek di tempat kerja. Orang lain dengan cepat menganggap upaya menghindari kontak itu agak aneh.

Contoh aksi menghindari kontak yang klasik adalah suami introver yang mencari perlindungan di belakangnya sesudah bekerja seharian. Dia lebih memilih memperbaiki pendirian atau menarik model kesatu api daripada menghidup dengan istrinya. Asupan yang introver memantapkan perilaku seperti dalam sebuah acuan atau ia memisahkan diri ke sebuah sudut dengan pendirinya sebagai sebuah alibi untuk lari dari berurusan dengan banyak orang dan kebosanan diri malam untuk menghidup oleh teman-teman atau anak budinya.

Lari dan menghindari kontak

Perbedaan melarikan diri (hambatan 5) dengan menghindari kontak adalah tujuannya. Orang yang melarikan diri akan menghindari dan hal-hal yang seharusnya dikerjakan atau situasi-situasi tertentu dengan menunda-nunda dan malah mengerjakan hal lain. Namun, orang yang menghindari kontak berusaha tidak terlibat dengan orang-orang yang menaruhnya berpotensi menyakiti. Ini dapat menimbulkan akibat-akibat yang sangat tidak menyenangkan untuk hubungan-hubungan antarpribadi, khususnya ketika digabungkan dengan hambatan berikutnya, takut mengalami konflik.

Sosok introver yang terasing secara sosial (ditunjukkan pada hambatan 7) bisa terbiasa menghindari kontak: mereka merasa tidak dipahami dan disakiti oleh orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat berpengaruh secara signifikan pada komunikasi dalam kasus-kasus ekstrem, sosok introver yang menghindari kontak dapat menjadi pendengar yang pernah dengan kebosanan dan antipati terhadap orang lain.

Hambatan 10: Menghindari konflik

Apakah kaum introver lebih cinta damai?

Ada satu detail menarik yang berulang-ulang dimunculkan dalam literatur tentang orang-orang pendiam: bahkan ketika mereka masih muda, sosok introver terkesan lebih jarang terlibat konflik daripada sosok ekstrover. Apakah mereka lebih cinta damai? Atau lebih mampu menjalin harmoni? Mungkin saja, penyebabnya adalah hal lain.

Mengapa sosok introver menghindari konflik

Konflik adalah bagian dalam hubungan antarmanusia karena kita memiliki kepribadian, passion, cita-cita, dan haki khusus yang berbeda-

beda satu sama lain. Konflik terjadi di mana-mana, tetapi kebanyakan orang masih merasa mengatasi konflik adalah pekerjaan yang sulit: berbicara tentang konflik memakan banyak waktu, relatif menegangkan, dan hasil akhirnya sulit diprediksi. Oleh sebab itu, kebanyakan orang merasa konflik hanya layak dihindarkan jika hasil akhirnya dinilai sesuai dengan energi yang diinvestasikan. Di sini, pribadi ekstrover dan introver terlihat mempunyai cara yang berbeda dalam melakukan evaluasi kelayakan: sosok introver lebih cepat berpendapat bahwa konflik itu terlalu merepotkan. Selain itu, mereka juga khawatir komunikasi di sekitar topik rawan konflik akan dengan mudah lepas kendali. Ini menunjukkan bahwa rasa takut (hambatan 1) mempunyai peran dalam penyelesaian konflik. Akan tetapi, bagi sosok ekstrover yang berurusan ke luar, harga untuk investasi energi dalam situasi yang sama tidak begitu tinggi sehingga mereka lebih suka mengekspresikan segala bentuk ketidakpuasan yang mereka rasakan.

Masing-masing sikap memiliki konsekuensinya tersendiri: ketika bekerja keras untuk menghadapi konflik, sosok ekstrover dapat terus melibatkan diri dalam pasang kata-kata sedangkan sosok introver akan menghindari dan jadi sulit tidak karena terus memikirkan konflik yang tidak ingin mereka hadapi tetapi tetap sangat membebani mereka.

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

Apa hambatan-hambatan pribadi Anda?

Mengukur hambatan-hambatan Anda sendiri

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

hambatan Anda. Pertama, Anda perlu mengurai hambatan-hambatan yang Anda rasa Anda miliki.



Pertanyaan-pertanyaan kami untuk Anda

Mana 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: Melankan diri

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Hambatan 7: Membohongi 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 melangkah lebih lanjut dengan mengaplikasikan pengetahuan akan hambatan pribadi sebagai dasar untuk mengetahui kebutuhan-kebutuhan Anda. Anda bisa mengenali hambatan apa saja yang mungkin Anda miliki serta konsekuensinya bagi Anda. Kemudian pertimbangkan kebutuhan yang mendisain hambatan tadi—dan bagaimana Anda dapat memenuhi kebutuhan ini. Pastikan Anda memiliki banyak waktu tenang untuk mendalami pertanyaan-pertanyaan ini. Saya kembali memberi Anda sebuah contoh supaya Anda dapat melihat akan seperti apa daftar Anda.



Apa kebutuhan-kebutuhan Anda?

Hambatan saya	Saya terutama menyadarinya dalam situasi-situasi ini—dengan akibat-akibat berikut:	Ini menunjukkan kepada saya bahwa saya memiliki kebutuhan ini—dan ini yang dapat saya perbuat untuk mengatasinya:
Rangsangan berlebihan	Pada acara-acara sosial tertentu banyak orang, situasi yang terlalu bising. Akibat: stres—yang membuat saya berusaha menghindari acara-acara seperti ini.	Saya lebih suka berbicara dengan satu orang di tempat yang tenang. Di masa mendatang saya dapat merencanakan siapa yang ingin saya ajak bicara—dan berangguk ajak bertemu. Dan saya juga dapat mencari “sudut-sudut yang tenang”

Hambatan-hambatan sebagai tonggak pemandu kebutuhan-kebutuhan

Latihan di halaman sebelumnya telah membuat Anda sadar tentang sebuah bagian penting dalam diri Anda dan Anda jadi tahu lebih banyak tentang kekuatan-kebutuhan Anda dalam konteks konsumsi. Maka, dengan cara sama seperti ketika Anda dapat menggunakan “peri harta karun” kekuatan-kekuatan, Anda juga harus menggunakan hambatan-hambatan Anda sebagai tonggak-tonggak pemandu untuk membimbing Anda ke arah yang akan membuat Anda merasa nyaman ketika berurusan dengan orang lain. Banyak orang merasa menemukan bahwa kekuatan dan hambatan mereka saling berhubungan. Sebagai contoh, komandan di sisi yang kuat dapat memiliki sisi buruk dalam bentuk ketakepatan atau menghardik orang sebagai hambatan. Sikap hati-hati dan rasa takut adalah dua sisi dari satu koin, begitu pula dengan ketenangan dan sikap positif, konservatif dan terlalu memasingkan diri. Perhatikan catatan-catatan Anda untuk bisa setidaknya sekali lagi dapatkan Anda melihat hubungan-hubungan antara dan kelompok karakteristik ini?



Pertanyaan lain bagi Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan Anda yang terkesan saling berhubungan?

1. dan
2. dan
3. dan

Perubahan selanjutnya dalam buku ini akan lebih konkret: tujuan saya adalah membentuk cara Anda berurusan dengan orang lain sehingga

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



Yang penting untuk diingat

- Sama seperti kekuatan-kekuatan khas yang mereka miliki, kaum introver juga memiliki hambatan-hambatan khas. Semua itu penting untuk dikenali agar tidak melemahkan atau menjadikan hidup Anda lebih sulit.
- Pada saat yang sama, hambatan-hambatan orang sendiam adalah tonggak pemandu yang baik untuk menunjukkan kebutuhan mereka.
- Hambatan-hambatan di sini adalah: rasa takut, perhatian berlebihan terhadap detail, rangsangan berlebihan, sikap pasif, melarikan diri, terlalu mengandalkan otak, membohongi diri sendiri, fiksasi, 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 meraih prestasi yang luar biasa: ia memiliki cakupan tanggung jawab yang cukup besar, ia dihargai karena keahliannya dan, berkat keandalannya, ia dianggap tidak tergantikan di departemennya.

Christine mengerjakan segala yang ia miliki ke dalam pekerjaannya. Sisi buruknya, ketika ia pulang kerja, hanya kucing peliharaannya yang menunggu kedatangannya. Kadang-kadang, ia bertemu dengan beberapa orang teman pertemanan untuk bersantai atau minum kopi.

Terdapat oleh Christine bahwa mempunyai pasangan mungkin menyenangkan, tetapi, sebagai sosok pendaki, ia enggan menanti sosok aktif. Setelah bekerja sepanjang hari, ia ingin beristirahat, dan ia jarang tematisasi untuk keluar atau bergabung dalam acara-acara sosial. Sekali ia berkunjung ke situs-situs perjalanan online, tetapi ia tidak

berhemp banyak—lagi pula, di internet banyak orang yang tidak dapat dipercaya. Salah satunya membagikan bahwa ia dapat membuat dirinya menarik di mata laki-laki yang ingin ia jadikan pasangan. Contoh seperti masuk ke ruangan pasar komoditas. Padahal demikian, belum lama ini ia makin terpacir tentang betapa marahnya menjalani hidup bersama seseorang yang memiliki minat sama dengannya—seseorang yang menganggapnya penting.

Lingkaran sosial bagian dalam

Sosok introver di antara keluarga dan teman-teman

Bahkan sendirinya kita membatasi diri pada tema buku ini—komunikasi—kehidupan pribadi adalah bidang yang luas sekali untuk dieksplor. Ada banyak buku bagus tentang hidup sebagai perempuan lajang, sebagai pasangan, dan tentang hidup berkeluarga. Bab ini akan berurusan dengan berbagai interaksi dengan keluarga dan teman dari perspektif orang introver. Pertama, ada interaksi dengan pasangan (kalau ini yang berlaku). Ada pula subbab yang dikhususkan bagi orang lajang, dan sebuah subbab yang membahas dengan terperinci perbedaan kebutuhan antara anak introver dan anak ekstrover, yang juga membahas strategi-strategi agar dapat menjadi orangtua yang penyayang dan mampu memfasilitasi kedua tipe anak dengan tepat. Anda disarankan membaca bagian-bagian yang relevan dengan kehidupan Anda saat ini!

Hidup dengan dan tanpa pasangan

Orang-orang yang hidup dengan pasangan dan orang-orang yang hidup tanpa pasangan—entah karena pilihan atau bukan—menghadapi tantangan yang berbeda. Kedua cara hidup itu mempunyai keuntungan dan kesulitannya sendirisendiri, dan ini mau tidak mau juga harus dihadapi

vieh orang-orang pendiam. Hidup bersama pasangan lebih mudah dalam beberapa hal—dan lebih sulit dalam hal-hal lain. Tentunya hidup dengan seseorang yang menganggap Anda penting, yang memahami Anda, dan yang mendukung Anda melakukan hal-hal baru akan terasa sangat menyenangkan. Di sisi lain, hidup bisa sangat melelahkan jika pasangan Anda memiliki kebutuhan-kebutuhan yang berbeda dari kebutuhan Anda, yang dalam prosesnya dapat membuat Anda kehilangan sebagian besar waktu untuk diri sendiri. Dalam beberapa halaman mendatang, kita akan bicara tentang kedua gaya hidup ini—tetapi, kita akan mulai dengan membahas tahap yang ada di tengah-tengah keduanya, mencari seorang pasangan, tahap yang bagi Christine terasa begitu menakutkan.

Menemukan seorang pasangan

Apa yang akan Anda perlukan untuk investasi dalam hal ini energi?

Mencari pasangan, bagi banyak sosok introver, adalah tantangan yang sangat besar, begitu juga bagi Christine. Bagaimanapun, untuk melakukannya Anda diharuskan mengambil inisiatif dan membuat langkah pertama, pergi ke luar untuk bertemu dengan orang-orang yang belum akrab dan berusaha mengenal mereka secara lebih baik. Ini memerlukan energi, dan itu juga berarti Anda harus berusaha memertinsu gagasan itu. Bagaimanapun, jika Anda telah memunculkan bahwa hidup Anda akan lebih baik jika hidup bersama pasangan, ada baiknya Anda mengambil langkah ini agar bisa sampai ke kehidupan yang Anda inginkan. Jika Anda dalam situasi ini, saya akan mengajak Anda untuk melakukan sesuatu yang, apa pun hasilnya, tidak akan membuat Anda ragu memikirkannya dengan cermat opsi-opsi yang tersedia, dan setelah itu memfusi semuanya—rencana pribadi Anda sendiri!

Pasangan introver atau ekstrover?

Jika Anda mencari seseorang untuk diajak hidup bersama, ada sebuah pertanyaan penting yang harus dijawab: sebagai sosok pendiam, pasangan macam apa yang lebih tepat bagi Anda—seseorang introver atau ekstrover?

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

Tertarik kepada yang berlawanan

Sebagai pasangan, sosok ekstrover sering dianggap menarik oleh para introver. Seperti dicermati oleh Carl Gustav Jung, kita cenderung tertarik pada orang yang bertolak belakang dengan diri kita—dan itu berlaku baik untuk introver maupun ekstrover. Plato percaya bahwa kita memiliki pasangan yang berbeda dari kita sendiri, bahwa kita “melengkapi” pasangan kita dan mereka membuat kita utuh. Sosok sangat maskulin dan sosok sangat feminin, tipe impulsif dan tipe pemikir, si cerdas dan si cerdas, tipe keluarga dan tipe penyendiri. Jika Anda melihat ke sekeliling dalam hidup Anda sendiri, Anda akan menemukan dua orang dengan kepribadian sangat berbeda yang menjadi suami-istri.

Ekstrover dan introver saling melengkapi

Mudah untuk melihat mengapa sosok ekstrover mungkin menarik bagi seorang introver. Ekstrover dengan mudahnya dapat mengerjakan hal-hal yang sama sekali bagi sosok pendiam, misalnya memberikan sambutan dalam sebuah acara keluarga, mengambil inisiatif dalam perencanaan acara-acara sosial, serta ketika harus bertengkar atau mengajukan protes kepada manajer toko. Para ahli diagnostik yang

menggunakan Indikator Tipe Myers-Briggs pernah menganjurkan bahwa pasangan harus berbeda dalam sebanyak mungkin aspek kepribadian mereka—termasuk dalam hal *introversion* dan *ekstroversion*.

Orang-orang yang serupa juga bisa bersatu

Sekarang persepsi telah berubah. Studi-studi baru menunjukkan bahwa kemiripan juga bisa menjadi daya tarik. Dalam banyak hubungan yang sehat, pasangan memiliki kesamaan dalam hal kecondongan, latar belakang sosial, pendidikan, dan karier profesional mereka. Bagaimanapun, kemiripan kebiasaan-kebiasaan dalam hal hubungan dengan orang lain dan dalam cara menghabiskan masa santai dapat pula membuat seseorang lebih menarik dan lebih mudah didapati. Anda akan merasa lebih nyaman dengan orang yang "satu roli" dengan Anda.

Jah, jelas sudah bahwa sosok *introver* yang pendiam dan serius juga bisa menarik bagi sesama *introver*. Satu poin di dalam hal ini adalah bahwa, jika Anda sekarang sedang mencari pasangan, Anda dapat memilikikannya dengan semang bagaimana Anda bereski terhadap seorang *ekstrover* dan *introver*? Kualitas-kualitas apa yang menarik Anda menyenangkan pada seseorang, dan apa yang menarik Anda akan menyialikan atau bahkan tidak menarik? Apa yang Anda harapkan dari pertemuan-pertemuan Anda dengan seseorang? Namun, sebelum itu, kita harus berhadapan dengan *filosof* ketika cinta bersatu, yang disematkan adalah sisi sebelah kanan otak Anda—sisi yang berkaitan dengan emosi dan intuisi. Anda dapat merencanakan, menganalisis, dan memikirkan yang Anda inginkan—itu bagian dari proses—tetapi, pada akhirnya, pasangan yang Anda pilih mungkin sepenuhnya berbeda dari yang ada dalam benak Anda. Dan, lagi pula, bukankah itu sesuatu yang baik?

Mencari pasangan: memanfaatkan kekuatan-kekuatan Anda

Apakah Anda ingat rangkaian kekuatan-kekuatan khas sosok introver dalam Bab 2? Saya tempelkan lagi di bawah ini: sebuah rangkaian tentang semua kekuatan introver—dan bagaimana Anda dapat memanfaatkannya dalam rangka sulit mencari pasangan hidup.

Kasus Christine

Christine memilih strategi tradisional. Karena ketidakpercayaannya pada cara online, ia memasang sebuah iklan di sebuah surat kabar mingguan yang tepercaya. Dengan terlebih dahulu mencermati kualitas-kualitas mana yang paling penting dari seorang pasangan baginya, ia juga mengentak sebuah bio-jodoh. Ia juga mulai mengadakan sebuah lokakarya tempat ia dapat mengajar sesuatu yang sudah lama sekali menjadi minatnya: ia ingin menulis novel kriminal. Siapa tahu hobi barunya mungkin akan mempertemukannya dengan seseorang...

Hidup bersama pasangan

Hubungan sebagai sebuah tantangan

Kebanyakan orang ingin menjalin hubungan. Meskipun demikian, hubungan sering gagal. Negara-negara industri Barat dipenuhi angka perceraian sebesar 50 persen—dan angka itu hanya mencerminkan jumlah hubungan yang putus di antara orang-orang yang menikah. Statistik yang sudah ada mengungkapkan bahwa di Eropa dan di banyak bagian dunia lain, jumlah pernikahan menurun secara konsisten. Ada banyak sekali saran tentang cara menjalin hubungan. Kendati demikian, kalau kita berbicara tentang orang introver dan ekstrover dengan cara ko-

memiliki dan kebutuhan-kebutuhan mereka yang berbeda, masuk akal kalau kita mulai dengan mencari dua kombinasi yang memungkinkan. Bagaimana agar hubungan antara sosok introver dan ekstrover dapat berhasil? 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.

Ia seorang....

Kualitas dan kebutuhan khususnya adalah:

Hubungan introver-ekstrover

Ketika pasangan saling melengkapi

Dalam skenario ini, sepasang kekasih hidup dalam dunia yang berbeda. Begitu fase pertama yang romantis telah berlalu, segera menjadi jelas berapa berbeda kedua dunia itu. Tiap orang memiliki nilai, pengalaman, bakat, dan ciri-ciri kepribadian yang berbeda—yakni hal-hal yang membuat seseorang memiliki orientasi ekstrover atau introver. Perbedaan-perbedaan yang terjadi akibat dua realitas yang berbeda ini menarik—dua dunia digabungkan menjadi lebih dari sebuah dunia. Sering kali, salah satu pasangan akan mampu mengerjakan hal-hal yang dianggap sulit oleh teman hidupnya, oleh sebab itu menjadikan kehidupan dua orang yang berpasangan itu lebih mudah. Anggota pasangan yang ekstrover, misalnya, akan merasa lebih mudah memancarkan, mendiskusikan, dan mempertahankan kehidupan sosial pasangan tersebut.

Sebagai contoh, seorang perempuan ekstrover mungkin mengajak (atau mendorong) pasangan laki-lakinya yang introver ke pesta, dan begitu pasangan itu ada di pesta, mungkin ia mengisahkan agar pasangannya tidak diabaikan sendirian, dan menyertakannya ke dalam kegiatan-kegiatannya. Sebaliknya, sebagai anggota pasangan yang pendiam, ia mungkin menawarkan diri menjadi pegangan kenyamanan, menyumbangkan kontribusinya sendiri, dan menawarkan pengasuhan atau dukungan dan ketahanan, seperti sebuah batu karang di laut yang bergerak.

Perbedaan bisa sangat melelahkan

Di pihak lain, perbedaan yang ada di antara introver dan ekstrover bisa menguras energi. Perbedaan-perbedaan dalam temperamen, kebutuhan, dan gagasan sering kali dapat menimbulkan pertengkaran dan mengantar ke situasi yang tidak seimbang dalam skenario tadi. Pihak perempuan—sebagai anggota yang ekstrover—harus mengerahkan semua waktu dan energi terkait upaya mempertahankan kontak sosial. Di pesta-pesta, ia harus selalu mendekati pasangannya, walaupun sebagai sosok yang ekstrover, dia tentunya lebih senang jika dapat mengobrol dengan banyak orang yang berbeda tanpa harus menarikkan dan berusaha melibatkan suaminya dalam pembicaraan. Di pihak laki-laki, ia merasa bahwa hidup dengan istri yang ekstrover mengahinkannya sulit untuk menenangkan diri, santai, dan sesekali tidak melakukan apapun.

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

Kebutuhan-kebutuhan yang bertentangan

Ketika sosok introver dan ekstrover hidup bersama, kasus terbanyak adalah saat perbedaan yang tak bisa dilewatkan mengancam kebahagiaan mereka sebagai pasangan. Pasangan yang introver mungkin merasa diabaikan-bayangi, diabaikan, dipahami secara keliru, atau mengalami tekanan. Pasangan ekstrover mungkin merasa pasangannya yang introver lemah, tidak peduli, terlalu pasif, atau terlalu pasif, yang pada gilirannya mungkin menimbulkan dampak negatif pada perasaan dan harga diri pasangan yang introver. Selain itu, anggota ekstrover mungkin menginginkan pasangan lebih banyak dan kehadiran sosial yang lebih aktif dibandingkan pasangan mereka. Mereka mungkin juga merasa terabaikan secara emosional karena merasa tidak menerima kasih sayang sebanyak yang mereka butuhkan.

Pasangan-pasangan introver, sebaliknya, merasa lebih nyaman dalam sebuah hubungan ketika mereka tidak harus terus-menerus menanggapi kasih sayang atau inisiatif.

Dalam hal kontroversi, anggota pasangan introver dan ekstrover sering mempunyai pendapat berbeda soal kecepatan dan volume yang tepat untuk memulai pikiran; mereka mungkin juga akan memiliki perbedaan sikap terkait konformitas dan konflik. Yang mungkin terkesan terlalu banyak, terlalu kembang, terlalu kemas, atau terlalu cepat bagi seorang suami yang introver mungkin terkesan seperti cara interaksi yang normal bagi sang istri yang ekstrover. Sebaliknya, sang istri mungkin berantakan dengan sosok pasangan pendiamnya yang lebih suka menarik diri ketika mereka berselisih pendapat, bukan menyelesaikan masalah yang ada. Bisa jadi muncul berbagai masalah terkait kerahasiaan karena sosok ekstrover cenderung lebih bersedia berbagi informasi pribadi daripada sosok introver.

Landasan untuk saling menghormati

Terkapa dan semua itu, orang intemer dan ekstemer masih bisa hidup bersama dan menikmati kenyamanan yang sangat saling memperkaya, dengan syarat mereka memperakikkkan sesuatu yang memuat pokoknya Hamming Hansen (2008) sebagai kunci ketertarikan sukses: sikap hormat. Dalam kehidupan bersama, sikap hormat, lebih dari yang lain, melibatkan pengakuan akan dan baik kebutuhan mereka sendiri dan kebutuhan pasangan mereka.



Dua kunci menuju kemitraan 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

Menjadi bahwa Anda dan pasangan memiliki kebutuhan yang berbeda adalah hal normal. Lagi pula, setiap orang memang berbeda. Yang penting adalah bagaimana Anda memperlakukan untuk menangani perbedaan-perbedaan Anda.

Bersama-sama, Anda dan pasangan merupakan sebuah tim. Tim tim mendeskripsikan maridat dari anggota-anggotanya yang memiliki keahlian

dan kemampuan berbeda. Oleh sebab itu, Anda harus memahami kenyamanan dari idarapi kebutuhan yang berbeda dalam suatu hubungan.

Sebagai contoh, seorang anggota pasangan yang ekstrover:

- Memiliki energi dan gagasan-gagasan baru yang berlimpah untuk ditawarkan kepada Anda dan hubungan Anda
- Memiliki kemampuan memuat logika dan mata awal—yang melindungi Anda—yang bisa sangat membahayakan
- Memiliki kekuatan-kekuatan terkait komunikasi yang dapat Anda manfaatkan ketika menghadapi hambatan: sebagai contoh, persengkapan yang fleksibel (lihat bab 8: filosofi) atau penyelesaian konflik yang konstruktif (lihat bab 10: kemampuan menghadapi konflik).

Komunikasi yang baik dengan pasangan yang ekstrover

Demi kepentingan anggota pasangan introvers yang berhubungan dengan sosok ekstrover (bagi pola, buku ini ditulis untuk Anda!) berikut ini daftar strategi komunikasi yang paling penting untuk berinteraksi dengan pasangan ekstrover:



Strategi-strategi bagi sosok introvers dengan pasangan ekstrover

1. Dalam percakapan

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

- Ketika berbicara, usahakan cukup keras dan jelas. Jika Anda berbicara terlalu 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 jalannya 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 kepekaan (kekuatan 10) akan membantu Anda dalam hal ini.
- Sebelum melakukan diskusi penting apa pun, catat hal-hal paling signifikan yang ingin Anda bahas raih (kekuatan 9).
- Belajarlah mengenali pesan-pesan yang disampaikan oleh orang lain (tersinggung, bosan, frustrasi, takut...). Ada baiknya belajar memahami “bahasa” orang lain, terutama ketika Anda berdua 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

- Waspadai 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 keluarga—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 bukan ingin menjauh—saya cuma memerlukan waktu untuk saya sendiri." Mintalah 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 kepadanya atas hal-hal yang ia kerjakan bagi Anda: mengenalkan ke orang baru, menyampaikan keluhan, atau semacam itu.

Memberi ruang yang cukup bagi satu sama lain

Dalam hubungan intimer-ekstimer satu sendiri, saya telah menemukan dengan cara apa saja suami saya yang eksterior mempanhngkan seseorang yang berbeda kepada saya, juga apa yang ia butuhkan. Yang sama pentingnya adalah mencari tahu tentang kebutuhan saya sendiri—juga menyadari bahwa perbedaan kebutuhan dalam hubungan adalah hal wajar. Selama perjalanan menuju tangga kami, kami telah belajar saling memberi ruang kepada satu sama lain: suami saya menghabiskan waktu bersosialisasi dengan teman-teman dan klubnya, waktu mengerjakan proyek, dan waktu untuk beraktivitas serta berjalan-jalan keliling dunia yang lebih banyak dibandingkan saya. Oh, dan ia juga suka menyendel radio atau televisi begitu masuk rumah. Saya menemukan lebih banyak waktu untuk menikmati suasana tenang dan sepi, lebih banyak waktu untuk sendiri di rumah, di atas semua itu, waktu untuk menjauh dari kegelisahan yang berlebihan.

Secara bertahap, kami menemukan cara-cara hidup bersama, terlepas dari zona nyaman dan posisi kami yang berbeda pada kontinum intimer-ekstimer. Waktu yang kami habiskan bersama-sama terus menyenangkan kami mempunyai selera humor yang memungkinkan kami tertawa tentang diri sendiri dan satu sama lain. Dan, tentu saja, *handphone* dan *smartphone* bisa menjadi senjata! Yang tidak kurang penting, tetap ada hal-hal yang bisa kami nikmati bersama-sama, hal-hal yang membuat kami sama-sama bahagia—misalnya setiap malam yang menyenangkan bersama teman-teman dan obrolan yang berkualitas.

Yang paling penting untuk diingat adalah bahwa jika pasangan Anda memiliki kecenderungan berbeda dari Anda, Anda tidak bisa begitu saja berharap ia memiliki kebutuhan-kebutuhan Anda. Selain dengan itu, mungkin saja bagi Anda untuk mengolah kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda yang sedang eksterior. Jadi, penting bagi Anda sendiri untuk mengolah yang Anda butuhkan—sekaligus mengomunikasikannya.

Hubungan introver-introver

Berkurangnya potensi untuk konflik

Jika pasangan Anda juga seorang introver, kemungkinan besar Anda merasa sangat puas dengan hubungan Anda. Anda mempunyai teman hidup yang memahami berbagai kebutuhan Anda, bahkan mungkin memiliki kebutuhan yang sama. Sanggah sebuah awal yang ideal untuk sebuah hubungan!



Dua pertanyaan bagi Anda

Dalam bidang saja Anda dan pasangan mempunyai kebutuhan berbeda?

Pasangan

1. Apakah Anda membutuhkan waktu sendiri untuk melakukan aktivitas yang Anda sukai atau untuk beristirahat?

2. Apakah Anda membutuhkan waktu sendiri untuk berinteraksi dengan teman-teman Anda?

Saya

1. Apakah Anda membutuhkan waktu sendiri untuk melakukan aktivitas yang Anda sukai atau untuk beristirahat?

2. Apakah Anda membutuhkan waktu sendiri untuk berinteraksi dengan teman-teman Anda?

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

1. Apakah Anda membutuhkan waktu sendiri untuk melakukan aktivitas yang Anda sukai atau untuk beristirahat?

- Jika pasangan Anda seorang introver, itu berarti pasangan Anda:
- pendengar yang baik, sabar, dan menyadari kebutuhan-kebutuhan Anda
 - bagaimana, mengerti bahwa Anda membutuhkan kesenangan dan kesendirian

- memiliki banyak minat yang sama dengan Anda
- menawarkan kemungkinan lebih sedikit untuk konflik.

Bahaya stagnasi

Bagaimanapun, kombinasi ini memiliki hambatananya sendiri. Hambatan terbesar barangkali stagnasi atau kemundikan karena keduanya memiliki keterbatasan yang sama. Risiko ini terutama menjadi besar jika kedua anggota pasangan cenderung pasif (hambatan 4) atau menghindari kontak (hambatan 9). Ini dapat menyebabkan mereka tidak mempunyai teman dan hampir tidak memiliki pengalaman yang menyenangkan bersama, tidak adanya pengembangan pribadi, dan terlalu sedikitnya fleksibilitas dalam memecahkan masalah, konflik, dan krisis. Saling memahami juga dapat berubah menjadi fikasi dan saling ketergantungan. Seperti yang mungkin bisa Anda sadak, ini tidak sehat. Rangsangan di bawah memaparkan cara Anda dapat meningkatkan komunikasi dan kehidupan bersama Anda sedemikian rupa sehingga Anda dan pasangan dapat menikmati keuntungan-keuntungan sekaligus menghindari berbagai hambatan yang mungkin muncul.



Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan introver

1. Dalam percakapan

- Berbicaralah 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 (kekuatan 9). E-mail, pesan singkat, atau catatan pada secarik 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 menarik.
- Setiap dua bulan, rencanakan kejutan bagi Anda dan pasangan Anda (aturlah hal ini secara bergilir).
- 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!
- Kejar 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 introvert, selamatkanlah waktu untuk memconturni hubungan Anda sendiri.



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 perbuat guna menghindari akibat negatif?

Hambatan-hambatan

Cara mengatasi hambatan-hambatan

- _____
- _____

- _____
- _____

Hidup sebagai lajang yang introver

Hidup sendiri tanpa merasa kesepian

Hidup sendiri mempunyai keuntungan dan kerugian. Mungkin ini adalah gaya hidup yang Anda pilih secara sengaja, atau mungkin karena Anda kehilangan pasangan. Banyak orang introver merasa mampu hidup sendiri tanpa merasa kesepian. Mereka mencari bermacam-macam kegiatan sehingga mereka dapat hidup cukup puas tanpa pendamping. Bahkan ada yang merasa beruntung karena dapat bersantai dan menenangkan diri dalam ketenangan dan ketenangan setelah melewati hari kerja yang melelahkan.

Risiko bagi yang hidup sendiri

Risiko-risiko hidup sendiri sama seperti risiko hubungan introver-introver—bahaya, pada kasus ini Anda sendirian ketika merasakan sulitnya memulai suatu kegiatan atau bertemu orang lain (alibi-alibi berujung bertemu pasangan introver Anda). Hal ini tentunya akan Anda alami jika, sebagai introver, Anda cenderung pada (hambatan 4) atau menghindari kontak (hambatan 9). Sama seperti pada pasangan introver-introver, akibatnya adalah kurangnya kontak sosial dan terbelu sedikitnya ragam pengalaman yang menahbi Anda dengan dan rangsangan baru.

Ini dapat dengan cepat menimbulkan stagnasi pribadi dan berkurangnya kemampuan mengatasi masalah, konflik, dan krisis.

Berikut rangkuman dengan petunjuk-petunjuk yang akan memudahkan Anda menikmati hidup Anda sebagai lajang dengan menghadapi berbagai risiko yang disebutkan tadi.



Petunjuk-petunjuk untuk hidup bahagia sebagai lajang

- Ciptakan ritual-ritual pribadi yang memperkaya hidup Anda. Catatlah pada kalender sebagai tugas 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 tari.
 - Sekali sebulan, ambil bagian dalam upacara atau acara sosial.

o Setiap dua bulan, rencanakan mengerjakan sesuatu bersama seorang teman, buat giliran atas 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 alasan khusus yang sesuai dengan kata hati Anda, pertimbangkan ikut dalam kegiatan sukarela di luar kehidupan kerja. Ini akan memungkinkan Anda bertemu dengan sosok yang sependirian. Ini menguntungkan—dan bukan hanya saat Anda sedang mencari pasangan.

Ambil kendali dan nikmati hidup Anda sebagai seorang lajang, dan kerjakan hal-hal yang memperkaya hidup Anda sendiri serta hidup orang lain. Menjadi pribadi pendulum menempatkan 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 suatu ikatan dengan seseorang yang penting bagi Anda. Anak-anak dan orang lain mungkin menjadi bagian dari keluarga ini, entah dalam jangka panjang (kakak ipar, mertua yang sudah menunda) atau jangka pendek (mahasiswa atau teman yang menumpang, atau peminat rumah tinggal).

Bagi anak pendaki, hambatan paling besar yang akan ditemukan dalam kehidupan keluarga yang hiruk-pikuk adalah hambatan nomor tiga: rangsangan berlebihan! Volume dan intensitas yang berbeda pada anak kecil—dan juga orang tua yang lebih dewasa—dapat menjadi cobaan yang ekstrem dan sangat menguras energi. Kesempatan menyendiri sering kali mudah diabaikan.

Petunjuk untuk kehidupan keluarga yang bahagia

Saran-saran yang disebutkan dalam daftar berikut dimaksudkan untuk membantu Anda, sebagai anak introver, anak 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 tinggal berdampingan bersama pribadi introver. Dalam keluarga Anda, Anda harus berusaha mengatur segala sesuatu sedemikian rupa supaya adil bagi semua orang—tidak peduli 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.** Carilah sebuah ruang tempat Anda dapat merasa nyaman dan menyendiri—sekurangnya 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 tidur atau sedang keluar.
3. **Tingkat kebisingan.** Jika Anda peka terhadap bising, lakukan langkah-langkah aktif untuk mengurangi tingkat kebisingan, yang sering kali memang terlalu berlebihan. Satu hal yang pasti adalah bahwa kebisingan nyaris tak terhindarkan! Berikut ini beberapa hal yang dapat Anda perbuat:
 - *Mintalah agar semua orang bicara dengan "volume ruangan".* Tegakkan 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,

mustahil 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 bisingsaya tetap dapat duduk dekat suami dan putra saya sambil membaca buku sementara mereka menonton *The Simpsons*.

4. Babysitter. Bagi orangtua yang introver, peran pengasuh anak sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka—entah itu kakak-nenek, 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 ketenangan 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,

khususnya ketika mengarungi babak-babak sibuk 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. Sebaiknya Anda juga berbincang-bincang dengan orang-orang yang tidak mempunyai anak.

6. **Olahraga.** Olahraga baik untuk kita semua, tidak peduli dengan siapa kita tinggal. Carilah olahraga yang sesuai dengan Anda—dan yang dapat Anda tekuni 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, senam, arena sepatu roda, jogging, Pilates, bersepeda, berenang, berlayar, berselancar, Tai Chi, menyelam, berjalan kaki, mengembara, dan yoga.

Anak introver atau ekstrover?

Sama seperti orang dewasa, anak-anak juga mempunyai kepribadian—walaupun harus dikatakan pula bahwa kepribadian mereka berubah dan tumbuh serta semakin jelas seiring bertambahnya usia. Bahkan, bayi sekalipun berakut terhadap lingkungan serta orang-orang di sekitar mereka dengan cara yang berbeda-beda, tergantung apakah mereka memiliki kepribadian introver atau ekstrover. Anak-anak juga memiliki zona nyaman yang berada jauh pada kontinum introver-ekstrover, seperti ditunjukkan di Bab 1. Jika Anda mempunyai anak atau tinggal bersama anak-anak, Anda akan lebih bisa mendukung dan mendorong perkem-

bagian mereka jika Anda tahu apa kebutuhan anak introver maupun ekstrover. Bagi introver yang masih muda, khususnya, langkah baiknya jika kekuatan dan kecenderungan berperilaku mereka dapat dipahami di dunia tempat anak-anak ekstrover sering dianggap “keren”. Sayangnya, ada baiknya pula bagi anak-anak ekstrover untuk belajar sejak awal tentang keunggulan-keunggulan dan kesulitan-kesulitan mereka.

Menilai anak Anda

Anda hanya perlu mengetahui-tiga jenis kepribadian utama yang dimiliki oleh anak Anda dan untuk itu Anda dapat menggunakan pengukuran di Bab 3. Pada anak-anak, seperti pada orang dewasa, introversi atau ekstrovertasi ekstrem itu langka—yang lebih mungkin adalah zona nyaman mereka terletak di suatu tempat di antara kedua ekstrem itu, dengan suatu perpaduan kualitas dan kecenderungan ke arah salah satu jenis kepribadian. Begitu Anda menemukan apakah anak Anda introver atau ekstrover, bacalah subbab yang sesuai berikut ini.

Membesarkan anak introver

Pengalaman pribadi seorang anak introver

Saya mempunyai banyak pengalaman dengan anak-anak introver: bagaimana juga, anak saya sendiri seorang introver! Mr. Son (begitulah saya menyebutnya di Twitter dan blog saya, anak saya akan tetap menggunakan panggilan itu di sini) jelas sekali termasuk anak yang pendiam. Bahkan sejak ia masih kecil, ia sangat berbeda dari teman-temannya yang lebih ekstrover. Ia tidak pernah seorang berada dalam kelompok besar atau dalam kerumunan; bahkan ketika masih kecil ia sulit sekali dibujuk untuk pergi ke pesta ulang tahun, misalnya. Di pihak lain, bahkan ketika ia masih di taman karok-karok, ia membuat

sepi terkesan dengan kehidupan barunya yang kaya—terutama wewangian yang melimpai kebanyakan orang dewasa.

Ketika usianya enam tahun, putra sepi dengan sepi mengatakan bahwa ia tidak ingin pergi ke pantai karnaval pada perayaan Hari St. Martin: musik yang dimainkan di sana terasa keras dan bising, di sana juga ada terlalu banyak orang. Ketika usianya delapan tahun, ia membaca bahwa cara hidup vegetarian menyelamatkan hidup 100 hewan dalam setahun—maka ia berhenti makan daging untuk waktu yang cukup lama. Paling dari sekolah, ia bisa menghabiskan satu jam penuh untuk memulihkan diri dari hink-pikuk kelas bersama teman-temannya, Bach, Beethoven, Chopin, dan Rachmaninov di depan piano. Ia hanya memiliki beberapa orang teman, tetapi mereka sangat akrab. Dan ya, sepi bangga sekali kepadanya...

Petunjuk-petunjuk untuk menangani anak introver

Rangkaian berikut berasal dari penelitian saya selama bertahun-tahun, banyak diskusi, dan banyak pertimbangan, dan, tentu saja, banyak kasih sayang. Kalau ada bagian buku ini yang sudah teruji langsung lewat praktik, itu adalah bagian berikut ini!



Cara memberikan dukungan kepada anak introver

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

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

memiliki 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—wisata 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, membelai, 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 ketika sedang berlibur:* rencanakan waktu istirahat sesudah mengikuti sebuah acara yang sibuk—sehabis berbelanja, rencanakan satu hari untuk membaca dan, sesudah berenang di kolam, menikmati teh dan biskuit,

- *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 menghindari hiruk pikuk dan bersantai sejenak? Libatkan tuan rumah kalau perlu.
- *Ritual untuk kehidupan sehari-hari:* ketika ia pulang dari sekolah atau dari taman kanak-kanak, dudukilah dengan nyaman di meja bersama anak Anda sementara ia menikmati segelas minuman kesukaannya dan camilan yang lezat. Jangan menghujannya 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 “dirasa cocok” bagi anak Anda dalam situasi—situasi tertentu—khususnya ketika umumnya situasi tersebut lebih berorientasi ekstrover. 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 berpihtik dan menikmati sebuah kue.

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

dengan teliti ("Jadi, menurutmu Mark tidak mau menemanimu, 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 vonis 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 pandangan-pandangannya.

Jika anak Anda yang lain lebih ekstrover, usahakan agar kasih sayang dan waktu yang disediakan untuk mengontrol dan membuat keputusan dibagi secara adil. Makin cepat anak-anak Anda tahu bahwa cara komunikasi dan cara hidup yang berbeda dapat membuahkan hasil, itu lebih baik!

Anda juga harus menunjukkan kepada anak Anda bahwa ia dapat bergaul dengan orang lain sesuai 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 keralan-keralan (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 disebutkan dalam poin 3. "Mengenal", 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, kebiasaamu 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—misalnya, dengan bersikap tidak sabar atau dengan menciptakan tekanan—karena 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 menghindari 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, misalnya ketika orang menilai 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 rangkaian 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 satwa yang berancam punah dalam sebuah kelompok kecil...

Apakah sosok introver itu lambat berkembang?

Akhirnya, ada data yang memantapkan hati. Dalam studi anak yang terkait dengan orang pendiam, banyak pakar yang menyatakan bahwa mereka cenderung sangat “lambat berkembang”. Banyak hal dari kehidupan di sekolah, dengan situasi kelas dan rekanan kelompok, memberikan ketegangan kepada anak-anak pendiam sehingga mereka tidak selalu menyadari potensi penuh mereka. Kabar baiknya adalah, begitu anak-anak itu mulai menghubungkan ketertarikan serta kecenderungan mereka sendiri (dalam hal akademik, minat pelajaran, bidang kerja, dan kehidupan sosial), mereka sering menerima “dorongan” yang semangat dan menjadi bahagia serta sukses dalam kegiatan-kegiatan yang mereka pilih.

Membesarkan anak yang ekstrover

Jika Anda sendiri sosok pendiam, anak yang ekstrover mungkin menjadi sebuah tantangan. Karena buku ini ditujukan terutama bagi orang pendiam, berikut berikut memberi pendirian khusus pada masalah-masalah yang mungkin menimbulkan 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 putranya: "Saya menyayangnya—tetapi ketika saya sedang bersamanya, rasanya seperti ada radio yang menyala terus sepanjang waktu. Ia mengatakan semua hal yang muncul di kepalanya. 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 mengevaluasi pengalaman-pengalaman dan kesan-kesan.

Karena "route—route 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 merenungi apa tepatnya 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? (Anak Anda terus menyuruh-nyuruh seorang teman yang diundang untuk bermain.) Apa yang harus dilakukan anak Anda? (Meminta maaf dan merencanakan sebuah permainan untuk kesempatan lain yang adil bagi mereka berdua.)

Anak Anda akan secara bertahap belajar mengumpulkan informasi lebih banyak dari diri dan tindakan mereka sendiri sehingga mereka mendorong 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 frustrasi: kebutuhan-kebutuhan Anda—meliputi kegiatan-kegiatan yang paling disekai, keintiman, kebutuhan untuk bicara, mengatur keseharian—barangkali sangat berbeda dengan anak Anda. Ini membuat belajar mengatasi perbedaan-perbedaan menjadi semakin penting, bagi Anda dan anak Anda.

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

waktu ke waktu, juga bahwa Anda senang menerima anak-anak lain di rumah asalkan tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sering. Sebaliknya, Anda juga harus mengakui kebutuhan-kebutuhan anak Anda, dengan temperamen individunya 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, atur giliran untuk bermain dan menginap di rumah teman atau bahkan untuk bergantian menjadi pengasuh anak balita sehingga Anda sendiri dapat pergi ke perpustakaan atau menikmati sedikit suasana santai....
- **Rangsangan:** seorang anak ekstrover senang mempunyai banyak kegiatan, dan tumbuh subur melalui perhatian dan pujian. 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 tenang 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 keterlibatan 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 menyalakan televisi sebagai suara latar sewaktu ia mengerjakan PR, matikan televisi itu.

4. Kanali bakat-bakat khusus anak Anda.

Saran ini berlaku untuk anak ekstrover maupun introver. Pengakuan, dalam hal ini, berarti melakukan upaya sadar untuk menyebutkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki oleh anak Anda. Apa kekuatan-kekuatan yang anak Anda miliki? Dorong agar kekuatan-kekuatan itu terfikat! Secara khusus, pengakuan sangat penting bagi anak ekstrover. Jangan mengatakan: "Kau sangat jago bicara di depan orang!" Alih-alih, katakan: "Ibu mendengarmu menerangkan peraturan permainan kepada teman-teman. Semuanya langsung mengerti karena kata-katamu begitu jelas dan disertai contoh-contoh yang bagus!" Ingat baik-baik bahwa anak ekstrover memerlukan pengakuan dari orang lain. Bagi seorang anak ekstrover, langkah 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 menemai masalah terkait keterampilan bicara atau bekerja dalam kelompok. Yang agak sulit bagi mereka adalah berkonsentrasi pada suatu subjek untuk jangka waktu yang lama, selama ulangan atau ujian, atau ketika mengerjakan proyek sekolah dan mengerjakan PR.

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

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

Hidup dengan kekuatan sekaligus hambatan

Makin cepat anak-anak Anda belajar mengenali kekuatan-kekuatan dan hambatan-hambatan mereka, dan semakin sering mereka merasa diterima dan dicintai apa adanya, akan makin baik kehidupan mereka di masa mendatang. Tumbuh dalam sebuah keluarga yang menghormati bakat setiap anggotanya adalah pondasi yang bagus untuk memasuki kehidupan dewasa—agar mereka lebih luwes dalam interaksi sosial dan agar lebih mampu mandiri.



Yang penting untuk diingat

- Berbagi hidup dengan orang lain adalah sesuatu yang memperkaya kaum Introver maupun ekstrover, walaupun sosok introver mungkin merasa mampu memenuhi kepuasan hidupnya sendiri.
- Sosok pendiam dapat menggunakan kekuatan-kekuatan “sosok introver” 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 diperhatikan 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 mengekspresikan temperamen masing-masing. Di satu pihak, ini menuntut pertimbangan dan kesediaan 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 membesarkan anak-anak, ada untungnya bagi setiap orang yang terlibat 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

Simon berusia 27 tahun dan bekerja dalam tim proyek di sebuah perusahaan farmasi besar. Ia berbagi ruang kerja dengan sejawatnya, Boris. Simon adalah sosok pendiam dan bekerja paling baik dan paling efektif ketika ia dapat berkonsentrasi pada satu hal untuk waktu yang lama. Lebih baik kalau tanpa suara bising di latar belakang.

Ada satu hal yang perlahan tapi pasti membuatnya kesal. Boris sama sekali tidak dapat duduk di meja kerjanya dan bekerja secara konsisten, bahkan untuk setengah jam saja. Setelah seperempat jam, paling lama, ia sudah melepaskan itu meninggalkan kursi. Ia biasanya memberi tahu Simon alasannya. Simon juga orang pertama yang ditanyai oleh Boris ketika ia terhambur sewaktu mengerjakan sesuatu: ia lebih suka memecahkan masalah dengan membicarakannya bersama orang lain. Perle-

ku Boris berulang kali mengalihkan perhatian Simon dari pekerjaannya, dan ia merasa sulit mengembalikan konsentrasi sehingga belakangan ia sering merasa frustrasi dan marah. Apakah Boris sadar bahwa Simon merasa terganggu? Bahkan ketika Simon memberitakan diri mengangguk masalah kerja sama di ruang kerja itu (yang telah ia coba beberapa kali), kondisi membuat hatinya untuk beberapa waktu. Setelah itu, Boris kembali ke pola-pola 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 atasan memiliki kepribadian, suasana, perhatian, minat, serta kekurangan mereka sendiri. Ini dapat menjadi sumber stres—khususnya bagi orang-orang pendiam, yang bekerja paling baik ketika mereka hidup dalam suasana tenang. Kondisi tersebut tidak selalu berakibat sama buruknya dengan yang Simon alami, yang terpaksa berbagi kantor dengan Boris yang super-ekstrover.

Orang introver sukses di semua sektor

Akan tetapi, orang-orang pendiam bukan minoritas! Bidang pekerjaan orang introver tidak terbatas hanya sebagai analis, auditor, peneliti, atau spesialis obsekuag informasi. Faktanya, di semua sektor, para introver (setidaknya) sama sukses dengan para ekstrover—bahkan sumber daya dan kelanatan-kelamatan mereka sendiri. Mereka juga secara signifikan lebih sukses di beberapa bidang sebagai contoh, revolusi digital dan perkembangan jaringan sosial tidak dapat terjadi tanpa sosok-sosok introver gagah yang mengarahkan seluruh energi mereka pada bidang spesifik tertentu. (Di pihak lain, jumlah hacker tentunya akan lebih sedikit tanpa introver...)

Sosok introver yang sukses dalam situasi kerja normal

Bab ini tidak ditujukan untuk menggantikan manual karier, manajemen, atau pengembangan eksekutif. Di sini, pendekmaranya adalah pada kekuatan dan kebutuhan orang pendiam dalam konteks profesional. Topik yang kita bahas di sini mencakup berbagai pertanyaan paling penting serta titik sentan yang sering sekali harus dihadapi oleh kaum introver dalam kehidupan bermasyarakat. Bagaimana kemampuan Anda bekerja sama secara profesional dalam tim? Bagaimana Anda mengelola orang banyak dengan cara yang membuat Anda nyaman sebagai sosok pendiam? Bagaimana cara Anda memanjatkan prestasi-prestasi Anda—khususnya ketika Anda tidak suka bicara tentang pencapaian Anda? Bagaimana Anda, sebagai sosok introver, menggunakan berbagai cara berkomunikasi dengan cara yang sesuai dengan kebutuhan Anda? Pembahasan terdapat di bab ini adalah tentang faktor apa yang tidak begitu kelihatan, tetapi nyata, dan sesuatu yang harus dihadapi oleh banyak orang pendiam: bagaimana sosok introver bisa menjaga konsistensinya menuju benda sedang melakukan perjalanan bisnis? Namun, pada dasarnya bab ini membahas sebuah pertanyaan besar: bagaimana cara memancing komunikasi sedemikian rupa sehingga sesuai dengan kebutuhan Anda serta tetap membuat Anda sukses secara profesional?

Bidang kehidupan profesional yang penting seperti pelayanan pelanggan, negosiasi, berbicara di depan umum, dan komunikasi dalam rapat 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 bekerja sendiri dan lebih suka menibulkan diri dengan proses-proses internal. Ini menimbulkan kecanggungan

batasi mereka lebih dalam kerja tim jika dibandingkan dengan rekan-rekan mereka yang extrover, yang bahkan dapat menyerap energi dari kerja kelompok. Akan tetapi, itu tidak benar. Ada proyek yang akan gagal tanpa orang introver, sehingga ketidakhadirannya dapat menghambat kinerja tim secara serius. Dua pernyataan yang lebih jelas benar. Pertama, orang introver dalam tim cenderung diabaikan. Kedua, dalam tim, orang introver cenderung berperilaku berbeda daripada teman-temannya yang extrover.

Pemain tim yang diremehkan

Orang pendiam tidak banyak bicara—begitu juga saat bekerja dalam tim. Sifat pendiam ini akan membuat masalah bagi kelompok jika prestasi anggota-anggota tim yang pendiam diabaikan. Ini bergantung pada bermacam-macam faktor: lingkungan profesional, kultur perusahaan, sikap rekan-rekan kerja dan para atasan—juga pada pengalaman anggota introver-extrover dalam tim.

Sarah, seorang berlatar ilmu, sampai beberapa bulan yang lalu bekerja di sebuah departemen sumber daya manusia milik sebuah perusahaan besar Inggris. Ia dan seorang temannya yang introver juga-minoritas di antara teman-teman lain yang sebagian besar extrover. Karena timnya yang sangat extrover mengatakan dengan jelas kepadanya bahwa ia tidak mengintegrasikan kehadirannya lagi dalam tim itu. Sarah terkesan terlalu membosankan baginya, juga sempat kurang memiliki inisiatif. Sarah menaruh rasa kecewa karena timnya sehingga ia melamar ke sebuah jabatan yang lebih baik dan mendapatkan pekerjaan itu. Mantan atasannya yang extrover sama sekali tidak dapat melihat kualitas-kualitasnya karena Sarah tidak mampu menyampulkannya dengan cukup regas—padahal, ia adalah seorang peneliti yang menonjol, pakar dalam mencari dokumen, dan memiliki keahlian di bawah bidang dalam bisnis itu. Sang mantan bos baru melihat keserjangan akibat ketidakhadiran Sarah saat masalah-masalah mulai muncul semampai Sarah keluar dari

timnya—informasi-sahabat, informasi terpotus, dokumen-dokumen dikirik karena kurang jelas. Bagaimanapun, dalam hal ini mantan atasannya cukup adil dengan memberitahu Sarah soal ini, dan mengakui bahwa ia telah salah menilainya.

Ketika kualitas-kualitas tidak diakui

Banyak orang introver pernah mengalami kejadian seperti Sarah: mereka dipandang rendah, bahkan walaupun kekuatan-kekuatan mereka memanggirkan mereka berprestasi dan meninggalkan prestasi tim secara mengecil. Ini berarti ada sesuatu yang salah—orang-orang extrover tidak menyadari kualitas-kualitas rekan mereka yang introver. Namun, itu hanya sebagian dari penyebab: kemampuannya, anggota tim yang introver sendiri tidak berbuat cukup untuk mengusahakan agar kekuatan-kekuatan dan prestasi-prestasi mereka terlihat dan diakui.

Kerja tim bagi sosok introver

Menonjolkan prestasi

Salah satu pertanyaan yang penting adalah: bagaimana Anda, sebagai sosok introver, mampu bekerja dan berkomunikasi dalam tim agar Anda dan prestasi-prestasi Anda terlihat secara sepatutnya? Dan, apa yang dapat Anda lakukan agar dapat menilai dengan nyaman bekerja dengan teman-teman Anda—dan mereka dengan Anda?

Strategi-strategi untuk kerja tim yang baik

Jawaban-jawaban yang bagus untuk pertanyaan ini harus memenuhi dua syarat: jawaban itu harus mempersembahkan sebuah kekuatan Anda dan setelah itu kebutuhan anggota-anggota extrover dalam kelompok

(orang-orang yang mudah bagi introvert...). Strategi-strategi berikut bertujuan menyatukan kedua sudut pandang tadi.



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 ekstrovert 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 diikuti 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 dini, 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 kesepakatan dengan teman-teman untuk memberi Anda waktu khusus setiap harinya agar Anda dapat bekerja tanpa interupsi.
- Bagi pekerjaan Anda ke dalam porsi-porsi harian dan bicarakan dengan orang lain setelah beberapa waktu. Untuk ini, e-mail dan telepon boleh digunakan.

- Jika rekan-rekan kerja kelihatan 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 ekstrinsik: 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.

Saran-saran:

- Perlakukan 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 mengunjungi sebentar ke toilet, terutama pada situasi krisis.
- Atur untuk bertemu seseorang saat santai 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 hadir 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 sepadatnya. Ini berarti:
 - o Miliki keberanian 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. Mudah-mudahan, pengalah pada malam pertama tetapi tidak pada malam kedua, sebagai contoh.
 - o Pilih kegiatan-kegiatan yang Anda sukai sendiri, misalnya mencoba sebuah kafe baru atau mengorganisasikan sebuah acara untuk hari ulang tahun seorang teman.

3. Kebutuhan Anda: sedikit bicara—banyak bekerja

Kebutuhan ekstrover: menggunakan komunikasi untuk menunjukkan siapa yang sedang Anda urus dan kesan yang sedang Anda buat

Strategi: Berkomunikasi dengan target yang jelas dalam pikiran.

Saran-saran:

- Anda harus mengumpulkan semua kisah sukses 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 pemborosan 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 sukai? 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 puas sekali dengan kunjungan itu."
- Temukan di bagian mana Anda bisa melucu. Gunakan itu untuk menarik perhatian yang positif. Hindari: sarkasme dan ironi.
- Bantu rekan-rekan (dan atasan) ekstrover Anda dengan meringkas pokok-pokok pikiran dalam percakapan atau buat rangsangan untuk mendukung keputusan-keputusan.
- Ambil tanggung jawab dan komunikasikan hal itu: sajikan 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 penuh keraguan: 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 melakukan hal ini Anda akan memperkuat rasa kerja sama—dan tunjukkan hasil kerja tim yang bagus itu. Jika mau, undang manajer-manajer untuk menyaksikan....

Strategi-strategi kepemimpinan bagi sosok introver

Apakah Anda sosok pendiam yang menempati jabatan pemimpin? Dalam hal ini, Anda tidak sendirian. Banyak pemimpin pendiam yang sangat sukses! Ada alasannya. Dalam hubungannya tentang pemimpin introver, Jennifer Kahnweiler (2009) menunjuk tiga kekuatan khusus yang sering diralifi oleh manajer-manajer pendiam: pertama, mereka dapat dengan mudah menyimpkkan ego mereka dan mementingkan tanggung jawab terhadap pekerjaan (dalam buku ini: kekuatan 7—kemampuan); kedua, mereka percaya diri dan tenang (di sini kekuatan 5—ketenangan); dan ketiga, sosok khusus, mereka kompromi secara sosial karena dapat memperhitungkan dan memahami kebutuhan-kebutuhan rekan-rekan kerja (di sini: kekuatan 4—mendengarkan, dan kekuatan 10—empati). Pemimpin yang pendiam sering memberi rekan-rekan mereka yang aktif dan bermotivasi ruang untuk menerapkan gagasan dan mengembangkan diri.

Namun, ada pula faktor-faktor yang harus dihadapi dengan perjuangan oleh sekutu-sekutu eksternal yang pendiam: stres, kehilangan jaringan, kurang percaya diri, dan adanya kesan yang salah atau kurang tepat yang dituangkan pihak lain. Ini terkait dengan cara-cara komunikasi yang lebih diakui oleh orang-orang pendiam—juga banyak dan bermacam-macam hambatan yang sudah Anda baca dalam Bab 3.

Melangkah keluar dari zona nyaman

Ketika sosok pendiam mengambil posisi manajerial, itu sering kali berarti sebuah langkah besar ke luar zona nyaman. Tiba-tiba tanggung jawab mereka bukan hanya soal menangani tugas tertentu dengan efektif—mereka harus menggunakan keterampilan komunikasi mereka sendiri untuk membuat berbagai departemen dengan semua orang di dalamnya bisa bekerja sama seperti sebuah orkestra. Jika mereka cenderung memberi perhatian berlebihan kepada detail (babaran 1), menghadapi konflik (babaran 9), atau menghadapi konflik (babaran 10), kini kepentingan dapat dengan cepat menjadi sebuah mimpi buruk. Misalnya—masalah baru dan tanggung jawab baru dapat dengan cepat mulai terkasan bertubi-tubi, sulit dipelajari, atau kacau-bubur.

Ada orang pendiam yang dengan tegas memutuskan memiliki jabatan eksekutif formal (atau yang lebih sulit akan menjadi pekerja bebas, sehingga mereka dapat menikmati kelebihan sebesar-besarnya). Itu tidak salah sama sekali. Bagaimanapun, jika Anda dihadapkan dengan keputusan tentang apakah Anda ingin naik dalam hierarki, sebaiknya pastikan satu hal: alasan Anda memilih jabatan tidak boleh karena Anda tidak ingin keluar dari zona nyaman. Seperti yang telah disebutkan, ada beberapa pemimpin “pendiam” yang menonjol.

Mari kita melihat lebih dekat apa yang membuat manajemen pendiam ini menonjol sebagai pemimpin? Jawabannya ada dalam empat strategi dasar.

Strategi eksekutif 1: Membangun percaya diri

Luar belakangnya sederhana: jika Anda berada dalam posisi eksekutif dan tidak yakin tentang kekuatan serta kemampuan Anda, rekan-rekan kerja Anda juga akan mendapatkan hal itu. Ini karena Anda memancarkan isyarat-isyarat yang—di berbagai tingkat verbal dan bahasa tubuh—mengirimkan pesan: “Sungguh saja saya tidak merasa nyaman itu.” Ini

hutan berarti Anda harus tampil dengan gaya King-Kong—dan karena Anda sosok pendiam, jelas Anda tidak akan melaksanakan diri berbuat seperti itu. Akan tetapi, Anda harus dan dapat menumbuhkan rasa percaya diri yang sehat. Bacalah diri sendiri sadar tentang kekuatan-kekuatan Anda dan tentulah titik-titik lemah Anda tanpa perwasalan—tidak peduli bagaimana nasib orang-orang di sekitar Anda. Percaya diri dan memaknai diri sendiri memiliki kaitan yang erat.

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 KERAHKAN?

Buat buku harian berisi kisah sukses

Banyak orang pendiam sangat kritis terhadap diri sendiri karena mereka terus-menerus mengevaluasi perilaku, cara berkomunikasi, dan pemikiran mereka kemudian mengolah semuanya dalam hati. Apakah Anda salah seorang di antara mereka? Seandainya demikian, langkah baiknya jika Anda mengarahkan pikiran untuk memaknai harga diri dengan mengajukan beberapa pertanyaan konkret. Tanyakan kepada diri sendiri setiap malam apa yang telah saya kerjakan dengan baik 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 mengucinya setiap hari. Anda akan dengan segera melihat bahwa perspektif Anda berubah dan kepercayaan diri Anda bertambah.

Jika Anda merasa harus berupaya lebih keras untuk mendapatkan kepercayaan diri maksimal, ada baiknya Anda mengikuti pelatihan khusus bersama seorang pakar profesional.

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

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

Atasan yang introver dapat membuat pengasihnya makin kuat dengan memusatkan perhatian mereka kepada orang lain di sekitar mereka secara langsung. Ini terlihat khususnya dalam:

- kemampuan melihat sesama sebagai pribadi, tidak hanya dari sudut pandang profesional (mengingat bahwa anak orang itu sedang sakit, mengagap tempat liburan favoritnya)
- kemampuan melakukan penekanan yang berisi
- kemampuan mendengarkan tanpa prasangka (dengan kata lain tanpa realisasi atau sikap kritis langsung) dan tetap bijaksana
- kemampuan menerima pandangan orang lain dengan serius tanpa menyalahkan status atau dominasi, dan menyertakan mereka dalam pertimbangan Anda sendiri.

Menghasilkan kehadiran yang kuat melalui empati

Seorang eksekutif yang penuh perhatian dapat memancarkan kehadiran yang kuat. Strategi eksekutif pertama tidak cukup untuk ini: orang-orang yang hanya bergantung pada kepercayaan diri dan tetap melihat ke dalam diri mereka sendiri saja akan sulit memiliki kehadiran yang efektif—mereka tidak berhubungan dengan dunia di sekitar mereka, bahkan meskipun mereka terlibat dalam ritual-ritual sosial. Kita semua dapat memodelkan apakah seseorang mendengarkan kita dengan minat yang sungguh-sungguh dan memberikan perhatian penuh.

Seorang atasan yang penuh perhatian kepada atasan, rekan kerja, dan bawahan memiliki beberapa keuntungan: ia memiliki akses yang lebih mudah dan lebih baik ke informasi karena kebanyakan orang sering berbicara dengannya dan juga percaya kepadanya. Ia menemukan apa yang memotivasi anggota-anggota timnya dengan mengetahui apa yang penting bagi mereka: lebih banyak waktu bersama keluarga, ketertarikan gaji, atau kesempatan memegang proyek yang menantang. Ia tahu siapa yang paling cocok merancang pekerjaan tertentu dan siapa yang akan memperoleh manfaat dan hubungan dan pelatihan. Pendek kata, ia menguasai medan secara utuh. Dan, para karyawan pun merasa diperhatikan dan diperhatikan.

Strategi eksekutif 3: Pastikan mendapatkan gambaran besar yang baik

Selalu ingat tujuan perusahaan

Eksekutif-eksekutif yang baik melihat jauh setelah proyek berikutnya. Mereka memiliki pemahaman yang lengkap atas tujuan perusahaan dan atas peran serta kemampuan departemen mereka. Ini berarti mereka dapat menjabarkan diri dari urusan sehari-hari dan memungkinkannya mereka bertindak luwes dan mengubah rencana-rencana mereka dengan cepat (karena hal-hal tak terduga terjadi sepanjang waktu) sambil terus menyesuaikan prioritas-prioritas (karena sering kali selalu banyak yang harus dikerjakan).

Perencanaan: kekuatan orang introver

Orang-orang yang merencanakan sasaran dan pengembangan departemen mereka juga akan mendapatkan gambaran umum—bahkan ketika bagian-bagian rencana yang akhirnya dapat diselesaikan. Perencanaan adalah kekuatan banyak eksekutif yang pendiam, dan ini sesuai dengan

kegiatan-kegiatan mereka, perencanaan paling baik dikerjakan secara tertulis (kegiatan 9), dengan alasan analisis terperinci dan pembagian menjadi sub-suboran dan prioritas (kegiatan 6), serta dengan pendalaman yang jelas atas pokok-pokok pikiran (kegiatan 2). Kegyifan (kegiatan 8) juga memudahkan pencapaian target-target yang direncanakan.

Jika Anda mengikuti strategi eksekutif yang ketiga, Anda akan melihat tiga hal pertama, Anda efektif. Kedua, Anda merasa lebih mudah memotivasi orang lain, menyesuaikan tujuan-tujuan dan target-target—khususnya ketika Anda juga melaksanakan strategi eksekutif 2. Ketiga, Anda akan menemukan lebih mudah berkomunikasi dengan atasan Anda tentang bidang pekerjaan Anda dan mendorong perubahan keputusan atau menyampaikan usulan-usulan. Anda akan mulai terlihat sebagai eksekutif yang menguasai apa yang ia lakukan. Dan, tentu saja memang begitu adanya!

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 memenuhi target-target produktivitas dan memastikan agar pekerjaan itu dilaksanakan. Salah satu pekerjaan Anda yang lain adalah memperhaluskan komunikasi: seberapa baik anggota-anggota tim Anda bekerja sama? Seberapa baik hubungan dengan eksekutif lain dan hubungan antar-unit kerja? Siapa harus bekerja sama dengan siapa? Siapa pun yang tidak mengajukan pertanyaan-pertanyaan semacam ini akan menghadapi konsekuensi-konsekuensi yang sulit: konflik-konflik meringkan, terputusnya hubungan yang menyebarkan hilangnya informasi dan barangkali sumber daya, orang-orang yang gagal berukir gagasan cenderung menimbulkan kesalahan-kesalahan atau memicu terkonflik-konfliknya pergaulan di lingkungan kerja.

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

Dialog

Selama kira-kira 10 tahun, orang Amerika memiliki sebuah istilah yang indah untuk menggambarkan dialog sukses yang dilaksanakan oleh sebuah tim manajemen: "management by walking around"—mengatur dengan berkeliling". Prinsipnya sederhana: ketika Anda berjalan berkeliling, pastikan Anda bertemu dengan orang-orang di sekeliling Anda secara profesional dan berkomunikasi dengan mereka. Sebagai anak perahun, Anda akan menemukan betapa mudahnya dialog mengalir ketika hanya berhadapan dengan satu orang, atau maksimal hanya beberapa orang. Anda juga akan jadi mengetahui banyak hal karena lebih banyak yang dapat diperbincangkan oleh dua orang atau dalam kelompok kecil daripada dalam sebuah rapat besar.

Jadi, mulailah bergerak: temui atasan, sejawat, dan bawahan di meja atau ruangan mereka (atau di tempat makan). Carilah perjalanan bisnis, berbincang di lift, atau waktu ketika Anda sedang menunggu bersama orang lain dan di saat-saat kecil untuk melakukan perbincangan. Manfaatkan strategi eksklusif nomor 2 dan berikan perhatian penuh kepada siapa pun yang sedang berbincang dengan Anda. Jadilah atasan yang dapat diikuti!

PRAKTEKAN *MANAGEMENT BY WALKING AROUND*.

Anda akan meraih dua hal melalui "management by walking around": pertama, Anda jadi tahu banyak hal. Tentang atmosfer (tentang lain, tentang konflik dan hal-hal lain pembahasan di halaman berikutnya), kebaruan yang sedang ramai dibicarakan dan kekinian, tentang hal-hal teknis dan pribadi, juga tentang potensi-potensi dan masalah-masalah. Kedua,

Anda akan menjadi manajer yang luar biasa populer—dan Anda akan tampak sebagai orang yang sangat pas 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 betul-betul normal. Semua orang berbeda—berbeda dalam yang mereka rasakan, yang mereka inginkan atau perbuat, dalam kebiasaan-kebiasaan, serta dalam keyakinan. Satu hal yang pasti dalam segala situasi bekerja, di mana orang-orang dari berbagai generasi, tradisi, dan kultur berbeda berkumpul dan saling berinteraksi: perbedaan kepribadian sering memicu konflik ketika ketidaksepahaman terjadi. Dua mitra kerja satu mangran, Simon dan Boris, yang kinanya telah Anda baca di bagian awal bab ini berbeda dalam hal-hal yang jelas berpotensi menimbulkan konflik.

Konflik dapat berarti kesempatan

Namun, perbedaan pendapat tidak harus berakibat dengan perselisihan. Perbedaan pendapat dapat diakali karena itu akan dengan cepat menjadi beban emosional bagi orang-orang yang terlibat dan berdampak negatif pada tempat kerja. Konflik memang mengandung risiko: jika tidak ditangani dan diatasi, risiko itu tidak akan hilang dengan sendirinya, tetapi justru terus tumbuh—bagitu pula dengan dampak negatifnya. Konflik-konflik yang serius dapat sepenuhnya menghancurkan kemampuan sebuah tim untuk bekerja sama. Namun, jika konflik-konflik dihadapi dan dijawab, mereka juga bisa mendatangkan banyak peluang: sebuah konflik dapat menjadi seismograf kesulitan, seismograf yang mengukur “tingkat-tingkat komunikasi” dan dengan demikian membantu meningkatkan komunikasi, 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—kemungkinan membawa dampak positif maupun negatif—efektif harus bisa mengatasi konflik secara aktif dan menyesuaikan strategi-strategi komunikasi mereka dengan perbedaan-perbedaan kepribadian—dengan kata lain, agar sesuai bagi warga negara Jepang maupun Francis, orang bagi karyawan baru atau manajemen senior, dan tentu saja bagi kaum inovator dan ekstrover. Anda sudah bertemu dengan Simon dan Boris di awal bab ini. Alasan mereka sadar akan adanya ketegangan di antara mereka—sekalipun ia menghentikan situasi itu dengan memberi Simon ruang kerja kecil sendiri ketika bagasi proyek harus pindah tempat, dan menempatkan Boris di sebuah ruang kerja bersama dua karyawan ekstrover yang lain.

Bullying di tempat kerja

Manajemen konflik juga berarti berurusan dengan bullying di tempat kerja. Jika Anda terus berdialog dengan bos-bos-bos Anda, tidak mungkin Anda jadi mengetahui kesulitan yang mereka hadapi di tempat kerja. Namun, sebagai pribadi yang pendiam, Anda haruslah akan merasa sulit berbincang tentang hal-hal yang tidak menyenangkan dan melakukan sesuatu secara aktif untuk memecahkannya—khususnya jika Anda cenderung menghindari (tambahan 5) atau menghindari konflik (tambahan 10). Jangan terlalu khawatir tentang hal itu: konflik juga merupakan hal yang wajar bagi kaum ekstrover sekalipun!

Membuat prestasi Anda diketahui

Mengapa sosok introver terlewatkan dari promosi

Berapa pun efektif dan hebat sosok pendiam di tempat kerja, mereka biasanya mempunyai masalah di satu bidang: mereka tidak suka me-

menjalkan diri dan jengah terhadap orang yang keluwat bernani mulut atau terlalu banyak omong. Di sisi lain, orang pendiam sering terlewatkan dari promosi—banyak karena para pembuat keputusan tidak tahu cukup banyak tentang prestasi-prestasi dan kesuksesan 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. Membangun kepercayaan diri	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2. Memberi perhatian	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3. Mendapatkan iktisar	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4. Mengasah keterampilan manajemen konflik dan dialog	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Prinsip-prinsip untuk komunikasi yang sukses di pekerjaan

Jika, strategi sukses adalah dengan bertindak sesimpunya: Anda tidak harus menjadi orang yang banyak omong atau bernani mulut—sebagai Anda harus mengasah agar prestasi-prestasi Anda cukup terlihat secara sempurna. Prinsip-prinsip berikut akan membantu Anda mengoptimalkan berbagai kekuatan dan 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, yakinkanlah tentang yang sedang Anda kerjakan sendiri!

Catat semua yang Anda lihat sebagai prestasi: misalnya penjualan yang sukses, proyek yang tuntas, masalah yang terpecahkan, serta komunikasi yang sukses dengan teman-teman dan klien (yang sulit). 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 sepatutnya dengan mencatat prestasi-prestasi Anda secara objektif. Dalam prosesnya, ini akan mengajari Anda untuk menghargai semua itu...

Lihat daftar itu setiap enam bulan, ambil sehelai kertas A4 dan ringkaslah 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: peningkatan percaya diri!

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

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

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

Prinsip ini juga berlaku dengan baik sekali untuk atasan-atasan yang cenderung menerapkan manajemen mikro: biasakan mengirim mereka secara teratur (pada akhir tiap pekan atau setiap dua pekan, misalnya) sebuah laporan ringkas tentang situasi terakhir proyek yang sedang berjalan, maksimal pada satu halaman kertas. Ada baiknya juga jika Anda membaginya berdasarkan pola tertentu. Judul-judul yang sudah dicoba dan teruji andal 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 “resmi” ini hanya menghasilkan sebuah platform untuk memastikan 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. Hadirlah acara-acara tidak resmi seperti pesta ulang tahun. Bergaulilah 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 mendasarkan 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 tertarik pada suatu proyek atau bidang pekerjaan tertentu, Anda harus menyebutkannya (secara sambil lalu) kepada orang yang tepat. 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 unjuk 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 poin 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 3: Mendelegasikan tanggung jawab

Tidak, ini tidak bertentangan dengan prinsip sebelumnya. Anda hanya dapat memikul tanggung jawab dengan mendelegasikan tugas-tugas yang sudah tidak lagi menantang bagi Anda. Dengan cara ini, Anda juga sekaligus akan membuat orang lain aktif. Bahkan jika Anda merasa kesulitan, tetap lakukan—delegasikan 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 tertantang—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. Keindahan telepon adalah yang juga mengimbangi dan memusnahkan e-mail—mengandung arti bahwa kita bisa selalu “tahu” meskipun tidak sedang berada di tempat kerja.

Kebanyakan orang menyukai kedua media itu. Dalam pengalamannya, sebagian besar pribadi pendiam lebih menyukai e-mail daripada telepon—dengan alasan-alasan yang akan diterangkan dalam sebuah berikutnya. Akan tetapi, apabila preferensi dikawatirkan, masalah yang dihadapi serta orang yang terlibat dalam dialog akan lebih menentukan apakah komunikasi lewat e-mail atau telepon yang lebih tepat digunakan. Jadi, kita memerlukan kedua cara berkomunikasi ini dalam kehidupan bisnis. Kita akan membahas pertanyaan tentang bagaimana Anda, sebagai pribadi pendiam, 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 hanya boleh berkomunikasi secara tatap muka—misalnya, apabila Anda memberitahu seseorang bahwa Anda hamil, juga jika Anda hendak mengemukakan sebuah bawahan atau mengomunikasikan kritik.

Bertelepon

Tidak banyak orang pendiam yang senang bertelepon. Banyak anak pendiam merasa terganggu ketika telepon berdering. Ini berlaku khususnya bagi orang-orang yang senang bekerja di sebuah proyek jangka panjang, tetapi itu juga berlaku secara umum: dering sebuah telepon membuat Anda kehilangan konsentrasi, bahkan emosi—pribadi introver merasa agak tertekan ketika harus menerima telepon. Ada dua alasan mendasar untuk ini: satu di antaranya, orang yang menerima te-

lepon harus langsung menyesuaikan diri dengan si penelpon dan yang ia inginkan. Ini lebih sulit daripada ketika menghadapi rapat rapat maku karena, terlepas dari informasi yang didapatkan melalui suara (yaitu reaksi suara, volume, kecepatan, dan intonasi), tidak ada bahasa tubuh yang memudahkan percakapan. Begitu pula, ketika berkelepon, orang mengungkapkan reaksi langsung terhadap yang harus ia katakan; tidak seperti menulis sebuah e-mail. Dengan kata lain, tidak ada selang waktu. Ini artinya sosok pendiam sering tidak hanya merasa terganggu ketika telepon berdering, mereka juga merasa dibajak oleh cara komunikasi tersebut.ribadi ekstrover sering memandang panggilan telepon sebagai sebuah kesempatan untuk bertukar gagasan saat itu juga dan silih-silih 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

Sosok pendiam juga merasa takut ketika ia sendiri harus menelepon seseorang. Ada dua alasan untuk ini. Pertama, dibandingkan pribadi ekstrover, sosok introver lebih mungkin merasa cemas bahwa telepon itu mungkin mendatangkan ketidaknyamanan atau gangguan bagi orang yang ingin mereka ajak bicara—entah itu seorang klien, atasan, atau rekan kerja. Latar belakang perasaan ini tentu merupakan reaksi mereka sendiri terhadap panggilan telepon; jika sosok introver merasa telepon sebuah gangguan, mereka cenderung merasa bahwa orang lain akan bereaksi dengan cara yang sama ketika ditelepon. Kedua, panggilan telepon adalah sebuah lompatan ke masa mendatang yang belum jelas: bagaimana kalau asan tiba-tiba menelepon untuk memberi pekerjaan tambahan, atau ada klien yang menyampaikan keluhan tentang sesua-

tu! Bagaimana kalau teman kerja yang Anda hubungi ingin mengubah rencana ini dan itu panjang lebar! Harus melepaskan seseorang yang tidak mereka keriil juga sebuah “ujian berat” khusus bagi pribadi introver. Itu sama dengan keputusan besar ke stress yang tidak jelas. Pasti lebaran telepon jarang mereka omong dengan kepribadian introver....

Petunjuk agar ber telepon bebas stres

Masih ada dua pertanyaan untuk komunikasi kantor yang baik: kapan Anda harus melepaskan seseorang silih-silih mengirim e-mail! Dan bagaimana Anda dapat mengurangi stres yang sudah dialami oleh suatu intanver ketika melepaskan atau menerima telepon!



Ber telepon: manfaat dan cara membatasi stres

Teleponlah seseorang

- jika Anda dapat menerangkan sesuatu dengan ringkas, langsung, dan cepat: dalam hal itu, ber telepon 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 ber telepon 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, ber telepon lebih bijaksana daripada e-mail

karena masalah tersebut terbilang sensitif. Anda juga akan terbebas dari komunikasi elektronik bolak-balik yang panjang.

Cara menghindari kesulitan dari bertelepon

Jika Anda yang menelepon

Buat catatan sebelum menelepon. 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 setelah 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 terdengar tidak sedang dalam kondisi terbaik.

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

- nama Anda
- alasan Anda menelepon
- nomor telepon Anda
- apa yang ingin Anda sampaikan: apa yang harus diperbuat oleh penerima telepon?
- dan akhiri dengan ungkapan perpisahan yang bersahabat (misalnya: "Terima kasih banyak untuk kesediaan 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 lawan bicara Anda sedang repot, tanyakan kapan waktu yang lebih baik untuk meneleponnya.

Jika seseorang menelepon Anda

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

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

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

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

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

E-mail

Suatu pendiam lebih menyukai e-mail sebagai cara berkomunikasi karena beberapa alasan pertama, komunikasi dilakukan secara tertulis, dan itu sesuai dengan kekuatan 9. E-mail memberi pendiamnya waktu lebih banyak untuk berpikir dan merumuskan sesuatu daripada telepon. Sangatlah mudah menyampaikan data-data kepada beberapa orang sekaligus meskipun pada akhirnya semua orang tetap bekerja sendiri-sendiri—in keuntungan besar bagi seorang introver. E-mail jauh terasa lebih nyaman daripada percakapan masa pan—tingkat energinya rendah karena kita dapat berkomunikasi sekaligus tetap sendirian pada waktu yang sama.

E-mail sebagai sebuah medium yang cepat

E-mail memiliki satu kualitas yang mudah terlupakan oleh banyak sosok introver: cara ini cepat meskipun disampaikan dalam bentuk

tulisan. Yang ingin saya kembangkan adalah bahwa banyak orang elektronik tidak memilih kata-kata mereka dengan cermat dan lebih menekan tombol "kirim", bukannya membaca ulang yang mereka tulis di layar. Begitu pula, pilihan kata-kata dalam e-mail cenderung tidak sesuai dalam surat, justru memiliki banyak kesamaan dengan komunikasi lisan. Saya menggunakan ini karena saya introvert cenderung mengambil pendekatan mereka sendiri yang cermat terhadap formatasi kalimat dalam e-mail. Ini berarti mereka dapat dengan cepat menginterpretasikan bahwa kata-kata dalam e-mail lebih bermakna daripada yang sesungguhnya, maka formatasi yang ditulis dengan cepat dan ceroboh dapat dengan mudah terlihat mengancam, dan jawaban yang terlalu pendek dapat terasa sebagai penolakan.

"Cepat" juga berarti si penerima e-mail mengharapkan jawaban yang segera, seperti dalam percakapan lisan. Maka siapa pun yang lambat menjawab menyabotase orang merasa frustrasi apakah pesan saya tadi sudah diterima!

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

Tidak memiliki isyarat-isyarat nonverbal

Ada satu ciri pokok komunikasi langsung yang tidak dimiliki oleh e-mail saat elektronik tidak mengirimkan pesan nonverbal sama sekali. Nada suara bisa menyampaikan banyak hal ketika kita bertekap—misalnya tingkat kepentingan masalah atau keseriusan orang yang sedang menyampaikan. Kalau kita berhadapan dengan seseorang, kita juga dapat melihat gerak dan sikap tubuhnya—maka kita membayangkan pesan dari yang kita lihat dan tidak hanya mendengar kata-kata untuk mendapatkan pemahaman tentang maksud si pembicara. Ini tidak mungkin terjadi dengan e-mail. Hingga ada satu kategori dalam komunikasi e-mail tulisan. Menambahkan "emojicon" tidak terlalu membantu—tetapi itu dapat menunjukkan bahwa sang penulis memandang ketiduan

belum tentu sebagai sebuah kekurangan, maka ia menambahkan beberapa “umduy”: dengan kata lain, kita jarang mengungkapkan perasaan dalam kata-kata—kita mendengar dan melihat perasaan di antara kata-kata.

Cenderung membuat tafsiran berlebihan

Teks yang muni hanya menyampaikan isi, bukan pemerasan-pemerasan yang emosional. Itu mungkin membuat pembaca yang reflektif (introver) dapat dengan mudah tergoda untuk “menafsirkan sesuatu terlalu dalam” dari sebuah pesan tertulis: apakah jawaban seseorang jauh lebih singkat daripada pesan yang dikirimkan? Ini dapat diartikan sebagai tindakan mengambil jank. Apakah sebuah e-mail yang ditulis kepada seorang klien sebagai “Tuan Wilson yang terhormat” akan mendapatkan jawaban: “Hai, Nyonya Masan”? Itu dapat mengispirasikan kurangnya rasa hormat. Apabila informasi yang disampaikan tidak banyak, bahkan ungkapan akan cenderung diartikan dalam makna bermotif dan amat yang dikandungnya. Ini dapat dengan mudah mengarah ke kesalahpahaman dan salah penilaian—penerima e-mail membaca teks berdasarkan apa yang sudah ada dalam pikirannya, serta sekali tidak sesuai malah sang pengirim (dalam bentuk nyata bahasa tubuh).

Intinya jangan menafsirkan terlalu banyak ke dalam sebuah pesan elektronik. Banyak pengguna menantikan e-mail sudah selang beberapa—empat, enam, dan tidak begitu peduli soal struktur dan formalitas.

Jika si penerima dan pesan sesuai untuk komunikasi elektronik, gunakanlah. Hanya saja, ingat satu hal: tak peduli seberapa apa pun manarung berkomunikasi lewat e-mail, cara ini tidak dapat dan tidak boleh menggantikan percakapan langsung dengan atasan, bawahan, dan teman kerja. Berhati-hatilah agar komunikasi elektronik tidak menjadi sebuah strategi untuk menghindari kontak langsung atau kontak melalui telepon dengan orang-orang yang bekerja di sekitar Anda.

Strategi-strategi menggunakan e-mail dengan sukses

Dasar terbaik merupakan panduan untuk ringkasan tentang penggunaan telepon. Ini akan membantu Anda berkomunikasi dengan sukses 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 melengkapi 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 terlibat 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.

Sebagai perorap, masih ada satu saran lagi: jangan bersoda dibungkus setiap saat. Tempatkanlah kapan waktu untuk bersolekpon, begitu pula untuk membaca dan mengirim e-mail—dokumennya bergantung pada pekerjaan Anda. Anda akan heran sendiri bagaimana strategi sederhana ini dapat menghilangkan stres dari kesibukan Anda!

Perjalanan bisnis

Perjalanan sebagai keharusan yang merepotkan

Meskipun saya sangat menyukai pekerjaan saya, perjalanan untuk mendatangi klien selalu sebuah kemalangan yang perlu saya terima agar dapat mengerjakan apa yang saya kerjakan. Pengeluhannya sederhana: perjalanan mendatangkan stres bagi pribadi pendiam.

Perjalanan bisnis menguras energi yang cukup lebih banyak bagi kaum introver dibandingkan kaum ekstrover. Dalam perjalanan ini, kesempatan menyendiri sering kali sulit didapatkan. Ingresi yang selama pun banyak serta senantiasa terjadi peristiwa-peristiwa yang tak terduga cenderung menguras energi orang-orang introver. Yang saya maksudkan di sini bukan bencana-bencana besar. Kereta yang sesak dan kemacetan-kemacetan yang tidak menentu sangat melelahkan bagi pribadi introver, begitu pula ruang tunggu yang penuh sesak, juga ketika harus berdesak-desakan. Akan tetapi, yang paling menyiksa adalah tinggarnya kepadatan yang tak terduga. Pinta yang dibaring atau suatu orang mengobrol di koridor, bahkan di hotel-hotel yang bagus, termasuk di antara yang paling mengiritasi bagi saya. Di kereta api, pun pendiam seperti saya yang memainkan musik keras-keras membuat saya langsung memusing sebagai reaksi refleks.

Tips: apa yang membuat perjalanan menyenangkan

Akan tetapi, tidak ada jalan untuk menghindari perjalanan. Merupakan bagian dari kehidupan profesional bagi banyak orang yang pendirian. Rekomendasi-rekomendasi berikut akan membantu menjadikannya lebih mudah dan menarik 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 terutama 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 kelas satu di kereta api (di ruangan yang hening) dan kelas bisnis di kereta api. Ruang yang lebih lega dapat memberikan perbedaan besar, dan tingkat kebisingan (biasanya) lebih rendah.
- Kamar kecil. Saya menganjurkan ini kepada pembaca yang gugup sebagai tempat untuk menyepi di lingkungan yang asing. Kamar kecil adalah tempat yang terlindung dan karena itu ideal untuk menghela napas panjang

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

- Penyumpal 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 bising), dan sangat menyukainya: Anda dapat menikmati ketenangan dan keheningan—dan orang lain hampir tidak pernah akan mencoba berbicara dengan Anda jika Anda mengenakan *headphone* tersebut.

2. Jadikan perjalanan sebagai perpaduan antara “waktu kontak” dan “waktu untuk diri sendiri”.

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

Kadang-kadang Anda akan harus mempertahankan “waktu sendiri” Anda dengan menolak mengerjakan sesuatu—misalnya, ketika rekan 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 letih, ini dapat dengan cepat membuat saraf Anda tegang—dan yang paling berpotensi, 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 percakapan atau orang yang berbicara itu mulai membuat Anda kewalahan. Berikut ini beberapa contoh:

- "Percakapan yang menyenangkan, terima kasih" (kemudian beralokuslah kembali ke komputer atau dokumen yang sedang Anda baca).
- "Saya sedang menyelesaikan pekerjaan saya" (dan langsung melakukannya).
- "Saya ingin memejamkan mata sejenak lagi sebelum kita mendarat."
- "Terima kasih atas saran-saran Anda. Sekarang, saya sangat penasaran 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 menarik 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 diingat

- 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 sosok introver—bekerja tanpa interupsi, sesekali harus beristirahat, berkomunikasi secukupnya—dapat disesuaikan dengan syarat-syarat kerja menggunakan strategi-strategi yang spesifik.
- Pribadi pendiam mempunyai potensi besar untuk menjadi eksekutif. Resep sukses mereka dapat diringkas dalam empat strategi kepemimpinan: 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. Sosok 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 mendelegasikan tanggung jawab kepada orang lain.
- Banyak orang pendiam lebih suka mengirim 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 sesekali meluangkan waktu untuk sendirian, dan dengan cara menangani 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. Itulah sebabnya kita bertemu dengan orang lain sepanjang waktu—tidak hanya karena ada sesuatu yang ingin dibicarakan atau dikerjakan, tetapi juga karena kita pada dasarnya senang berhubungan dengan orang lain. Setidaknya, begitulah seharusnya.

Anne (40) diantar melakukan kontak tidak formal semacam ini oleh pekerjaannya. Ia tergolong *flexi-mommy* (salah satu pribadi *mommy* yang mudah diakses secara sosial yang Anda jumpai dalam Bab 1 dan ia senang memangiri orang). Ia bekerja di bagian yang mengatur hubungan dengan pers dan publik di sebuah perusahaan berkecukupan sedang dan ia senang bertemu dengan semua jenis orang: misalnya para jurnalis dan teman-teman di hampir semua departemen di perusahaan.

Anne memiliki jam kerja yang panjang, dengan interupsi yang sesingkat barangam dan sering terjadi: orang-orang yang muncul di depan rumahnya atau telepon yang berdering, misalnya. Oleh sebab itu, Anne sering berbentur dengan kaki disandarkan ke lantai sambil membaca sebuah buku pada malam hari untuk beristirahat. Namun, yang terjadi tidak selalu demikian: sudah menjadi bagian dalam jabatannya bahwa ia harus menghadiri acara-acara dan datang ke konferensi-konferensi pertemuan awal pada malam hari. Anne juga memahami pentingnya membuat dan memelihara kontak tidak formal. Rupamanapun, setelah menghadiri acara semacam itu, ia tetap merasa tidak meraih hasil yang banyak. Baru belum lama ini—di sebuah konferensi besar di Swiss—ia merasakan ketertahan yang luar biasa sesudah sehari penuh menghadiri comanah dan masih harus berbicara dengan orang-orang yang belum ia kenal pada malam hari. Ia bertahan selama satu setengah jam, kemudian segera kembali ke kamar hotelnya.

Memanen dari kontak dan perbincangan kecil

Anne sering tidak puas setelah menghadiri sebagian besar acara sosial dan menemukan bahwa obrolan-obrolan kasualnya dapat dengan mudah menguras tenaganya. Akan tetapi, perbincangan yang terjadi setelah "acara wajib", yaitu bercang-bincang santai dengan rekan dan kontak bisnis (termasuk beberapa orang baru yang menarik), adalah jenis interaksi yang lebih santai daripada interaksi saat acara wajib. Mengembangkan hubungan lewat perbincangan ringan sangatlah penting—bahkan ketika harus membalas atau menerima atau kontak baru jaringan-jaringan pribadi dan profesional tidak dibagikan selama acara-acara resmi. Kontak-kontak yang santai lahir dari perbincangan-perbincangan dengan orang-orang yang duduk bersebelahan, selama jeda minum kopi atau ketika kebetulan bertemu di bar, lama setelah ruang seminar kosong.

Bertukar informasi secara tidak resmi

Namun, biasanya, ketika sosok ekstrover membuka botol anggur sebagai sambutan utama yang panjang dan mengantar perkenalan kecil sambil sarapan atau sengaja mengadakan konferensi mini di koridor, pribadi introver lebih memilih memanfaatkan celah-celah waktu “tidak resmi” seperti ini untuk berdiskusi atau pergi berjalan-jalan sebentar. Sapa terus mengangguk, mengambil inisiatif-catatan pendek dalam buku ini, tetapi itu pun harus diucapkan dengan hati-hati. Salah-salah, itu dapat menimbulkan kerugian bagi diri sendiri: dalam acara-acara tidak resmi ini, berbagai pandangan saling diuji dan dipertentangkan, keputusan-keputusan dipertimbangkan, dan orang cenderung membentuk sekutu. Semua peristiwa ini jauh dari ruang konferensi dan meja kerja Anda sehingga akan terlihat seberapa baik Anda berkesesuaian dengan tim. Selain itu, ini memungkinkan Anda mendapatkan akses ke informasi yang tidak akan Anda peroleh sampai Anda menghadiri acara resmi berikutnya. Atau bahkan tidak sama sekali.

MEMBANGUN HUBUNGAN ADALAH KETERAMPILAN PROFESIONAL YANG PENTING.

Membangun jaringan dengan cara Anda sendiri

Kemampuan menetik keterampilan dari acara-acara sosial, seperti membuka obrolan ringan, dan membangun jaringan-pengantar adalah hal penting, baik bagi pribadi introver maupun ekstrover. Namun, ada satu perbedaan pokok: orang ekstrover mengikuti semua kegiatan ini berikut rangsangan yang memotivasi itu. Sebaliknya, orang introver stres dan berpikir obsesif tak resmi tidak begitu menyenangkan. Setiap jaringan harus ditumbuhkan, dikembangkan, dan kadang-kadang diperbaiki, sehingga jaringan itu dapat memenuhi fungsinya. Ini memerlukan nilai, investasi waktu, energi, dan barangkali juga uang dalam jumlah yang

terentu. Alias tetapi, kaum introvert juga dapat membuat investasi ini sukses, dan memang mengerjakannya—salurkan mereka mengelola jaringan itu dengan cara mereka sendiri. Secara konkret, ini berarti orang-orang pendiam memiliki kualitas jaringan yang berbeda, begitu juga dengan tujuan melakukan jaringan. Seseorang introvert seperti Anne tidak begitu memikirkankan rangsangan. Mereka tidak hanya bahagia jika bisa makan siang sendirian, tetapi mereka juga dengan penuh niat berusaha mengalokasikan waktu untuk diri sendiri. Mereka juga tidak memperlakukan sebuah lingkaran pertemanan yang besar, tetapi puas sekali dengan beberapa hubungan yang mendalam. Yang penting bagi mereka adalah kualitas suatu hubungan: harus jangka panjang, dan memberikan makna yang pribadi kepada mereka.

**KONTAK YANG BERNILAI BAGI PRIBADI PENDIAM HARUS
TAHAN LAMA DAN BERMAKNA.
KUALITAS LEBIH PENTING DARIPADA KUANTITAS.**

Jaringan yang mengakomodasi preferensi ini akan dianggap memenangkan oleh sosok pendiam. Jaringan itu jelas berbeda dari jenis pengembangan kontak yang lebih disukai oleh pribadi ekstrovert. Bab ini akan membahas jenis jaringan yang disukai introvert.

Menumbuhkan kontak: membangun jaringan

Jaringan meliputi segala hal yang berhubungan dengan topik kontak: kita semua hidup dalam jaringan hubungan-hubungan, baik pribadi maupun profesional. Kita mengenal orang lain—dan orang lain mengenal kita. Kita bertemu lewat keluarga dan lingkaran-lingkaran pertemanan, di kelas-kelas olahraga dan sambil minum dengan kelompok orang yang biasa, di pertemuan profesional dan di klub Rotary, di berbagai resepsi, dan di konferensi-konferensi. Jaringan dapat terbentuk setiap

kali Anda tidak sembarangan pada penyusunan keluarga, teman, kumih seorang putri Anda atau saat mengantar di kasir. Singkatnya, semua kegiatan membentuk jaringan dengan sengaja bertujuan memperluas dan menambahkan kontak.

Tempat untuk bertukar informasi

Jaringan bukanlah klub atau kelompok konspirasi (walaupun ada lembaga-lembaga yang sulit atau mustahil didoos). Pada dasarnya, jaringan adalah sebuah tempat yang sangat besar di mana informasi dapat dipertukarkan. Kita hidup di sebuah dunia yang memunculkan banyak keputusan kita, selain meminta kita membuat banyak keputusan. Itu sebabnya kita sering mendengarkan orang-orang yang memudahkan kita membuat keputusan—misalnya ketika kita sedang mencari seorang dokter, seorang akuntan, seorang perancang grafis, atau seorang pengasah besi yang baik. Ini juga berlaku bagi orang-orang yang bertanggung jawab dalam pembentukan staf: pakar jaringan Monica Schedlin mengutip taksiir bahwa 85 persen dari semua penunjukan jabatan manajemen dibuat berdasarkan kontak—dengan kata lain, mereka menghubungi orang-orang yang direkomendasikan kenalan mereka.

Jadi, yang kita bicarakan di sini adalah interaksi dengan orang-orang yang memiliki hubungan dengan Anda dan tetap berhubungan secara sukarela. Ada kalanya orang-orang ini terorganisasi dan terhubung melalui kesamaan minat—contohnya dalam sebuah kelompok yang mewakili kepentingan-kepentingan atau minat tertentu atau dalam sebuah klub olahraga. Akan tetapi, jaringan sering kali tidak diatur secara formal—contohnya sekelompok tetangga atau kumpulan teman-teman seangkatan di sekolah atau universitas yang bertemu sekali tiap tahunnya. Baik pribadi introver maupun ekstrover akan mendapat keuntungan dari koneksi-koneksi melalui jaringan yang tidak terlalu akrab ini. Jaringan seperti ini dapat memawarkan arahan (akses ke informasi, prospek profesional, dukungan dan pelatihan lebih lanjut, perburu-

dengan teman-teman, saat dan tempat baik dan menginspirasi kompeten yang satu intrin) atau menjadi platform (memulai kerja sama dan koreksi bisnis, membuat kinerja Anda sendiri terlihat).

Menarik manfaat dari jaringan

Jaringan juga dapat mengurangi beban, dengan membantu Anda mengerjakan proyek yang tidak terlihat Anda kuasai, misalnya. Atau sebuah kelompok untuk mengasah otak secara bergantian! Dan, banyak jaringan dapat meningkatkan kualitas hidup Anda dengan menyediakan kegiatan kegiatan olahraga dan hiburan bersama-sama, bahkan sendainya mereka memiliki beberapa kaitan dengan pekerjaan Anda; dari bermain golf sampai mendaki gunung dan dari piknik atau menikmati malam santai di depan api unggun sampai kegiatan memasak bersama-sama. Ah! ada satu hal yang selalu bisa didapat dari membangun jaringan: manfaat timbul baik bagi semua peserta yang aktif di dalamnya.

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

Banyak petunjuk cerdas yang tersedia soal jaringan. Saya ingin mengajukan satu pertanyaan lagi bagaimana Anda, sebagai pribadi pendiam, dapat mengikuti jaringan yang sesuai dengan kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda—dengan kata lain, dengan cara yang sesuai dengan Anda! Di sini saya membatasi diri dengan strategi-strategi yang menawarkan sebuah jawaban untuk pertanyaan ini. Anda dapat menyusun rencana Anda sendiri pada waktu yang sama. Anda akan menemukan pertanyaan-pertanyaan setelah setiap strategi yang akan membimbing Anda selangkah demi selangkah.

Strategi 1: Tentukan sendiri sasaran-sasaran yang jelas definisinya

Kemampuan analisis Anda (lokusian 6) akan membantu dalam penyusunan rencana dengan tujuan yang pasti dalam pikiran sehingga membantu Anda menentukan hal-hal pokok (penggunaan sumber, lokusian 2) dan berkebermudi (lokusian 3).



Dua pertanyaan bagi Anda

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

Sasaran-sasaran pribadi	Sasaran-sasaran profesional
Hobi (jimmack olahraga)	Kontak dengan sejawat
Meringankan beban (mencari dukungan)	Berbagi informasi
Pengembangan pribadi	Bantuan, pelatihan tambahan
Berbagi pengalaman	Pembandingan dengan orang lain
Rangsangan baru	Prospek karier baru

2. Jadi, jaringan apa yang Anda minati?

Berikan jawaban secepat mungkin.

Jaringan pribadi	Jaringan profesional
(misalnya perkumpulan, insiatif, pertemuan)	(misalnya organisasi, klub, mitra kerja akrab)

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

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

Strategi 2: Definisikan sumber-sumber daya Anda

Sebagai pribadi pendiam, Anda tentunya menyadari kelebihan sumber daya yang Anda miliki untuk membangun jaringan. Jadi, lebih penting bila untuk langkah strategi kedua ini Anda membuat keputusan secara sadar tentang berapa banyak waktu dan energi yang ingin Anda "pusatkan", dan untuk apa.



Dua pertanyaan lagi bagi Anda

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

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

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

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

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

2. Sekarang, alokasikan semua itu secara lebih spesifik: berapa persen waktu dan uang yang ingin Anda investasikan pada tiap jaringan? Pada bagian "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 pribadi		Jaringan profesional	
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang
Jaringan	Kegunaan	Jaringan	Kegunaan
Waktu	Uang	Waktu	Uang

Alokasikan sumber-sumber daya Anda

Kekuatan-kekuatan pokok seperti kemampuan analisis, penggunaan sumber, dan konsentrasi akan membantu Anda menjalankan kedua strategi pertama tanpa harus mengorbankan terlalu banyak energi. Anda mematuhi sumber daya apa yang Anda miliki, juga bagaimana Anda akan mengorbankannya. Ketika Anda menetapkan rencana-rencana Anda, mungkin saja prioritas-prioritas Anda telah bergeser, atau Anda

masing-masing menggunakan secara berbeda dari yang telah Anda rencanakan. Itu semua tidak masalah; yang paling penting adalah mempunyai rencana insial yang masuk akal bagi Anda, dan yang penting, itu akan memberi Anda beberapa gagasan tentang langkah-langkah pasti yang akan Anda ambil dalam manajemen kontak Anda sendiri.

Sekarang, mari kita bantuk ke dua strategi yang sesuai untuk berkomunikasi sebagai pribadi pendiri.

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

Biarkan orang lain saling mendapatkan manfaat

Biarkan saya mengulang bahwa pribadi pendiri lebih suka bicara dengan satu atau dua orang daripada bicara di depan kelompok besar. Kekuatan-kekuatan mereka meliputi kehati-hatian (kekuatan 1), yang secara negatif dapat muncul dalam bentuk rasa takut atau cemas (kekuatan 1). Ini dapat membuat siapa saja menjadi kontak dengan orang yang sama sekali tidak dikenal terasa lebih seperti pengalihan yang tidak menyenangkan. Selain sederhana dan efektif, strategi ketiga ini juga mempertimbangkan kecondongan ini: perkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain jika menurut Anda mereka cocok dan bisa saling mendapatkan manfaat.

Buat nama Anda diingat dengan menjadi perantara

Berkomunikasilah menggunakan media sosial (Kita akan membahasnya belakangan di bab ini) dan dalam percakapan ketika salah seorang kontak Anda telah menerbtkan sebuah karya atau telah mencapai sesuatu yang patut dinayakan; barangkali menerbtkan sebuah buku, menjadi narasumber sebuah wawancara, atau menerima penghargaan, misalnya.

Ini adalah cara untuk mengenal kenalan Anda dengan lebih baik. Membuat jejekan positif kepada orang lain dan secara aktif membangun koneksi-koneksi baru artinya dengan membuat kesan yang positif bagi diri sendiri. Anda menciptakan manfaat bagi orang-orang yang terkait dan Anda sendiri jadi terlihat sebagai seseorang yang sedang merenik perhatian bagi orang lain dan menciptakan manfaat bagi mereka. Ini adalah strategi jaringan yang hebat dan cerdas.

Mencatatkan semua upaya pertama Anda dalam bernosiasi.



Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Orang-orang mana yang dapat saling Anda perkenalkan?

Jaringan pribadi

Silapa:

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Jaringan publik

Silapa:

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

Silapa

Dengan silapa:

Mengapa:

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

Strategi ini melengkapi strategi yang sebelumnya dan didasarkan pada prinsip-prinsip yang sama. Strategi ini juga luar biasa sederhana: Anda meminta orang-orang yang sudah Anda kenal untuk memperkenalkan Anda kepada seseorang yang ingin Anda temui. Kebetulan, strategi ini sangat jitu jika Anda perlu berkenalan dengan orang-orang kelas atas yang didominasi oleh banyak orang/ seorang kenalan bisa jadi memiliki koneksi luar biasa. Anda dapat memanfaatkan kesempatan emas seperti itu dengan mengirimkan sebuah cara yang baik untuk membuka percakapan. Anda akan menemukan arahan-arahan tentang ini dalam subbab “Koneksi: mempertimbangkan kebutuhan-kebutuhan” belakangan dalam bab 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 diperkenalkan
 Mengapa:
 Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:
 Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:
 Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:

Jaringan publik

Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:
 Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:
 Siapa
 Orang yang diperkenalkan
 Mengapa:

Strategi 5: Bersikap konsisten

Sebuah jaringan akan berkembang baik jika ada satu hal konsisten. Ini melibatkan dua kualitas di bawah ini.

Ketekunan dalam bersikap aktif

Pertama, Anda harus aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama. Baru setelah itu Anda akan mendapatkan keuntungan-keuntungan yang nyata, dan upaya Anda dalam mengembangkan hubungan akan menghasilkan hasil. Ini bisa memakan waktu satu atau dua tahun (tergantung seberapa sering pertemuannya terjadi) dalam jaringan-jaringan yang bergantung pada kontak langsung bukan kontak digital supaya Anda dapat dikenal sebagai anggota dan membangun hubungan yang berkelanjutan—salah satu Anda betul-betul aktif. Maka, bersabarlah sesuai kepribadian Anda (lihat bab 8) akan bermanfaat dalam hal ini.

Akuntansi jaringan

Kedua, konsisten berarti membangun kontak-kontak Anda dengan sabar dan setelah itu merawatnya. Ini meliputi komunikasi dengan orang-orang yang menurut Anda menarik dalam jaringan tertentu. Dari ini pada akhirnya membantu Anda membuat secara sistematis suatu strategi acuan-acuan yang Anda hadiri: siapa yang Anda jumpai? Apa yang menurut Anda menarik? Informasi apa yang ingin Anda ingat?

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

Anda bisa bikin sendiri, upaya-upaya administratif yang diperlukan bukannya tanpa biaya. Model penting Anda untuk strategi kelima ini adalah kemampuan berpikir analitis yang sistematis (kekuatan 6) serta keagihan yang disebutkan 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 mempertahankan 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 perjalanan dengan positif dan “secara diam-diam” sejak sekarang. Segeralah menerapkannya!

Kontak: sisi-sisi unggul pribadi pendiam

Strategi-strategi kontak sosok pendiam

Orang pendiam memiliki kekuatan-kekuatan khusus yang membuat berhubungan dengan orang lain mudah dan menyenangkan. Kekuatan-kekuatan ini semacam modal dalam hubungan sosial—ekologis, merupakan titik awal terbaik untuk memperflorasi strategi-strategi kontak yang sesuai khusus cocok bagi pribadi pendiam. Pada dasarnya, kita

semua pendiri melakukan hal-hal yang menurut kita mudah. Meri kita cek hal-hal apa saja yang biasanya mudah dilakukan oleh orang-orang pendiri dalam berurusan dengan orang lain.

Kekuatan 4: Mendengarkan

Membantu membuat telinga Anda tetap terbuka

Pendiria memiliki kemampuan mendengarkan ini salah satu kekuatan jahayut orang-orang pendiri dalam percakapan. Dibanding rekan-rekan mereka yang ekstrover, sosok pendiri tidak begitu bergantung pada tanggapan-tanggapan dan konfirmasi dari orang-orang yang mereka ajak bicara. Sosok introver suka mengumpulkan informasi dan informasi—dan cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan membuka lebar-lebar telinga Anda. Apabila seseorang bersedia mendengarkan, orang yang berbicara sangatlah beruntung: mereka mendapatkan perhatian, sebuah ruang tempat mereka dapat mengekspresikan diri tanpa merasa tertekan. Ucapan mereka diperluas. Eritadi ekstrover seorang menilai pikiran-pikiran mereka sambil berbicara (bedingkan orang introver lebih suka menggunakan gagasan-gagasan yang telah mereka pikirkan dengan cermat dan telah ditinjau dengan tepat). Para introver juga akan diuntungkan jika berkesempatan berbincang dengan sesama introver. Pada kesempatan itu, mereka (akhirnya) dapat mengekspresikan diri tanpa merasa tertekan.

Mendengarkan secara tulus dapat mendongkrak prestasi

Mendengarkan memiliki kualitas yang beragam. Yang terbaik adalah ketika telinga si pendengar terbuka dalam dua cara secara bersamaan: pertama, tanpa prasangka dan dengan rasa ingin tahu. Dengan cara lain, ini tidak memberikan diri dilakongi oleh praduga-praduga atau hal-hal yang sudah lama sekaligus tidak bakal merasa heran. Kedua,

si pendengar tidak berusaha mengungkapkan yang ingin ia katakan ketika orang lain sedang bicara. Perubahan semacam ini memberikan hasil paling baik ketika mendengarkan dengan penuh perhatian sambil melakukan kontak mata yang disengaja. Akan tetapi, Anda tidak dapat melakukan perhatian khusus seperti ini ketika mendengarkan dalam jangka panjang; mendengarkan sungguh-sungguh akan membuat Anda kelesutan dan intensitas berkes telinga yang tegang, dan itu jauh lebih memberatkan daripada strategi bahasa tubuh. Belajarlah mengurangi ketegangan bahasa Anda memiliki kekuatan ini: banyak orang di antara kami menggunakan usaha yang keras untuk bisa melakukannya.

Anne, yang Anda jumpai di awal bab ini, baru sekarang menyadari kekuatannya dalam mendengarkan. Selama ini ia memang secara tidak sadar memasukkan apa-apa yang telah ia dengar ke dalam perkataannya sendiri secara sengaja. Ia melakukannya dengan mengulangi poin-poin tertentu yang ditekankan atau secara aktif memasukkan hal-hal yang disebut ke dalam perhitungannya. Dengan melakukan itu, Anne merasa percakapan-percakapannya menjadi jauh lebih menarik—begitu pula jumlah konsensus!

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 itu di Leeds)—karena sekarang Anda telah (menyampaikan laporan yang begitu meyakinkan untuk Manchester).”

- “Saya terus mengingat ucapan Anda: (apakah memulai perencanaan untuk saat tahun penuh benar-benar perlu dilakukan)?”

Kekuatan 5: Bersikap tenang

Sebelumnya sudah dijelaskan bahwa sikap tenang adalah sumber kekuatan. Ini berlaku pula untuk percakapan-percakapan ringan. Pihak pendiri mudah mengalami stres, atau sebaliknya menjadi kurang nyaman ketika berada di lingkungan yang sibuk dan gaduh, atau ketika sedang berurusan dengan orang-orang yang mudah tersinggung. Situasi pada mata uang ini adalah bahwa mereka juga dapat membantu Anda bersikap tenang ketika menghadapi—sebuah amuseur yang ideal untuk bertukar pikiran secara santai. Seorang introver yang tenang mampu menyediakan ruang untuk mendengarkan, merenungkan, dan membahas dengan melibatkan proses komunikasi.

Memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif

Jika Anda melubukanya, yang penting adalah bahwa Anda sebagai pihak pendiri memandang sikap tenang sebagai sebuah kekuatan. Jika Anda merasa bahwa bicara dengan cepat, percakapan yang sangat dinamis dalam membahas masalah, serta gerakan tangan yang banyak (yang kebutuhan merupakan pola perilaku pribadi ekstrover) adalah kemampuan yang harus dimiliki, sulit memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif.

Saya akan memberi Anda beberapa bukti untuk meyakinkan Anda bahwa percakapan yang tenang dalam perbincangan santai adalah hal yang positif.

Tetap tenang adalah tanda kepercayaan diri dan pengendalian diri

Dengan menyediakan waktu untuk bicara dan mendengar, Anda menunjukkan bahwa Anda menyediakan ruang bernegosiasi bagi diri sendiri. Anda tidak menempatkan diri di bawah tekanan. Pakar gerak dan sikap tubuh sepakat bahwa orang-orang yang bersikap tenang menunjukkan kesan percaya diri, mapan, dan bermartabat.

Kesan tegas

Bagaimanapun, untuk menghasilkan pengaruh besar, segala sesuatu yang Anda perbuat atau katakan ketika membahas sesuatu dengan orang lain haruslah terbesan tegas dan pasti. Ini perilaku yang alamiah mengingat sikap tenang berasal dari dalam, maka semua gerak tubuh Anda—entah gerak mata, tangan, atau kaki—batal terlihat jelas dan penuh motivasi. Ketika Anda berbicara dengan kalimat yang lengkap, itu mendatangkan kesan bahwa Anda tahu persis yang ingin Anda katakan.

Bersikap tenang membuat orang yang bicara dengan Anda merasa santai

Seseorang merasa lebih mudah menarik perhatian ketika ia sedang bicara tentang sesuatu. Namun, dalam kebanyakan kasus, mereka bukan mayaputa. (Jika Anda ingin situasi di mana sebagian besar orang yang terlibat adalah ekstrover, saya menyarankan Anda datang ke acara konferensi sosial televisi.) Secara umum, sekitar 30 sampai 50 persen orang yang menghadiri acara-acara sosial adalah introver. Mereka merasa bicara dengan sesama introver jauh lebih membuat santai: mengobrol dengan orang-orang yang tidak membuat mereka merasa tertekan ketika berakar pikiran, bahkan siap untuk menunggu sebentar sewaktu lawan bicara mereka diam sejenak untuk berpikir atau harus mencari

lata yang tepat. Tidakkah Anda merasakan hal yang sama? Dalam kultur Barat, jadi ketika bercakap-cakap bisa jadi dianggap remeh....

Menghilangkan tekanan dari suatu situasi

Banyak orang merasa perbincangan basa-basi menyebabkan stres. Mereka merasa agak tidak nyaman berada dalam situasi-situasi sosial dengan orang-orang yang tidak mereka kenal. Seseorang bisa klusung, tetapi juga banyak orang extrover, sering ketika seseorang seperti Anda mampu mengikuti sebuah perbincangan dengan tenang dan mapan, bahkan meskipun dengan beberapa jeda. Sikap tenang dan menyeringai pada pribadi introver umumnya dapat menciptakan rasa santai dan ketenangan ketika sedang bertukar pikiran, dan dapat menghilangkan tekanan bagi semua yang terlibat.

Ini sebabnya pribadi extrover juga mendapatkan manfaat dari perbincangan yang tenang: ia bisa memberi mereka sebuah landasan untuk menjelaskan, berbicara, dan menampilkan sesuatu. Ketika bertemu dengan orang extrover, penting untuk menegaskan secara khusus bahwa Anda mendengarkan: dengan gerakan-gerakan di sekitar mata dan muka, dengan mengangguk, dengan kata-kata atau gestur yang bernilai sangat (ketika sedang berdebat), dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara cermat. Usahakan pula untuk mempertahankan kontak mata.

Tetap tenang dapat menghemat energi

"Beras" ketika dari sikap tenang ini sangat menguntungkan. Sebagai pribadi pendiam, banyak energi yang harus dikeluarkan ketika berkomunikasi dengan orang lain dalam acara-acara sosial. Berkemampuan menghemat energi Anda yang sangat berharga adalah keuntungan besar.

Memusatkan energi

Ketenangan dari dalam dapat memudahkan Anda mengerjakan ini. Anda dapat memancarkan kecepatan dan tekanan ketika sedang berbicara dengan orang lain. Anda dapat mempertahankan kondisi sampai cukup lama ketimbang ketika Anda bertindak tanpa tujuan, tanggung-jawab, atau dalam tekanan. Anda juga dapat memusatkan energi Anda pada kekhawatiran 3, konservasi, dengan lebih baik pada orang-orang dan pada situasi-situasi yang telah Anda identifikasi (dengan sangat terangsang) 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 karena 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 tenang 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 peregangannya yang menyenangkan di ruas tulang belakang.
- Secara sadar lemaskan pundak, siku, dan lutut Anda.
- Gunakan ketenangan yang berasal dari dalam untuk mempertahankan kontak mata yang nyaman: tetap lawan bicara Anda dengan pandangan yang bersahabat dan tenang. Anda berdua akan merasa santai jika Anda tidak memandang hanya pada satu titik di wajahnya, melainkan berpindah-pindah antara alis dan ujung hidung.

Strategi mental 1: itu pilihan Anda!

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

Berpikir seperti ini akan membuat Anda bertindak dengan percaya diri—tidak sebagai seseorang yang terpaksa meskipun enggan. Sikap mental ini akan memberi Anda sebuah rasa tenang yang membebaskan bahkan 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 menjamin 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 sebanarnya tidak usah dipedulikan.

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

- Masuk ke dalam percakapan dengan tiga orang asing yang melihatannya 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 lihat sendiri, sesungguhnya banyak kekuatan yang bisa didapatkan dari sikap tenang. Namun, Anda memiliki keanggunan-keanggunan lain sebagai sosok bersikap tenang yang masuk ke dalam obrolan ringan, dan dalam koneksi sosial secara umum. Berikut ini kekuatan yang utama ada pada orang pendiam yang mungkin juga Anda miliki.

Kekuatan & Berpikir analitis

Mengevaluasi percakapan dengan cermat

Pribadi pendara cenderung menghubungkan banyak waktu untuk melakukan pengamatan-pengamatan berdasarkan yang terjadi dalam pikiran mereka sendiri. Ini membuat mereka terbiasa memandang yang mereka lihat dan mereka dengar sejak awal, kemudian membuat pertimbangan—dengan efek samping memperpanjang, yaitu menghasilkan analisis yang kuat. Atau untuk lebih tepatnya, di antara mereka yang jelas termasuk “anak kuf” berdasarkan pengungkapan dalam Bab 2. Ini penting tidak hanya dalam bidang pemerintahan dan masalah akademis, tetapi juga untuk pertimbangan-pertimbangan ringan. Jika Anda dapat mengerti hal-hal yang penting dan pada percakapan dengan mudah, Anda juga akan merasa mudah mengembangkan percakapan lebih lanjut berdasarkan tahap yang dicapai dan orang yang dijak bicara, selain untuk mengevaluasi informasi dengan sengaja di sejumlah bidang pembahasan.

Pada prinsipnya, setiap pertimbangan tidak resmi yang Anda masuki dalam sebuah acara sosial menjalani tiga fase yang merebutkan semacam asosiasi ketika dipandang secara keseluruhan. Untuk pendekatan analitis Anda, pengetahuan tentang masing-masing fase akan memungkinkan Anda melakukan penanganan yang tepat.

Menganalisis obrolan ringan (1): masing-masing fase dan fungsinya

Obrolan ringan tidak menggunakan Anda berkecenderungan tentang apa pun. Akan jelas sejak awal apakah Anda dan orang yang Anda ajak bicara tertarik untuk melaksanakan pembicaraan. Pertama, ini bergantung pada apakah Anda berdua cocok. Jika tidak, itu bukan masalah: masih banyak orang lain yang dapat dijak bicara pada sebuah acara sosial. Ke-

dua, apakah Anda melanjutkan percakapan atau tidak bergantung pada apakah Anda memiliki bahan untuk dibicarakan dengan lawan bicara Anda. Di sini, Anda dapat membuat awal yang baik dengan memperhatikan hal-hal yang penting.

Pertanyaan berikut akan memudahkan 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 mengenalnya?

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 orang ini, ambillah inisiatif untuk membuka percakapan Anda. Keuntungan di sini adalah Anda tidak harus menanggapi komentar orang lain dengan cemas, tetapi Anda dapat mengendalikan percakapan dengan topik yang sesuai bagi Anda.

Jangan mulai dengan kalimat klise

"Apa kabar?" biasanya mengukuhkan ritik awal yang biasanya paling baik bagi orang-orang yang saling kenal. Jika seseorang membuka dengan pertanyaan ini, hindari basa-basi ("Baik," "Tidak terlalu buruk.")

Beri jawaban yang positif dan spesifik—kalau beruntung, yang Anda katakan akan mengarah ke sebuah topik pikiran yang menarik. Katakanlah sesuatu seperti, “jadi lebih baik setelah bertemu Anda!” atau cukup “Ya—namun sudah sudah kita tidak bertemu!”

Bagian tengah

Di bagian tengah Anda perlu mempertahankan agar percakapan berlanjut sehingga menjadi menyenangkan dan bermanfaat bagi Anda dan orang yang Anda ajak bicara. Ini tidak berarti bahwa hanya Anda sendiri yang boleh bicara. Dengarkan (ini kekuatan Anda berikutnya: lihat bawah), atau ajukan pertanyaan-pertanyaan terbuka yang memancing minat—dengan kata lain, pertanyaan-pertanyaan yang tidak dapat dijawab dengan “Ya” atau “Tidak” dan biasanya dengan pertanyaan yang diakhiri dengan Apa, Siapa, dan Di mana.

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

Pertanyaan-pertanyaan yang dipilih dengan baik akan dengan segera membuat pembicaraan menjadi hidup. Dan, jika Anda juga menggunakan pola yang sederhana untuk menyaring isi pembicaraan lawan bicara Anda, Anda akan menemukan betapa mudahnya mempertahankan percakapan itu jika Anda mau.

Tanyakan kepada diri sendiri apa yang dapat Anda ambil dari komentar-komentar lawan bicara untuk lanjut atau untuk mengubah pokok bahasan.

Anda dapat mengubah pokok bahasan dengan mengeluarkan kalimat-kalimat seperti “Sehubungan dengan masalah X...” atau “Karena Anda baru saja menyebut X...”

Anda harus tidak tertang bagian tengah ini agar dapat melanjutkan komentar-komentar dan imposisi-imposisi Anda sendiri: Anda sedang berbincang-bincang, bukan monolog!

Mengakhiri perbincangan

Sebuah perbincangan tidak selalu bisa berdurasi panjang atau pendek. Yang paling penting adalah Anda dapat mengakhirkannya kapan saja tanpa mengeluarkan alasan yang mengah-nak-nak. Ini sesuatu yang sangat meyakinkan bagi banyak orang pendiam karena dapat memberi sedikit ruang untuk bernegosiasi jika Anda menemukan bahwa situasi, atau lawan bicara Anda, membuat Anda kewalahan.

Mengakhiri perbincangan dalam sebuah bincang-bincang kecil tidak-lah sulit. Cukup mengatakan: "Terima kasih atas bincang-bincang ini. Kapan-kapan, mari kita bertemu lagi." Atau: "Saya harap kita dapat melanjutkan perbincangan ini dalam waktu dekat." Sifat dari sebuah perbincangan kecil adalah sesuatu yang sangat mengermahkan bagi Anda dalam situasi ini: Anda dapat menghentikan perbincangan ketika Anda menginginkannya—tanpa harus meminta maaf atau memberikan alasan. Behkian pernyataan seperti "Oh, saya baru saja melihat seorang teman lama yang ingin saya sapa!" adalah sesuatu yang sangat wajar diucapkan: semua orang tahu bahwa acara sosial memang dimaksudkan untuk memelihara kontak.

Jika Anda merasa bahwa Anda ingin menggejut sebuah kontak dan informasi yang telah Anda miliki, Anda dapat menawarkan untuk bertukar kartu nama pada tahap ini. Sama saja menggunakan kartu nama, karena itu berarti kemudian saya dapat membuat situasi (di kantor, hotel, bandara). Ini membuat memon-saya tidak terlalu terburu-buru sekaligus dan mengantar ke sebuah fase di mana kami insentif dapat berada di posisi yang kuat: melakukan tirak-lanjut.

Tindak lanjut

Banyak sosok pendiam yang hebat dalam melakukan komunikasi tertulis. Lihat kekuatan 9). Ini memberi mereka keuntungan yang pasti dalam pembuatan tindak lanjut tertulis: masalah berlangsungnya acara. Sebagai contoh, kepada lawan bicara saya dapat menawarkan sebuah kontak di

jaringan sosial LinkedIn (lihat bawah) atau mengirimkan kepada saya sebuah artikel surat kabar tentang masalah yang sedang dibicarakan. Saya dapat menggunakan kesempatan ini untuk berterima kasih kepadanya atau perbincangan menyenangkan yang telah kami alami, dan tempat untuk membahas detail dalam pertemuannya sendiri: “Saya ingat pertemuannya Anda saat konferensi di Singapura dua. Saya akhirnya berhasil mendapatkan anggaran Bordenau seperti yang Anda sarankan. Sekali lagi terima kasih banyak. Seperti yang dijanjikan, saya telah melampirkan — pada e-mail ini.”

Anda akan menemukan lebih banyak saran untuk tindak lanjut di bawah ini.



Tiga saran untuk tindak lanjut Anda

1. Kirimkanlah surat alih-alih e-mail—meskipun e-mail tidak dilarang, tetapi kehadiran surat dan kartu nama telah semakin langka sehingga akan lebih berkesan.
2. Tulis sesuatu yang dapat dimanfaatkan. Orang yang bersangkutan harus merasa bahwa ia telah mendapatkan kejutan menyenangkan yang di luar dugaannya, tetapi dapat memanfaatkannya: sebuah tautan, artikel, sebuah saran 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 berakhir di folder *spam*. Sebagai gantinya, kirim sebuah tautan, atau jika teks Anda tidak terlalu panjang, tulis saja di dalam isi e-mail.

3. Tulis sesegera mungkin. Orang yang bersangkutan mungkin akan masih mengingat Anda dengan jelas sampai empat hari kemudian.

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

Pribadi introver memerlukan substansi

Anda bisa saja melihat orang mencari topik pada awal atau bagian tengah perbincangan sebagai cara mengendalikan perbincangan tersebut. Sering kali, perbincangan sejenis ini masih dianggap kurang memadai bagi pembicara seperti Anne: mereka memang bicara tentang yang jauh lebih berbobot, bahkan dalam situasi tidak resmi yang tujuan utamanya adalah menjalin hubungan. Mereka menginginkan kontak yang memberi mereka kesempatan untuk menceritakan sesuatu secara mendalam—jika mereka tertarik pada seseorang, atau jika orang itu memiliki sesuatu yang cukup istimewa bagi mereka, atau karena ada sebuah kesempatan sangat menarik untuk membuka pikiran tentang topik tertentu.

Dari obrolan ringan menjadi pembahasan serius

Akan tetapi, tantangan yang sesungguhnya adalah menemukan sesuatu yang jauh lebih disukai oleh sosok pembicara pembiasaan mendalam. Banyak orang introver lebih menyukai obrolan ringan jika obrolan itu memungkinkan mereka mengubahnya menjadi “perbincangan serius”—dengan kata lain, menjadi sesuatu yang benar-benar menarik bagi mereka dan memadamkan terjadinya semacam dikecek. Alangkah idealnya jika sikap tenang juga ada di sini, sehingga ada waktu dan ruang untuk dibahas dengan cermat—dengan jeda-jeda di antara babak-babak perbincangan yang berbeda juga suasana yang damai. Selanjutnya pembahasan suatu topik dengan lawan bicara yang menyertakan hal-hal dapat memberi sosok introver yang terlibat sesungguhnya dapat mengambil energi dari perbincangan itu, bukan hanya mengeluarkan energi—dengan hasil-hasil sampingan yang menyenangkan, seperti rasa senang dan puas yang sangat besar.

"Bincang-bincang serius" biasanya dihubungkan dengan pandangan bahwa itu perbincangan yang serius, yang biasanya dipandang sebagai keterampilan sosial yang penting. Dewasa ini, pada zaman pesan singkat, Facebook, dan Twitter, banyak orang merasa sulit untuk memberikan perhatian penuh kepada sebuah diskusi yang substansial—apalagi memulainya. Namun, mempelajari cara melakukan perbincangan berbobot bukan hal mustahil. Orang-orang yang berminat terhadap substansi (yang memiliki kekuatan 2) mencari perbincangan semacam ini sudah dilakukan. Maka jika Anda melakukan sebuah upaya untuk mengadakan sebuah tukar pikiran yang murni, Anda akan segera melihat pengaruh positifnya terhadap hubungan Anda dengan orang yang sedang Anda ajak bicara.

Memilih topik dengan cerdas

Sebagaimana telah kita lihat, akan lebih mudah jika di babak awal perbincangan Anda memilih sebuah topik yang Anda tahu dapat mengantar Anda berada lebih dekat ke sesuatu yang pernah dialami bersama: pertemuan terakhir, komunikasi terakhir—atau cukup banyak sering Anda melihatnya lagi. Dari sesuatu yang ada di tempat dapat pula membantu Anda lebih dekat dengan orang yang Anda ajak bicara: mengoreksi tawar-menawar, rute ke atau dari bandara, pilihan makanan di lain pertemuan, atau acara pada malam itu.

Saran-saran untuk memilih sebuah topik

Anda tidak harus mengajak filial untuk mencari cara agar pembicaraan bisa beralih ke sesuatu yang lebih substansial. Patar untuk Anda lalu susun sebuah daftar yang memenuhi satu syarat: Anda memang tertarik dengan topik itu. Berikut ini daftar contoh yang dapat Anda kembangkan sesuai Anda.



Beberapa 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 pabrik cokelat. Anda mungkin penasaran soal fitur-fitur umum yang kemungkinan ada di sana.
- Hal-hal yang ingin Anda ketahui lebih banyak—terutama jika lawan bicara Anda akrab dengan hal-hal tersebut. Tentang rapat jaringan misalnya: tanyakan apakah perusahaan tempat lawan bicara Anda bekerja memiliki kuota untuk karyawan perempuan. Apa pendapatnya tentang itu?
- Pertanyaan—pertanyaan yang terpikir oleh Anda berkat hal-hal yang terjadi di sekitar Anda: apa pengaruh musik latar ini?

Kontak: ikut memperhitungkan kebutuhan-kebutuhan

Anda telah mengambil langkah pertama di subbab sebelumnya: Anda tahu rupa rupa pikiran macam apa yang cocok bagi Anda. Sekarang, Anda dapat dengan pasti mencari orang-orang dan situasi-situasi yang akan membuat hidup Anda lebih bahagia.



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 memanfaatkan yang saya dengar untuk membuat percakapan terus berkembang. (Kekuatan 4)

Mudah bagi saya untuk menenangkan diri. (Kekuatan 5)

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

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

Saya ahli dalam menanggapi 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 pesta dengan musik yang keras. Pesta Natal resmi yang mengganggu setiap tahunnya. Atau, yang betul-betul menakutkan bagi banyak orang introver, termasuk saya sendiri segala bentuk pesta perkawinan, yang sesungguhnya dimaksudkan untuk mendapatkan sebanyak mungkin kontak.

Pada kesempatan seperti ini Anda dapat memperluas jumlah energi yang Anda kerahkan supaya bisa sesuatu dan memastikan bahwa Anda tetap nyaman. Oleh sebab itu, penting bagi Anda untuk mengetahui dengan tepat apa hambatan-hambatan Anda. Coba kita perhatikan hal ini lebih cermat.

Hambatan 2: Perhatian berlebihan kepada detail

Banyak orang pendiam merasa sulit melakukan obrolan ringan karena itu meningkatkan kecenderungan untuk memberi terlalu banyak perhatian pada detail. Seseorang introver yang cenderung memandang tiap pohon satu per satu alih-alih memandang hutan dengan jalan-jalan setapak bisa degup degup dengan mudah sesaat dalam situasi-situasi sosial yang “serbikanan”. Mereka juga cenderung menderita karena rangsangan yang berlebihan (hambatan 3).

Jadi, alangkah baiknya membuat strategi untuk situasi yang ada dengan cermat. Strategi-strategi sederhana berikut akan memisahkan Anda berkecenderungan percaya diri di dalam sebuah kelompok orang sambil tetap merasa yakin terhadap diri sendiri.

Obrolan ringan: strategi-strategi untuk meningkatkan kejelasan

1. Berfokuslah pada “kualitas,” bukan “kuantitas”.

Prilaku pendiam mengupayakan cara khusus untuk menciptakan hubungan yang akrab antara mereka dan orang lain yang mereka pilih. Di sini penekanan ada pada “pilihan mereka”. Alih-alih membuat banyak kontak dengan banyak orang, seseorang introver lebih menyukai kontak yang intensif dan terbatas dengan sedikit orang. Dan selanjutnya mereka juga berinvestasi dalam hubungan-hubungan ini. Banyak orang introver merasa percakapan satu lawan satu lebih menyenangkan daripada bertukar pikiran dengan sekelompok orang.

Mereka merasa lebih santai jika berbincang dengan satu orang, dan jumlah gagasan yang datang juga dirasa masih sesuai dengan daya tampung mereka. Topik yang diberikan lebih mudah dikelola dalam batas-batas ini, dan mempertahankan pandangan orang lain pun menjadi lebih mudah karena yang terlibat hanya satu orang. Oleh sebab itu, sebagai alternatif lakukanlah perbincangan satu lawan satu. Apabila Anda bicara dengan tiga atau empat orang secara bergantian pada suatu acara, hasilnya akan baik jika perbincangan itu menyertungkan ("mendalami" bukan "melebar", beralih dari obrolan ringan ke perbincangan yang nyata)—dan lebih berpeluang mengantar ke kontak-kontak jangka panjang daripada ketika menggunakan strategi kornak "melebar" yang lebih dipakai oleh kaum ekstrover.

2. Posisikan diri dalam ruangan.

Dulu awal acara, cari dulu bermacam-macam "titik penyedutan" yang kalau perlu dapat Anda gunakan untuk kabur. Pola pikir seperti itu akan membuat Anda mampu memandang ruangan sebagai struktur yang terlokalisasi, di samping juga akan melindungi Anda dari hambatan ke ruangan berkelembaran. Cari tempat duduk yang memungkinkan Anda memiliki pandangan yang bagus ke seluruh ruangan. Jika Anda sedang menemui orang-orang baru untuk dijak bicara, langkah baiknya jika Anda memilih tempat di dekat pintu.

3. Cari seseorang yang dapat dijak bicara.

Cari orang-orang yang kelihatan ramah (sedang sendirian, dalam kelompok kecil, atau dalam kelompok terbuka). Anda juga dapat membuat pengamatan dengan orang-orang itu sebelum acara—misalnya jika Anda merasa ingin bertemu mereka secara pribadi sesudah berkinis e-mail, atau jika Anda ingin membicarakan sesuatu yang spesifik.

4. Tentukan target-target pribadi untuk diri sendiri.

Pikirkan sesuatu yang tertentu untuk acara yang bersangkutan yang

sesuai bagi Anda dan untuk posisi Anda pada waktu itu. Buat rencana untuk memasuki perbincangan dengan satu orang tertentu (misalnya dengan diperkenalkan)—mintalah tolong kepada seseorang yang kenal dengan Anda berkul. Anda mungkin sejak awal bahwa Anda hanya akan menentukan percakapan selama Anda masih merasa nyaman—dan selanjutnya pergi atau beristirahat ketika Anda merasa ingin melakukannya.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Sesuatu yang berlebihan bisa berbahaya. Ini juga berlaku untuk hal-hal yang memberi tekanan dalam hidup: masalah pekerjaan, utang rumah, dan juga orang-orang. Bagi pribadi introvert, “terlalu banyak” sering berarti terlalu banyak untuk diatasi. Dan, itulah tepatnya yang dimaksudkan dengan rangsangan berlebihan: sebuah situasi yang menguras energi Anda karena terlalu banyak yang harus diatasi. Itu sangat melelahkan dan mengurangi ketahanan dari sebuah pertemuan dengan orang lain. Itu juga bisa mendatangkan stres. Mula dari itu, bukan tidak logis bagi banyak sosok introvert untuk menjauh acara sosial mereka dengan cermat dan mempertimbangkan dengan cermat agar mereka tidak sampai kewalahan. Ini sama sekali bukan kejahatan—tidak ada yang menyalahkan Anda harus bersama-sama orang lain sepanjang waktu. Namun, yang saya bicarakan di sini adalah situasi itu sendiri: bagaimana caranya menghindari kehilangan energi dengan terlalu banyak dan terlalu cepat!

Obrokan ringan: strategi-strategi untuk melawan rangsangan berlebihan

1. Pastikan Anda merasa nyaman pada semua acara sosial. Jangan memaksakan diri ke dalam rekaman, tetapi ambil jeda di sela-sela perbincangan. Ada dua hal yang penting saat melakukan jeda: Anda

harus sedikit dan bisa merasa senang. Ada bermacam-macam kemungkinan pergi ke kamar kecil, melihat-lihat gambar di dinding; duduk semang-sambil minum dan memandangi orang-orang di sekitar Anda dengan santai. Tiak napas panjang perlahan di sela-sela perbincangan; ini akan membuat Anda merasa senang sekaligus meredakan tegang otot. Elektri sara dengan senyum kecil. Selain itu, korek-korek Anda juga akan jauh lebih menarik jika Anda memiliki “bocoran yang terisi penuh”—itu awal yang bagus!

2. Hindari mengerjakan banyak hal sekaligus. Ini akan mengurangi jumlah tanggapan yang bisa diterima oleh otak Anda, dan memungkinkan Anda berkonsentrasi lebih baik pada apa yang sedang Anda kerjakan. Ini juga akan memperbesar kesan yang Anda sampaikan. Maka dari itu, pusatkan perhatian pada orang atau orang-orang yang sedang bicara atau mengerjakan sesuatu bersama Anda. Begitu Anda menyelesaikan tugas pikiran ini, pikirkan target berikutnya—atau hanya diri Anda relaks dengan menikmati dahulu hidangan yang disajikan.
3. Kebisingan yang terlalu banyak sungguh-sungguh dapat menguras energi orang-orang pendiam dan merupakan penyebab utama rangsangan berlebihan. Saya telah melihat bahwa saya dan orang-orang pendiam lain cenderung melihat kebisingan sebagai semacam kekacauan alam yang mustahil ditasi. Orang-orang ekstrover di sekitar kami tidak terlalu mengalami masalah dengan volume, maka kebisingannya itu cuma masalah “kore”. Namun, tidak usah khawatir; lebih sering, masih ada sesuatu yang dapat dikerjakan saat Anda menemukan situasi yang terlalu bising. Jika tidak ada yang dapat diperbuat untuk mengurangi tingkat kebisingan (misalnya baris pesawat mendarat serentak selama berbincang di bandara—atau pada sebuah pesta jamuan), Anda tidak dapat menggunakan penyumbat telinga tetapi Anda tetap dapat mengurangi tanggapan yang Anda terima:

berlomsenmanilah pada orang yang sedang bicara dengan Anda. Ini akan menungkas sebagian kebisingan latar belakang sekaligus memusatkan pemahaman lawan bicara. Selain itu, ada banyak situasi lain ketika Anda dengan jelas dapat mengatasi kebisingan. Seorang eksekutif yang menjadi resepsionis di gym akan dengan sengaja henti menurunkan volume musik latar jika itu membuat dirinya Anda tidak menyenangkan sekaligus tidak memungkinkan Anda berbicara dengan orang lain. Namun, tentu saja Anda harus meminta hal ini kepadanya. Dua petunjuk-petunjuk berikut ketika Anda bermaksud melubukannya: pertama ungkapkan masalah Anda secara obyektif. Kedua, simpulkan apa yang menyebabkannya. Ketiga, tawarkan apa yang Anda inginkan. Dalam kasus ini, Anda bisa berkata kepada resepsionis gym Anda: "Musik di ruangan latihan beban hari ini rasanya krusal sekali. Akan lebih mudah bagi kami untuk bercakap-cakap sendainya volumenya diturunkan. Bolehkah volumenya dikurangkan?"

Hambatan 4: Sikap pasif

Apabila Anda memandang ke sekeliling dalam sebuah acara sosial, Anda akan menyaksikan sosok-sosok introvert yang hanya keلفتانها saja aktif membaca sedang mencari minuman atau sedang melihat-lihat pesan pada ponsel cerdas mereka. Atau membolak-balik kertas, atau bolak-balik melihat arloji. Ini jelas tidak baik dalam upaya mendapatkan kontak...

Mengambil inisiatif

Kesempatan-kesempatan untuk mencoba membuat kontak biasanya terlewat tidak termanfaatkan. Orang-orang persediaan sering tidak yakin tentang yang dapat dan harus mereka kerjakan untuk berhubungan dengan orang-orang lain dalam ruangan. Ini dapat dengan mudah mengatasi

ke ketidakpastian dan hilangnya kepercayaan diri. Maka, orang-orang pendiam ini pun jadi merasa tak nyaman. Asalnya, mereka merasa sangat tegang untuk tidak berbuat apa pun dan menahan diri, bukannya dengan sengaja berbuat sesuatu guna mendapatkan kontak. Dengan cara ini, mereka membuat diri sendiri bergantung pada orang-orang lain; jika mereka tidak mengambil inisiatif, anak-anak pendiam akan ditinggal sendir. Namun, jika pihak lain sengaja mengambil inisiatif, orang-orang yang pasif harus menanggapi peluang apa pun yang datang, dan tidak dapat memutuskan sendiri dengan siapa mereka akan berbincang dan tentang apa. Dalam kasus yang paling buruk, mereka tidak mampu menangani kesempatan itu sama sekali, atau tidak cukup siap, sehingga mereka kehilangan kesempatan untuk mendapatkan kontak yang menyenangkan.

Saran-saran untuk membuat kontak

Jadi, jelas kesimpulannya adalah: lebih baik mengambil inisiatif ketika sedang membuat kontak. Anda akan merasa lebih mudah melakukannya jika Anda menjangkas bagian-bagian yang rumit dan karena itu tingkat ketidakpastian dalam komunikasi. Anda dapat melakukannya dengan mengikuti sebuah prinsip sederhana: ketikkan sebuah hal konkret yang akan membuat kegiatan-kegiatan jaringan Anda jadi menarik. Berikut ini adalah beberapa pendekatan menarik yang diambil dari pengalaman pribadi-pribadi pendiam.



Cara mengambil pendekatan yang aktif dalam acara-acara sosial

1. **Menerima tugas.** Saran ini ditujukan khususnya bagi orang-orang pada babak awal karier mereka. Misalnya, 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 mengkoordinasikan kelompok-kelompok kerja pada konferensi-konferensi atau pertemuan-pertemuan spesialis kecil seawal 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 papan-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. **Ikut dalam antrian.** Ini kelihatannya ganjil, tetapi ada sebuah keuntungan: sebuah tempat dalam antrian menyiratkan struktur. Di meja pendaftaran, di meja prasmanan, atau di bar, Anda akan selalu mempunyai orang yang dapat diajak bicara, di depan dan di belakang Anda. Selain ada tujuan untuk melakukannya, waktunya juga tersedia, yaitu saat menunggu. Semua ini membuat situasi dapat dikendalikan secara menyenangkan.

4. Manfaatkan meja dekat Anda berdiri. Meja-meja yang diletak dalam sebuah acara ideal untuk membuat kontak: meja-meja tersebut ditaruh menyebar dan menawarkan satu keuntungan yang nyata—meja-meja disediakan supaya Anda dapat menaruh 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 menikmati kehadiran Anda, yang juga sedang mencari rasa aman dan nyaman di meja itu. Tanyakan dengan sopan apakah Anda boleh bergabung di situ...

Sekarang Anda tahu caranya menggunakan kekuatan Anda untuk menjalin kontak. Anda juga sadar tentang beberapa jejak dan gejala yang sering harus dihadapi oleh pribadi pendiam. Akhirnya, kita akan berurusan dengan situasi-situasi sosial temporer-uring yang akan Anda ajak berkomunikasi tidak hadir secara pribadi, tetapi di jaringan online dengan ruang-ruang yang terbuka lebar.

Kontak-kontak di zona nyaman: media sosial

Jaringan-jaringan digital dan forum-forum kontak—juga disebut “media sosial”—ideal sebagai tempat untuk melakukan kegiatan menambuh jaringan: Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+. Di samping itu, media sosial juga menawarkan jua-jua pemerintahan, konsultasi, forum-forum diskusi, ruang-ruang menghibur—semua segalanya bisa dilakukan. Semua platform online mempunyai dua kesamaan: memungkinkan Anda menciptakan kontak-kontak tidak langsung, dalam bentuk tertulis. Artinya, itu sesuai dengan kekuatan 9 yang dimiliki oleh pribadi pendiam: keterampilan menulis alih-alih bicara.

Jaringan online memungkinkan sebuah kesempatan bagi pribadi inovator yang tidak akan bicara untuk membuat kontak—tetapi bukan kontak yang sesungguhnya. Ponselnya, selalu ada jarak di dunia digital. Gagasan-gagasan dipertukarkan dengan salinan warna jeda, berbeda dengan komunikasi lisan langsung, dan secara fisik Anda juga terpisah. Ini pun memberi rasa aman yang menyertakannya ada banyak waktu untuk menanggapi, yang sesuai bagi pribadi inovator, yang senang berpikir sampai masuk sebelum mengatakan apa pun. Saya pernah membaca kutipan berikut di Twitter: “140 karakter adalah dosis percakapan yang bisa ditoleransi semua orang.” Saya yakin kutipan itu bukan ditulis oleh eksekutif! Akan tetapi, ada sejumlah sosok inovator lain yang memandang media digital lebih sebagai sarana yang menepatkan dibanding sebuah peluang untuk membuat sebuah jaringan. Mereka menganggapnya sebagai satu lagi aktivitas yang memerlukan perhatian dan perhatian teratur. Kalimat yang terus terdengar dari kubu ini (biasanya dipasukan dengan mata memandang ke langit) adalah: “Menanggapi saya punya waktu untuk mengarsip itu!” Di kubu mana Anda berada?



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 diterima

Tidak tahu/kurang informasi

Kebanyakan orang percaya, sebagaimana Anda ketahui sekarang, lebih ada manfaat hubungan lebih sedikit tetapi berkualitas tinggi. Akan tetapi, banyak tulisan di Internet bersifat dangkal, jelas-jelas

orang keong, eras sederhana buduh dan vulgar. Banyak—meskipun tidak semua! Banyak pula bahkan di Internet yang memiliki wawasan mendalam serta substantif.

Saran-saran untuk menggunakan jaringan

Sesu hal yang positif media digital adalah bagian dari jaringan yang tidak dapat dihindari di zaman kita—dan mungkin sebuah jaringan digital cukup penting bagi di mana mendatang. Maka sebagai sosok pendiam, Anda harus menggunakannya dengan sebaik-baiknya. Dalam hal ini, yang terbaik adalah yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Berikut ini beberapa saran untuk menggunakan jaringan digital:

- Pastikan bahwa Anda memilih hanya beberapa platform yang sesuai dengan selera komunikasi Anda dan, di atas semua itu, kebutuhan Anda. Contoh: Facebook adalah sebuah media “gac-gac” yang serasi dengan kontak, baik pribadi maupun profesional. LinkedIn adalah platform yang murni profesional tempat Anda dapat menampilkan diri sesuai keinginan Anda. Twitter adalah sebuah micro-blog tempat Anda dapat berkomunikasi dengan orang-orang secara langsung dengan menulis atau membaca pesan-pesan dengan maksimal 140 karakter. Google+ telah bersaing dengan semua jaringan tersebut sejak pertengahan 2011. Masih banyak platform yang lain. Pilih paling banyak dua saat Anda memulai. Berkomunikasilah menggunakan situ-situ digital pilihan Anda itu—dan lakukan sesuai natur!
- Bangun profil Anda di tiap jaringan itu agar sesuai dengan tujuan-tujuan Anda dan pesan-pesan yang dipertukarkan. Jaringan hanya bermanfaat jika Anda mengembangkan kontak dan profil Anda bersikaplah jelas dan konsisten dalam pesan-pesan yang Anda kirim dan dialog-dialog yang Anda lakukan. 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 menakutkan jika pertukaran gagasan di situ berjalan dengan baik. Saya telah menyaksikan 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 membantu lebih banyak orang berkunjung ke situs web dan blog saya—dan memicu lebih banyak komunikasi tentang pekerjaan saya. Ini tidak berarti semua orang harus menyukai Anda dan profil Anda—sama seperti dalam kehidupan nyata. Baik kuantitas maupun kualitas kontak-kontak Anda akan tumbuh sama seperti di alam nyata perlahan dan terus menerus.
- Usahakan Anda menetapkan waktu untuk mengurus jaringan digital Anda. Di satu pihak, ini berarti Anda harus memiliki periode aktif yang teratur, idealnya lebih dari sekali seminggu. Urutlah kontribusi-kontribusi Anda. Perhati permintaan-permintaan untuk berhubungan dari orang-orang yang kelihatannya sangat bagi Anda. Baca pesan-pesan yang Anda terima dan jawablah jika memang layak dijawab. Di pihak lain, Anda tidak boleh memusat konsentrasi Anda sendiri dengan terus-menerus membuka Twitter atau pesan-pesan Facebook sewaktu Anda sedang sibuk dengan pekerjaan-pekerjaan lain.
- Berkomunikasilah secara teratur dan dalam lingkup peran publik yang telah Anda tentukan. Idealnya, apa pun yang Anda tulis dalam media digital akan membangun kepercayaan para pembaca dan kontak Anda akan memperoleh kesan bahwa mereka jadi lebih mengenal Anda. Komunikasikan apa yang ingin Anda sampaikan karena itu penting bagi Anda, karena bermanfaat bagi orang lain, serta karena mempunyai kualitas-kualitas atau kemampuan-kemampuan lain. Saya sendiri tidak pernah terkejut ketika bertemu dengan orang-orang

dari dunia XING atau Twitter di kebanyakan orang sama sekali tahu banyak sekali tentang orang-orang itu. Karena Anda bisa berpikir masalah-masalah sebelum berkomunikasi dengan mereka, Anda lebih mudah memasukkan informasi tersebut ke dalam komunikasi Anda.

- Harga aktivitas digital Anda sama tingginya dengan aktivitas lainnya. Orang-orang membagikan hal-hal yang sangat substansial di atas online setiap hari pekerjaan baru, solusi-solusi untuk masalah mereka, peristiwa apa untuk liburan-liburan pekerjaan, pernikahan, atau kesempatan terbaik yang bagus: segala hal yang bisa Anda cari dalam pertemuan tatap muka.

Namun, tolong tetap ingatkan orang-orang yang mau dimuka ketika, entah kapan, Anda bertemu dengan sosok di balik profil online. Pertemuan ini tidak dapat diabaikan dengan chat, tweet, pesan-pesan Facebook, maupun e-mail. Jadi, gunakanlah Internet untuk membangun kontak-kontak yang Anda inginkan dan ingin Anda kembangkan sesudah sebuah pertemuan tatap muka. Akan tetapi, ambil langkah berikutnya sesudah berhasil berkenalan dengan seseorang: jika seorang kontak menarik perhatian Anda dan terkesan memiliki kualitas yang Anda cari, Anda harus mengutar dan mengukuhkan kontak di "dunia nyata" (Tentu saja ini tidak perlu scandanya kontak Twitter Anda menelusuri dari Papua Nugini...)



Yang penting untuk diingat

Pribadi pendiam memiliki semua yang diperlukan untuk mendekati orang lain pada acara-acara sosial. Ini paling berhasil jika Anda mengenal preferensi serta kualitas-kualitas Anda sendiri dan memanfaatkan itu semua untuk membentuk jaringan yang sesuai dengan kontak setelah Anda memahami mereka.

Jaringan yang sesuai bagi pribadi pendiam ini paling baik dikejar menggunakan lima strategi: menentukan sasaran yang pasti, menentukan sumber daya, memperkenalkan keralan satu sama lain, meminta tolong orang lain memperbesarakan 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 memilih 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 sesekali, 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 banduk 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

Siva sedang menjalani program Ph.D. di sebuah universitas Inggris terkemuka yang sudah dilengkapi dengan rumah sakit pendidikan tersendiri. Penelitian yang diambilnya terkait dengan kelainan metabolisme pada pasien-pasien yang memiliki kelebihan berat badan. Sebagai seorang ahli biokimia, ia merasakan perhatian pada nilai-nilai darah tertentu. Untuk melakukannya, ia harus menyuntik tikus dengan serum kemudian menganalisis kondisi darahnya. Ini pekerjaan yang sulit karena menuntut pengamatan detail dalam banyak hal yang selang-seling. Sejak itu, Siva masih dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhannya; ia menikmati

pekerjaannya dan menghabiskan banyak waktu di laboratorium, termasuk pada malam hari. Ia berhasil mengumpulkan konsentrasi untuk hasil-hasil awalnya (meskipun dengan jantung yang berdebur-debur) di sebuah konferensi nasional. Ia berharap dapat menyelesaikan penulisan tesis doktornya dalam sepuluh bulan mendatang. Setelah itu, ia ingin menyelesaikan prosedur-prosedur doktornya sebagai pekerjaan yang sekarang selesai. Ia juga berharap membimbing dan mahasiswa pascasarjana master, yang tentunya cukup menyita waktunya.

Akan tetapi, tiba-tiba jadwal kegiatannya menjadi lebih padat. Atasan Siva, seorang guru besar terkenal, telah menerima sejumlah dana yang besar untuk penelitian dan berharap mendapatkan bantuan aktif dari Siva untuk penelitian itu. Siva hanya sanggup menangani pekerjaan barunya asalkan ia sendiri juga mendapatkan bantuan. Ia memutuskan untuk meminta asisten peneliti yang dapat mengambil alih pekerjaan rutinyang di laboratorium kepada pihak universitas.

Tegaskan posisi Anda sendiri

Ini berarti Siva berhadapan dengan tugas yang melibatkan negosiasi. Ia harus membuat situasi barunya jelas, dan untuk itu ia memerlukan bantuan orang lain atasannya.

Memberi dan menerima

Negosiasi meliputi memberi dan menerima semua yang terlibat harus mencapai sebuah kesepakatan yang menurut mereka dapat didukung dan diterapkan—bukan hanya masing-masing pihak yang terlibat memiliki kepentingan yang sangat berbeda. Ini berarti sang atasan hanya akan setuju apabila ia menganggap solusi yang ditawarkan Siva berguna dan memiliki peluang untuk dilaksanakan. Dalam kemungkinan terbaik, sang atasan juga akan mendapatkan manfaat dari itu. Jika memang

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

Orang-orang yang bernegosiasi hanya dapat menyepakati sebuah solusi apabila solusi itu memuaskan mereka kepada sesama-sesama mereka sendiri. Anasir Siva ingin ia mengambil pekerjaan penelitian tambahan sambil tetap membimbing mahasiswa-mahasiswa strata dua. Siva sendiri ingin menyelesaikan tesisnya dalam jangka waktu yang telah disetujui. Idealnya, negosiasi akan menghasilkan kesepakatan yang pada akhirnya akan dijelaskan oleh semua pihak dengan baik. Dalam kasus Siva, ini berarti ia harus mengatur pekerjaan seorang asisten mahasiswa atau sebuah dana lain untuk menggantikan bebannya.

Definisikan titik awal Anda

Sebagai pribadi pendiam, Anda memiliki sebuah modal yang sangat bagus untuk bernegosiasi. Negosiasi adalah salah satu di antara teknik-teknik komunikasi tetapi kekuatan-kekuatan sosok introver memiliki peran yang istimewa. Namun, sebelum kita membahas kekuatan-kekuatan ini, ada dua hal yang perlu Anda sadari pertama, Anda akan menemukan sesuatu yang berhubungan dengan landasan negosiasi—tentang menentukan posisi Anda sendiri. Posisi negosiasi Anda menentukan titik berangkat Anda karena dan sudah tentu selanjutnya akan dikembangkan. Kedua, Anda perlu mengetahui berbagai tahap negosiasi dan apa saja yang terlibat pada tiap tahap, sehingga Anda dapat membuat rencana-rencana sesuai tepat.

LANGKAH PERTAMA ANDA DALAM MENYIAPKAN 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 kasus terbaik di tiap wilayah?
- Akan seperti apa hasil yang masih dapat Anda terima?

Jawaban terhadap dua pertanyaan terakhir akan memberi Anda ruang berharga untuk bernegosiasi.

Poin 3: Pastikan semuanya 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.

Bagaimanapun, ada banyak cara untuk mendekat ke sasaran yang Anda inginkan—begitu pula sasaran yang diinginkan pihak lain.

Memahami pihak lain

Pada akhirnya, Anda akan menemukan sendiri yang diinginkan oleh pihak lain dalam negosiasi. Pastikan Anda paham ke mana tujuan yang ingin dicapai oleh “pihak lain”: hanya dengan tahu jelas tentang semua kepentingan yang terlibat Anda dapat menemukan cara terbaik untuk meraih keputusan bersama.

Pertimbangkan konsekuensi-konsekuensi jangka panjang sebelum dan selama negosiasi: seperti apa kiranya pandangan pihak lain terhadap Anda (atau perusahaan Anda) di masa mendatang? Apa pengaruhnya? Apa yang ingin Anda rasakan ketika Anda meninggalkan negosiasi?

Siva berhasil menentukan posisinya sendiri menggunakan tiga poin yang disebutkan di atas. Berikut ini ringkasannya.



Negosiasi untuk meringankan beban kerja

Berikut poin-poin Siva untuk menegaskan posisinya.

Poin 1: Tentukan posisi sekarang dan apa yang ingin dicapai.

- Yang harus ditawarkan oleh Siva: kinerja penelitian, komitmen, keandalan

- Tujuan: mengurangi beban kerja laboratoriumnya (kegiatan rutin yang memakan waktu) dengan meminta bantuan mahasiswa sebagai asisten
- Tujuan Siva dari sudut pandang atasannya: pengalihan 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 doktornya diraih. Proyek penelitian baru ini adalah kesempatan bagus untuk menaikkan jabatan—ini harus tetap ada dalam agenda.

Poin 3: Memastikan bahwa semuanya jelas dan konsisten.

- Tidak ada orang lain yang terlibat.
- Yang harus dibedakan: apa pengaruhnya bagi tim kerja jika ada seorang mahasiswa yang ditunjuk sebagai asisten bagi calon doktor? Apakah usulan ini akan didukung atau ditolak?

Siva berlap untuk diskusi menggunakan landasan ini. Pertama, ia menambatkan sebuah pertanyaan yang belum terpecahkan:

- Pertama, ia menambatkan pengurangan beban kerja sekitar 8 hingga 10 jam per minggu.
- Ia mencari tahu lewat sekretaris bahwa pendanaan untuk proyek baru itu belum jelas akan teralisasi atau tidak. Akan tetapi, sejauh ini sepertinya belum ada calon doktor yang pernah memiliki seorang mahasiswa sebagai asisten.
- Tim kerja menyadari beban kerja Siva yang berat dan dengan senang hati akan menyetujui jika beban kerjanya dapat diringankan. Namun, seorang sekretaris yang baru saja menyelesaikan program doktor merasa kurang senang. Jika ada seseorang yang menawarkan pendokterannya, ia bakal menggunakan bahwa menawarkan solusi yang melibatkan seorang asisten bagi calon doktor adalah bonus yang tidak ada.

Kini tanggal negosiasi telah ditetapkan. Siva memfokuskan berbagai hal dalam negosiasi untuk memudahkan perencanaan selanjutnya.

Fase-fase negosiasi

Ringkasan fase-fase negosiasi

Serangkaian negosiasi harus melewati bermacam-macam fase. Berikut ini sebuah ringkasan yang juga meliputi persiapan sebelum diskusi dan beberapa risiko lainnya.



Negosiasik urutan kejadian

Sebelum negosiasi: persiapan

Fungsi: klarifikasi

Mencari tahu soal posisi menggunakan tiga poin yang

diberangkan 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, menyajjarkan 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, berjanji secara baik-baik

Sesudah negosiasi: tindak lanjut

Fungsi: menerapkan hasil-hasil, menganalisis negosiasi:

Apa yang baik? Apa yang dapat ditingkatkan? Bagaimana caranya?

Cara: tanpa melibatkan orang lebih banyak: refleksi diri, catatan; melibatkan orang lebih banyak: pertemuan dan tukar pikiran singkat; di sini pun poin-poin yang penting sebaiknya dicatat.

Fase pertama negosiasi, atau tahap persiapan, bagi Siva adalah sebagai berikut:

- Tiga poin pertama telah diklarifikasi—lihat bagian sebelumnya.
- Tanggal: telah ditetapkan. Tempat: kantor atasan.
- Tidak ada orang lain yang diibankan.
- Media dan bahan: A4, yang satu berisi ringkasan semua tugas dan proyek yang sedang dikerjakan oleh Siva saat ini, yang satu lagi berisi CV calon yang dipertimbangkan untuk jabatan asisten.
- Persiapan lain: tidak ada.

Siva juga telah memikirkan fase kedua—negosiasi itu sendiri. Mulai negosiasi (1.) tidak akan memakan waktu. Siva mengenal atasan-nya dan tahu bahwa ia ramah dan, sebagai sosok ekstrover, senang berhubungan dengan orang lain. Akan tetapi, asatannya itu sering tidak sabar karena banyaknya yang harus ia kerjakan. Oleh sebab itu, Siva tahu bahwa ia harus menyampaikan masalahnya dengan cepat. Siva ingin sampai ke negosiasi itu (2.) sesegera mungkin. Karena atasan-nya tidak suka membahas satu masalah terlalu lama, Siva memutuskan untuk menyampaikan dahulu bahwa waktu yang tersedia baginya terlalu ketat untuk ikut dalam proyek-proyek baru (ia telah menyiapkan ringkasan visual untuk diperlihatkan selama negosiasi itu), dan bahwa ia memencatkan hal tersebut. Oleh sebab itu, ia akan menunggu jawaban-nya dan akan berusaha menerima yang ia dengar. Ia berharap dapat menyajikan asatannya tentang solusi optimalnya (*modernisasi*) pada tahap itu, tetapi sekurang-kurangnya ia berharap bisa mendapatkan sedikit kelonggaran beban kerja dengan tak harus menimbang perbedaan mahasiswa antara dia.

Selama negosiasi (fase 1-3) ada hal-hal yang membangun sebuah kerangka dan bunyi-bunyi.



Membangun kerangka dan batas-batas

- Usahakan agar semua orang bisa menyampaikan semua hal yang ingin mereka ungkapkan, termasuk Anda. Ini juga berlaku jika seseorang di jabatan yang lebih tinggi menginterupsi Anda. Jawablah dengan sopan "Kalau boleh, saya ingin menyelesaikan poin ini secara singkat ..."
- Kembalikan pembicaraan ke jalurnya apabila ada peserta negosiasi yang melantur.
- 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 menyilangkan 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.

Siva mengungkapkan yang ia inginkan: suasana setuju bahwa proyek penelitian tambahan (yang sejak awal memang merupakan ide dari suaminya ia) menuntut pengurangan beban kerja. Ia menyetujui pengurangan seorang asisten, tapi ia menyempatkan agar asisten itu tersedia untuk tugas-tugas khusus terkait dengan proyek baru. Ia merumuskan saran Siva tentang calon asisten setelah membaca CV orang itu. Hasilnya, Siva diminta mengatur waktu wawancara dan membuat laporan untuk diberikan ke manajemen. Siva sering sekali dan sebelum meninggalkan ruangan, ia memberitahu sang atasan bahwa hal-hal itu dengan proyek barunya.

Kekuatan sosok introver dalam negosiasi

Hebatnya kekuatan mereka membuat pribadi pendiam memiliki banyak kartu as ketika menjalani negosiasi. Setelah Anda memahami persiapan negosiasi dan urutan kejadiannya, Anda akan segera menyadari keunggulan-keunggulan paling penting sosok pendiam dalam situasi-situasi macam itu—dan tahu cara terbaik untuk memanfaatkannya.

Kekuatan 4: Mendengarkan

Mendengarkan membuat proses negosiasi lebih menyerongon: siapa pun yang memiliki ruang untuk mengeksposikan posisinya dengan jelas cenderung lebih siap untuk mempertimbangkan sudut pandang orang lain. Ada baiknya Anda telah menyiapkan pertanyaan-pertanyaan yang tepat pada bagian negosiasi yang paling penting (fase 2), tetapi kemampuan Anda untuk mendengarkan serta memberi ruang gerak yang memadai bagi lawan bicara juga sama pentingnya. Kemampuan bahwa Anda mendengarkan akan membuat lawan diskusi Anda merasa ditanggapi dengan serius (sama seperti harapan Anda ketika Anda mengatakan sesuatu). Ini berarti peluang lawan bicara untuk kooperatif dan tidak membuat upaya sepihak untuk didengar akan semakin besar. Sekali lagi, ini menghilangkan ketegangan dari situasi dan menjadikannya tidak terlalu menegangkan bagi Anda.

Secara konkret, mendengarkan dengan baik juga memberi Anda sesuatu yang penting dalam bernegosiasi: informasi pokok tentang sudut pandang dan kepentingan lawan bicara Anda. Anda dapat membangun kekuatan dalam penutupan Anda dan dalam upaya menyederatkan hasil. Ada baiknya jika Anda memperjuangkan hasil yang dapat diterima oleh Anda berdua, bukan hanya oleh Anda saja.

Maka, Siva membuat catatan yang cermat bahwa ketika membahas kemungkinan memekuti seorang asisten tambahan, arusnya terus menekankan proyek penelitian dan sumber daya yang sangat diperlukan

untuk kegiatan tersebut. Ini mengandung arti bahwa dalam negosiasi itu ia dapat membangun sebuah kemungkinan bahwa asumsi yang sama boleh dilibatkan secara aktif dalam proyek penelitian tersebut. Ini sekali lagi memperbesar ruang narasinya: tiba-tiba atasanpa jadi teman sistem itu juga akan menguntungkan baginya!

Tiga pertanyaan sederhana berikut memandu Anda untuk 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 sisa percakapan ini?

Jangan takut terhadap yang Anda dengar—itu berarti Anda menunjukkan bahwa Anda berpikir tentang yang telah Anda dengar dan mempertimbangkan yang dikatakan oleh lawan bicara, bukannya hanya memfokuskan pandangan-pandangan Anda. Jangan mengulang kata demi kata, tetapi tunjukkan yang berhasil Anda pahami. Sebagai contoh, arjun Siva berkata pada fase 3: “Hura—saya harap tidak ada masalah antara di sini!” Siva menyiratkan ada kekesalan dan ada frustasi dari kalimat sebelumnya itu sehingga ia menjawab dengan meniadakan kembali yang telah ia dengar: “Kedengarannya Anda sedang menghadapi suatu masalah.” Arjunnya menerangkan sebuah masalah dengan narasinya, maka keduanya akhirnya membahas bagaimana keadaan-keadaan tersebut dapat dihindari dalam kasus yang sedang dibahas sekarang.

Kekuatan & Berpikir analitis

Sebagai pribadi pendiam, keterampilan analitis memudahkan Anda menemukan posisi negosiasi Anda sendiri. Anda juga dapat menyesuaikan diri dengan keinginan-keinginan lawan bicara Anda. Selain itu, Anda juga dapat dengan cepat menemukan informasi apa yang masih Anda perlukan untuk menciptakan ruang yang positif agar bisa bernegosiasi. Keterampilan analitis Anda dalam negosiasi akan membantu Anda menemukan pertolongan terbaik ini dengan cepat.

Pemampuan 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 diperlukan untuk seorang asisten sudah tersedia. Maka, ia mendengarkan dengan sangat cermat ketika perbincangan berkembang ke pendanaan proyek penelitian serta pendanaan untuk pekerjaan rutin lembaga mereka. Di sini, ia berpikir menampilkan seorang pendanaan secara langsung tidaklah sopan, maka ia mengalikannya secara tidak langsung dengan menyebutkan bahwa keterlambatan dalam pekerjaannya dapat menimbulkan masalah biaya dan, di atas semua itu, membuat pendanaan untuk menyelesaikan program doktorinya jadi macet. Dengan begitu, topik yang membahas sumber dana yang tersedia setidaknya telah diungkap. Dana untuk membayar asisten sudah ada—dan merupakan solusi yang relatif baik jika dibandingkan dengan kemungkinan-kemungkinan lain!

Kekuatan 8: Kegigihan

Bawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan

Seseorang interview yang gigih memiliki satu keunggulan yang jelas dalam negosiasi: ia tetap sabar dan petah bertenak ketika menyimpulkan perbincangannya—tetapi ia juga pintar mengontrol. Kesabaran telah menghasilkan banyak kesuksesan setelah berunding-unding betasaba. Tentu saja, bersikap laka juga bisa dikatakan bentuk sikap gigih—tapi itu bukan sikap yang unggul dan kemungkinan besar tidak akan membantu Anda mencapai apa yang Anda inginkan. Cara terbaik untuk melakukannya adalah memantapkan standar Anda sendiri melalui penggunaan bahasa yang sesuai untuk membawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan. Anda akan melakukannya dengan mudah menggunakan beberapa kalimat contoh yang salah 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 (...)?”

Strategi bahasa ini akan membuat Anda tetap di jalur yang tepat—sebab memantapkan jalur mengungkap lawan bicara Anda. Itu kinerja kepemimpinan yang wajar!

Kekuatan 10: Empati

Menghargai lawan bicara mengikuti Anda seperti ini khususnya penting ketika bernegosiasi, maka empati akan sangat menguntungkan bagi Anda. Namun, kekuatan ini memiliki keuntungan lain: empati membuat Anda tidak hanya salah tahu ke arah mana negosiasi akan berjalan, tetapi juga pada hubungan Anda dengan lawan bicara, lebih daripada subjek yang sedang ditawarakan.

Suatu pendirian yang berempati ingin sebuah keputusan tercapai dengan semangat kesepakatan yang manusiawi, tanpa perlu berlebihan menambahkan atau sangat menampulkan lawan bicara mereka. Pendekatan seperti ini ideal untuk negosiasi. Siva tidak ingin merusak hubungan dengan atasannya, bahkan sendainya ia tidak berhasil mendapatkan yang ia inginkan sekalipun.

Empati tidak bergantung pada status: atasan pendirian yang memiliki kekuatan ini juga menghargai jika bawahannya membuat keputusan-keputusan dalam negosiasi berdasarkan prakarsa mereka sendiri, bukan karena tekanan.

Apabila negosiasi tidak sampai ke kesimpulan yang tepat, setidaknya empati akan memudahkan mereka membuat keputusan yang damai. Dengan mengatakan "Sayang sekali—tapi barangkali lain kali saya akan bisa membantumu Anda?", negosiator yang belum berhasil ini tidak hanya melepaskan diri dari situasi yang tidak menyenangkan, tetapi juga menunjukkan sikap sportif dan percaya diri yang baik biasa. Tidak ada risiko keribut dan prosekusi diri yang berlebihan—yang sulit diagen oleh orang ekstrover.

Hambatan sosok *introver* ketika bernegosiasi

Meskipun Anda memanfaatkan kekuatan-kekuatan Anda selama bernegosiasi, hambatan-hambatan potensial tetap akan menantang Anda dan dapat membuat tantangan-tantangan dan wara-warna yang "ter-

seluruh". Sebab ini akan fokus membahas kesulitan-kesulitan ini—dan pada pertanyaan-pertanyaan tentang cara yang paling baik untuk mengatasinya.



Pertanyaan untuk Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan Anda yang dapat digunakan agar sukses dalam negosiasi-negosiasi Anda berikutnya?

Berikut kekuatan-kekuatan saya...

1.
2.
3.
4.

...dan ini rencana saya untuk menggunakannya:

1.
2.
3.
4.

Hambatan 6: Mengendalikan otak secara berlebihan

Seorang introver yang kuat dalam kemampuan analitis cenderung masuk ke dalam negosiasi dengan keyakinan yang memposisikan. Kepakman tersebut mengatakan bahwa argumen yang paling baiklah yang akan menang. Alangkah baiknya kalau memang begitu kenyataannya! Faktanya, apabila yang terjadi selalu menang, dunia kita akan sangat cela. Akan tetapi, kita itu manusia. Manusia mempunyai perasaan. Dan, berbeda melawan perasaan—atau selalu berbeda selalu—adalah lawan Anda tidak mempunyai perasaan—bukanlah cara yang tepat untuk mendapatkan sesuatu.

Situasi-situasi emosional dalam negosiasi

Perasaan dalam berbagai bentuk dan intensitas. Mari kita kembali ke negosiasi yang dihadapi oleh Siva. Dalam kasusnya, ada tiga faktor yang secara khusus berpengaruh pada sikap emosional atasannya dan dialog-dialog dalam negosiasi antara kedua-kompas pertama, Siva dan atasannya bekerja sama setiap hari. Ini membuat mereka memiliki kedekatan tertentu. Untungnya, dalam kasus ini mereka bekerja sama berdasarkan rasa saling percaya dan saling menghormati. Dengan kata lain, posisi emosional di antara kedua-kompas sangat positif. Kedua, ada perbedaan status antara Siva dan atasannya. Ini pun membangkitkan emosi: bagaimana seorang penyelia, atasannya, menanggapi kenyataan bahwa Siva meminta sesuatu dan ingin permintaan itu dikabulkan? Bagaimana kalau ia tidak melihat hal-hal dengan cara yang sama dengan calon dokter ini? Dalam kondisi apa ia harus menerima usulan-usulan seorang mahasiswa? Dan, bagaimana orang lain yang terlibat, misalnya apoteker bergelar dokter yang mengeluarkan komentar-komentar kritis, akan memandang keputusannya?

Ada faktor ketiga yang sangat umum tetapi sama pentingnya terkait dengan emosi bagaimana keadaan pikiran sang atasan pada hari itu! Apakah ia sedang kehabisan tenaga atau baru bangkit dengan utuhnya? Atau apakah ia dalam suasana hati yang ideal, karena ia baru selesai berolahraga pagi? Anda dapat melihat bahwa perasaan memengaruhi kedekatan tertentu pada negosiasi. Maka Anda harus:

MEHPERLAKUKAN BIDANG EMOSIONAL INI SEBAGAI BAGIAN DARI PROSES KOMUNIKASI DALAM SETIAP NEGOSIASI.

Untuk menghadapi hambatan berikutnya, Anda harus mengatasi beberapa perasaan yang dapat mendatangkan godaan untuk mempengaruhi posisi secara berlebihan.

Hamabatan 8: Terpaku pada posisi Anda sendiri

Suatu pun yang harus bernegosiasi harus siap untuk bersikap luwes. Alasannya terletak pada sifat dasar negosiasi: saling menyesuaikan kepentingan Anda sendiri dengan kepentingan lawan bicara Anda. Untuk melibatkannya, Anda harus saling mendekati dalam proses negosiasi itu. Ini akan bermanfaat jika Anda saling mempertimbangkan kriteria untuk membuat keputusan, alternatif-alternatif, dan pendekatan-pendekatan terhadap solusi, atau berniat mengembangkannya lebih lanjut. Sering kali muncul aspek-aspek baru yang signifikan dan memerlukan ruang cakup dalam negosiasi.

Terpaku pada posisi Anda sendiri dapat menghambat kemajuan negosiasi. Banyak pribadi inovator menghancurkan sebuah posisi yang dapat diperhitungkan dan sebuah sasaran yang terang dan bernilai untuk merevisikannya. Mudah melupakan faktor-faktor ini di tengah ketibukan sebuah negosiasi. Ini dapat melahirkan baik kepancayaan dan keamara: kita-kita sama dengan memperlakukan isme masuk empat per empat dengan ketukan tiga per empat. Akan tetapi, Anda dapat mengatasinya. Anda dapat menggunakan kekuatan analisis Anda (dan kecenderungan Anda untuk menulis!) untuk memastikan bahwa Anda memiliki ruang untuk bermanuver dalam negosiasi Anda. Langkah pokoknya di sini adalah memberi struktur pada potongan-potongan informasi yang baru dan kompleks.



Tetap luwes 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 menggeser penekanan

atau menunda urusan yang terkait dengan beberapa poin kesepakatan dengan lawan bicara dan akhirnya menegaskan dengan mencatat semua itu.

Menulis catatan hampir tidak pernah memperlambat sebuah diskusi—justru sebaliknya: ketika Anda membuat catatan, Anda memperlihatkan kepada lawan bicara bahwa Anda menanggapi yang telah ia katakan dengan serius.

Hambatan 10: Menghindari konflik

Selama ada negosiasi yang, entah sadar atau tidak, memediasi lawan bicara dengan maksud menegakkan posisi mereka. Mereka memajukan keputusan keputusan secara cepat, bicara makin lama makin cepat dan keras, atau menunjukkan ketidakbahasan melalui bahasa tubuh mereka, dengan mengesok-ngesakkan jari mereka, misalnya, atau dengan membungkuk ke arah lawan bicara. Pribadi ekstrovert yang mudah kehilangan kesabaran secara khusus cenderung berperilaku seperti ini, semata karena memang begitulah adanya temperamen mereka. Namun, menempatkan pengucapan kalimat dapat pula digunakan secara sengaja sebagai sebuah alat peraga kekuasaan yang diterapkan oleh lawan bicara untuk memaksa Anda sampai terdesak untuk membuat sebuah keputusan. Banyak pribadi pendora memediasi situasi-situasi seperti ini, ketika lawan bicara mereka dengan sengaja memasukkan peluang konflik ke dalam negosiasi—atau dengan cara lain, melibatkan tindakan yang tidak menyenangkan. Akibatnya: Anda membiarkan tekanan itu membuat Anda merasa sesak, dan itu dapat dengan mudah memundahkan posisi negosiasi Anda.

Jika Anda bernegosiasi dengan seseorang yang membuat Anda merasa, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menjauh secara internal. Kurangkan perhatian lebih besar pada yang sedang terjadi, urai situasi dan lawan bicara Anda, sealah-olah Anda sedang menonton

sebuah film. Ini akan menghalangi Anda menunjukkan reaksi naturalis untuk mendengar, atau melakukan pembelian diri secara agresif.

Langkah pertama: sadarkan diri bahwa lawan bicara ingin menekan Anda

Inget terus bahwa Anda-lah yang memutuskan bagaimana negosiasi akan berjalan dan apa yang akan dihasilkan oleh negosiasi itu. Tidak ada yang memaksa Anda untuk menerima tempo yang diinginkan atau tekanan waktu yang diberikan oleh lawan bicara Anda. Jadi, tanggapilah dengan memutuskan tempo tarik napas dalam, dan tetap juga item sesuai dengan tempo Anda.

Langkah kedua: tarik napas dalam—dan tetap pada irama Anda sendiri

Di sini Anda dapat menggunakan bahasa lisan maupun bahasa tubuh: hentikan keinginan untuk apa yang penting bagi lawan bicara Anda—tetapi tanpa menyebarkan yang ia minta ("Saya mengerti bahwa yang paling penting bagi Anda adalah tidak melebihi anggaran"). Itu menegaskan bahwa Anda tidak mengabaikan kepentingan orang lain—tapi mengalah atau tunduk kepadanya. Ketika Anda bicara, bernafaslah dengan kecepatan dan volume bicara standar. Pertahankan kontak mata yang normal memperhatikan, tetapi tidak melotot. Gerakan mata Anda membentuk "segitiga profesional" pada wajah lawan bicara Anda antara alis mata dan ujung hidung.

Tidak berlaku apa-apa juga sebuah strategi negosiasi yang ampuh. Seseorang yang tidak melulu berbicara panjang lebar dengan tergesa-gesa menunjukkan kepercayaan diri. Anda juga dapat tidak bicara ketika lawan bicara Anda mengajukan tawaran: tidak ada yang menekan Anda untuk langsung mengubah posisi Anda. Maka, bersikirlah diam-

dian tentang tawaran itu. Balah jadi lawan bicara Anda akan meng-
relax dan secara spontan... Jika tekanan dari lawan negosiasi menjadi
terlalu berat bagi Anda, dan jika menurut Anda memungkinkannya, Anda
juga dapat menawarkan jalan alternatif pembicaraan sampai saat yang
lebih tepat.

Langkah ketiga (opsional): mengusulkan jeda

Kadang-kadang merencanakan negosiasi tidak dimungkinkan—misalnya,
jika lawan bicara Anda tidak mempunyai banyak waktu atau tidak seke-
luh baik di tempat. Ini saat untuk gigih dan pergiang mandiri! Curahkan
ketertarikan-ketertarikan mendengarkan, berpikir analitis, dan ketek-
unan Anda. Kemudian, bertumbuh pada dua langkah pertama, yang
mengajari Anda menghadapi konflik. Semoga sukses!



Sebuah pertanyaan bagi Anda

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

Hambatan-hambatan saya...

...dan bagaimana saya akan
mengatasi mereka?



Yang penting untuk diingat

- Ketika bernegosiasi, yang penting adalah mengesahkan suatu 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

Manuel belum lama ini ditunjuk menjadi kepala departemen di sebuah perusahaan berakar di sedang dalam industri logam. Sebelumnya, ia telah bekerja selama beberapa tahun dalam ran manajemen yang kini ia tinggalkan. Ia sudah mengenal situasi kerjanya, ia juga akrab dengan sebagian besar karyawannya. Manuel percaya diri dengan posisi puncak dalam profesinya ini. Namun, selama ini ia hanya perlu berkomunikasi dalam konteks yang mampu ia tangani: dalam posisi manajemen yang ia pegang sebelumnya, ia hanya harus rapat dengan sepuluh orang atau paling banyak 15 orang, itu pun (kadang) dari subbagian pribadi pendirian, ia memang lebih menyukai kelompok-kelompok kecil dibandingkan kelompok besar. Membuat presentasi anggaran dan

laporan tahunan tidak pernah menjadi tugas kesukannya, tetapi ia mengontrol para sejawatnya dan juga telah terbiasa dengan situasi-situasi tersebut.

Akan tetapi, promosi Manuel menghadapkannya dengan tantangan-tantangan baru. Suatu hari ia mendapatkan informasi bahwa Susan, salah seorang rekanrya di tim manajemen menengah departemennya, akan pensiun bulan depan. Salah satu tugas Manuel sebagai kepala departemen adalah membuat rencana perpindahan. Menentukan kewajibannya untuk beridara sia sudah membuat keringat dinginnya mengalir. Ia sangat khawatir orang yang akan pensiun itu, dan juga keluarganya. Namun, berbicara di depan 120 orang mengenai perpindahan, yang sangat di luar kegiatan rutin profesionalnya, adalah tugas yang sangat ingin ia hindari.

Tampil di depan umum—sebuah proyek pengembangan

Seperti Manuel, sosok pendiam sering tidak senang ketika harus tampil di depan umum. Terlalu banyak aspek dari situasi itu yang beresamaan dengan gaya interaksi mereka berkomunikasi dengan orang dalam jumlah relatif besar, posisi yang membuatnya “dalam sorotan”, bicara dalam waktu lama tanpa peluang untuk berhenti kapan saja—semua itu dapat melelahkannya.

Bicara di depan umum dapat dipelajari

Kabar baiknya kebanyakan pribadi introver masih mampu membicarakan. Sebuah penampilan yang sukses di depan umum tidak bergantung pada hal-hal seperti bakat untuk bicara dan karisma bawaan sejak lahir. Keduanya mungkin berguna, tetapi penampilan yang sukses juga dapat direkayasa dengan cara lain. Berencana dan melakukan presentasi

taisi dapat dipelajari dengan sangat mudah. Bahkan Barack Obama menjalani pelatihan sistematis terkait tugas-tugas berpidatornya. Sebelum ia dengan mantap berkembang menjadi pakar orasi yang karismatik dan menarik, ia disebut sebagai pembicara yang “kaku dan seperti dosen”, “membuat orang mengantuk” (majalah *Time*, 8/5/2008) atau sebagai pembicara yang “kaku dan monoton” (Ted McClelland, ulasan dalam majalah *Globe*, Juni 2007).

Namun, pada Juli 2014, Obama menggemperkan seluruh Amerika dengan pidatonya di depan Kongres Partai Demokrat di Boston—ia mengorasi 2.247 kata dalam 17 menit. Namun, ia tidak mengubah diri menjadi seorang pembicara yang berbakat dalam semalam: ia telah berjuang mengembangkan gaya pidato pribadinya selama beberapa tahun, dan secara khusus berusaha menghadirkan diri sebagai harapan politik yang besar. Sebuah proses pengembangan yang bertahap tetapi telah membawanya pada kesuksesan—dan contoh nyata seorang pemimpin dengan kepribadian introver ini menandakan bahwa proses perkembangan seperti itu kadang harus ditempuh lewat jalan yang sangat panjang.

Pengalaman rutin menciptakan kepercayaan diri

Bahkanandainya Anda tidak ingin menjadi presiden, gubernur, ataupun wali kota, Anda dapat tumbuh secara pribadi dan sukses secara profesional dengan belajar bicara di depan umum. *Face your fears* memang paling sulit. Itu adalah saat di mana Anda belajar belajar berpengalaman. Namun, semakin sering Anda mengambil risiko untuk berhadapan dengan orang banyak dan semakin terasus Anda menggunakan strategi-strategi yang dianjurkan di sini, maka Anda juga akan semakin merasa aman dan percaya diri ketika berpidato di depan umum.

Kapan sebuah pidato dapat disebut sukses?

Bayangkan Anda berpikir sesuai sebuah pidato: ya, pidato tadi bagus. Pidato Anda berjalan dengan baik. Dalam situasi apa Anda akan berkata seperti itu? Dengan kata lain apa reputasi yang membuat sebuah pidato dapat dikatakan sukses?

Supaya Anda bisa mendapatkan gagasan yang jelas tentang seperti apa penampilan pidato yang baik, Anda akan menemukan sebuah ringkasan berisi tiga kriteria pokok untuk kesuksesan. Mulailah dengan bahan ringkasan ini tidak dimaksudkan untuk meningkatkan level kesulitan berpikir dan karenanya membuat Anda semakin stres. Sebaliknya, ringkasan ini dimaksudkan untuk memberi Anda bimbingan untuk mengubah konsep yang samar-samar akan “sebuah pidato yang bagus” menjadi lebih konkrit. Dijamin: Anda dapat meraih semua yang Anda bisa dalam daftar berikut menggunakan sebagian strategi saja. Seperti yang disadari oleh Obama, yang paling penting adalah berlatih!

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 peran Anda sebagai pembicara. Semua hadirin mengharapkan pembicara yang menarik. Akan tetapi, jika seseorang hanya memainkan sebuah peran dan berpura-pura menjadi orang lain, ia hanya akan membuat diri sendiri dan pendengar menjadi stres—maksudnya memang betul, memainkan peran seperti ini memerlukan latihan bertahun-tahun dari sang aktor. Namun, Anda tidak usah berakting—Anda tidak perlu melakukannya. Sebaliknya, jadilah diri sendiri! Itu akan menghemat banyak waktu energi dan jauh lebih efektif. Maka, jika Anda cenderung objektif dan memiliki gerak tubuh yang

kaku, tetapih seperti itu. Anda tidak harus menunjukkan pertunjukan agar orang lain tertarik pada topik Anda dan untuk meyakinkan mereka tentang apa yang Anda sampaikan. Cobalah cari pendekatan-pendekatan positif lain, misalnya membuat orang percaya pada yang sedang Anda katakan dan menunjukkan bahwa Anda sepenuhnya siap menangani masalah yang sedang dihadapi. Atau, beri kesan bahwa masalah itu begitu penting bagi Anda, Anda dapat menciptakan pengaruh seperti itu dengan tanggii tenang, welri, dan memiliki pengetahuan akan masalah. Urutkan pendekatan yang tenang apabila Anda bukan tipe penghibur. Bernalarilah dengan gerak tubuh yang asih, bukan yang dibuat-buat, apabila Anda lebih nyaman dengan pendekatan ini. Renduk linir carilah gaya pribadi Anda sendiri. Tersenyum pada momen yang tepat dapat jauh lebih berpengaruh daripada tertawa tertibuk-bubuk yang dibuat-buat, yang tidak mencerminkan diri yang sepi.

Jika Anda tidak yakin di mana titik kekuatan Anda, konsultasikan dengan orang-orang terdekat. Bagaimana Anda dalam pandangan mereka? Satu hal yang penting: jika Anda ingin tampak percaya diri, Anda harus perlu memerdikan kekuatan-kekuatan Anda dan membangun penampakan berdasarkan kekuatan itu. Dan, seperti yang telah ditunjukkan oleh buku ini kepada Anda, hambatan-hambatan Anda terletak dalam barisan kekuatan-kekuatan Anda. Jadi, Anda harus mengatasi hambatan-hambatan ini, membiasakan diri dengan titik-titik lemah dan kelemahan-kelemahan Anda sendiri, dan jangan sampai Anda dieksploitasi oleh semua itu.

Manus sekarang menjabat kepada depatemen, dan kekuatan-kekuatanmu terletak pada kemampuan bahwa ia bicara dengan tenang dan menggunakan volume yang tepat. Ia juga dapat menghadapi pendengar adalah-olah sedang berbincang secara pribadi dengan mereka. Ia sadar bahwa ia mampu memerdikan gaya interaksi personalitinya dengan sangat baik pada kesengutan ini, sebuah pidato perpiutahan yang juga merupakan penampikan pertamanya 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:

Santai	objektif	seperti mengebrol
Humoris	bangat	seederhana (bahkan ketika berurusan dengan perkara sulit)
Optimists	reflektif	suara yang bertenaga
Menginspirasi	jelas	gestik yang bersemangat
Meyakinkan	jujur	intonasi yang hidup
Serijs	tegas	silap yang tenang
substansial	transparan	

Kualitas-kualitas tambahan:

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyampaikan pesan yang jelas

Kriteria kedua adalah tentang isi pesan Anda. Apa tepatnya poin pokok dalam pidato Anda? Seandainya pendengar Anda hanya mengingat satu kalimat dari poin-poin yang Anda jadikan pesan utama, kalimat apa itu? Tidak ada pembicara yang boleh naik ke atas podium tanpa pesan pokok—tidak peduli apakah pesan itu tentang penghargaan bagi seseorang, menawarkan sesuatu, atau menyampaikan sebuah hipotesis ilmiah.

Mansel telah menuntun pesan pokoknya. Yaitu: "Kami menghargai Anda, Stuart—dan, seperti Anda, kami akan senang dengan babak baru dalam kehidupan Anda ini." Ia mengambil ini sebagai sebuah basa untuk mengungkap informasi khusus tentang Stuart yang dapat ia gunakan untuk memenangkan poin nilai apa yang pernah ia dapatkan bernama Mansel! Bagaimana opini anggota departemen terhadapnya? Apa yang membuatnya berbeda sebagai seorang sejenak? Mansel ingin mendapatkan semua informasi ini untuk membangun poin pokok dan menyajikannya.

Pada dasarnya, orang pendirian memang kritis sukses ketika yang terkait dengan konten ini paling mudah diakses. Dan, ini tidak hanya berlaku bagi para inovator yang ahli menganalisis—kekuatan 6 anak pendirian umumnya memang cenderung memikirkan dengan cermat apa yang ingin mereka lakukan sebelum mengatakannya. Diperlukan disiplin untuk membuat pidato menjadi satu pernyataan padat. Namun, kedisiplinan ini berhasil menarik begitu Anda berhasil menemukan poin pokok dalam pidato Anda, akan mudah bagi Anda untuk secara sistematis membangun dan mengeksplorasi semua poin lain yang ingin Anda sampaikan. Ini juga memudahkannya Anda dalam melakukan penulisan—selain juga memudahkan para pendengar menangkap maksud Anda!



Pertanyaan-pertanyaan bagi Anda
(untuk pidato Anda berikutnya)

Apa poin pokok Anda, dalam satu kalimat saja?

Bahan apa yang Anda perlukan untuk membangun pesan pokok Anda dan membahasnya?

Bahan apa yang Anda perlukan untuk menyajikan pesan pokok Anda secara hidup dan menarik?

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyesuaikan diri dengan pendengar dan kebutuhan-kebutuhan mereka

Kontak positif dengan pendengar Anda adalah kriteria sukses utama ketiga. Pidato Anda hanya bisa betul-betul sukses jika Anda berhasil menyampaikan poin-poin Anda kepada para pendengar. Secara konkret, ini berarti para pendengar dapat mengikuti Anda (karena Anda memberi mereka arahan-arahan cukup) dan juga ingin mengikuti Anda (karena yang Anda sampaikan menarik). Kriteria ini membuat peran Anda sebagai seorang pembicara lebih mudah: ini membuat fokus Anda teralihkan dari kekhawatiran membuat kesan positif sementara Anda berdiri di tengah lingkup sorot yang terang berdesang. Sebagai gantinya, Anda berfokus pada apa yang dibutuhkan oleh para pendengar sehingga penyampaian poin-poin Anda berhasil memecahkan masalah orang lain—jadi, pertanyaan yang terlewat adalah apa kebutuhan para pendengar Anda? Apa lebih tepatnya bagaimana cara memulai dan apa cara terbaik untuk membuat isi pidato Anda menarik bagi para pendengar?

Sebuah masalah yang bermakna dapat ditemukan dengan menanyakan pertanyaan-pertanyaan lanjutan yang akan membantu Anda memperdagangkan pidato Anda: informasi apa yang diperlukan oleh para pendengar Anda? Apa yang sudah mereka ketahui tentang topik itu?

Cara bahasa seperti apa yang paling tepat digunakan? Bagaimana hari seperti apa yang sedang dimiliki oleh orang-orang di tempat Anda akan berpidato, dan harapan-harapan apa yang akan mereka taruh di pundak Anda? Apakah Anda ingin memberi kejutan, atau mencoba memuaskan apa yang menurut Anda adalah harapan-harapan mereka?

Kritik ini menunjukkan kepada Miguel bahwa perhatian para pendengarnya akan berfokus pada dirinya. Bagaimana kepala departemen yang baru ini menjalankan tugas tersebut? Bagaimana sikapnya kepada sesama karyawan? Ia memantapkan bahwa ia akan mengucapkan selamat jalan kepada Stuart dengan cara yang akan membuat para karyawan merasa bahwa orang yang berdiri di depan mereka adalah sosok yang penyayang dan hormat kepada mereka. Selain itu, mereka juga akan melihat bahwa ia mampu berpikir kreatif.



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 peran Anda?

Apakah pendengar Anda terdiri atas beberapa kelompok dengan sifat-sifat yang berbeda? Apa saja?

Seberapa baik pengetahuan para pendengar tentang topik pidato Anda?

Apa yang mungkin terpikir oleh pendengar tentang topik pidato Anda?

Apa kesamaan dengan Anda yang dapat ditemukan pada para pendengar (dan barangkali dapat digunakan sebagai titik awal pidato Anda)? (Contoh: latar belakang, pelatihan, minat, afiliasi, pandangan...)

Bagaimana Anda akan meragamkan topik Anda berdasarkan pertanyaan-pertanyaan ini?

Segitiga kriteria sukses

Jika Anda mengikuti ketiga kriteria sukses berikut, itu artinya Anda sudah dalam perjalanan menuju pidato yang sukses. Diagram di halaman Berikutnya memperlihatkan hubungan-hubungan di antara ketiganya:

Langkah berikutnya membawa kita ke tahap persiapan. Jika Anda melangkah waktu di sini, Anda akan mampu membangun kepercayaan diri maupun sikap yang responsif. Secara khusus, ini adalah tahap yang menyenangkan bagi pribadi pendengar sebuah pidato dapat distapkan di tempat yang terang dan terang, sementara, tanpa orang lain sama sekali.



Kesempatan dan perlindungan: babak persiapan!

Keuntungan dari perencanaan

Berpikir dahulu sebelum bicara membuat ini mungkin pada awalnya berasal dari sosok pendengar. Idealnya Anda akan mempunyai banyak waktu untuk melakukannya. Namun, biasanya waktu yang tersedia ti-

tidak banyak—maksud yang lebih penting adalah bekerja dengan serius dan penuh konsentrasi (bagian 3) ketika Anda sedang menyampaikan 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 merasa jauh lebih aman karena memiliki pijakan yang kokoh untuk setiap hal yang Anda katakan.

Selalu desain persiapan Anda pada strategi-strategi dari subbab pendahuluan: menjawab pertanyaan-pertanyaan terkait dengan ketiga kriteria sukses, yaitu menghubungkan Anda sebagai sebuah pribadi, dengan masalah yang dibahas dan dengan orang-orang yang akan mendengarkan. Inilah rangkaian pertama panduan Anda. Subbab ini akan menunjukkan kepada Anda cara membentuk struktur pokok bahasan.

Pada apa pun—entah sambutan sebelum pertemuan, ketika menyampaikan laporan perusahaan, atau pidato selamat jalan Masruki untuk Susan—terdapat atas tiga bagian: Ada pendahuluan, bagian isi, dan kesimpulan. Ini bukan sekadar label: setiap bagian memiliki fungsi khusus yang harus selalu diingat ketika sedang mempersiapkan bahan Anda. Anda akan menemukan rangkaian 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

- Mendefinisikan poin utama dan ke mana arahnya dengan jelas.
- Menjelaskan apa yang harus dipikirkan, diperbuat, dan didukung oleh para pendengar.
- Meraih kesimpulan yang positif.

Lembar standar di halaman berikut membantu membahas masing-masing unsur yang berbeda ini. Saya sering menggunakan ini dalam seminar-seminar saya. Lembar ini akan membantu Anda membentuk struktur pidato apa pun dalam waktu yang sangat singkat. Tentu saja, Anda perlu tahu yang ingin Anda bicarakan—tetapi itu biasanya bukan masalah bagi pribadi pendengar. Gunakan lembar ini ketika menyiapkan pidato supaya Anda dapat menentukan bahasa yang tepat di tempat yang tepat.

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

Manfaatkan kekuatan-kekuatan Anda ketika berpidato

Kebanyakan orang pendengar memandang berbicara di depan umum sebagai wilayah keira eksterior—sebagai platform yang sangat dikuasai oleh para eksterior dan memang dibuat khusus untuk mereka. Pandangan ini bisa sangat memunculkan semangat. Padahal, pribadi pendengar mengoroti beberapa poin positif yang menguntungkan mereka saat berpidato, dan poin-poin itu dapat dimanfaatkan untuk memotivasi mereka ketika harus memberikan pidato atau ceramah.



Menyampaikan sebuah pidato: lembar struktur

Judul:

Pokok bahasan:

PENDAHULUAN

"zoom in":

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

Seperti dalam dua bab terakhir, Anda juga akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam bab ini. Kekuatan adalah ketika sosok introver luas berdaya. Saya ingin menggunakan contoh-contoh ini untuk memanjakan sesuatu yang sering terlupakan oleh sosok pendiam: kenyataan bahwa mereka dapat memengaruhi keengganan-keengganan mereka sendiri untuk mendapatkan nilai bagus di mata para pendengar.

Kekuatan 2: Penguasaan substansi

Orang-orang yang menguasai substansi tahu apa yang sedang mereka bicarakan. Ini tentu saja lebih serbakti lagi pada pidato yang disertai kan kepala banyak orang sekaligus. Masalah tentu tidak akan pernah membayangkan tatapil di depan audiens untuk mengatakan hal-hal yang aneh atau mengungkapkan gagasan-gagasan yang belum pernah ia pikirkan masak-masak.

Berikut ini sebuah ringkasan yang memantapkan konsekuensi paling penting dan paling baik dari mengatakan bahan dengan substansi yang kaya ketika berpidato:



Keuntungan-keuntungan dari pidato yang memiliki substansi

1. Pidato atau ceramah tidak berisi kata-kata basa-basi atau klise yang membosankan ("Saya senang karena banyak di antara Anda telah datang..." "Sebelum menutup pidato ini, saya ingin ...")
2. Pokok 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.

Sebagai ringkasan: keuntungan ini menjadikan pembicara atau pemecamat (tanpa menonjolkan diri) berkontribusi pada pokok bahasan, langsung masuk ke substansi dan memperhitungkan tentang waktu serta perhatian orang-orang yang mendengarkan. Substansi sangatlah berdampak tidak hanya karena pokok bahasan yang disampaikan. Pendengar juga bisa mendapatkan kesan bahwa pembicara di depan mereka merasakan sesuatu tentang dirinya yang berkaitan dengan pokok bahasan. Mula bermutualah kepada diri sendiri: apa yang penting, relevan, atau menarik bagi Anda secara pribadi terkait dengan pokok bahasan? Berapa 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, Marsel teringat perjalanan ke sebuah lembaga pendidikan yang pernah ia lakukan bernama Stuari. Ini memberinya sebuah kesempatan untuk menyaksikan sebuah sisi lain yang tak terduga dari teman-nya itu: Stuari bercerita kepadanya (bersama dengan ngu, tetapi sudah itu makin bersorangs!) tentang pertemuan pertama yang baru ditawarkan kepadanya sebagai seorang penantang

aman. Tidak seorang pun di tempat kerja tahu tentang hal ini—tetapi sekarang Manuel telah mengungkapkan ini dari semua yang pernah itu untuk membicarakannya. Setelah pokok bahasan yang istimewa: sekarang Stuart dapat berkonsentrasi pada sesuatu yang penting, berharga, dan sangat bermakna baginya. Dan, Manuel dapat menunjukkan kepada para pendengar betapa suksesnya ia ketika menyaksikan penang-patang kerja Stuart...

Kekuatan 3: Konsentrasi

Bahkan walaupun pokok bahasan telah disiapkan dengan sebaik-baiknya oleh Manuel, sebelum naik ke podium ia masih khawatir apakah audiens perkakomannya yang tenang dan sopan mungkin bisa bosan bagi banyak pendengar atau tidak. Namun, karena konsentrasi merupakan salah satu kekuatannya, ia tidak perlu terlalu khawatir. Manuel dapat mengamankan poin positif dengan cara melakukan intervensi seperti yang biasa dilakukan oleh kaum ekstrover, dengan gerak tubuh dan perwujudan yang berenergi. Dengan cara lain, ia dapat menghasilkan seluruh perhatiannya kepada situasi ini, kepada isi pembicaraan, dan kepada para pendengar, dan mengarahkan seluruh energinya ke dalam podium itu. Yang paling penting adalah Manuel memasukkan energinya pada bagian yang berguna untuk podium itu: dengan mengambil kesempatan ini, dengan mengajikan pokok bahasan ini, kepada para pendengar ini.

Tentu saja berkonsentrasi pada diri sendiri bisa menjadi kontraproduktif ketika sedang berbicara. Ini bisa membuat sang pembicara kehilangan pijakan. Pada dasarnya, berfokus terlalu kuat pada diri sendiri tidak benar-benar diarahkan: bahasa tubuh dan suara sangat cenderung menyesuaikan diri dengan suasana hati sang pembicara dan pada yang sedang terjadi di sekitarnya. Itu sebabnya, darapaknya bisa kuat biasa, hasilnya sering kali jauh lebih hebat 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 awal dan akhir. Hal yang sama berlaku untuk intonasi: Anda tidak perlu berlebihan mencermati intonasi—tetapi cermatlah ketika mengungkapkan setiap kalimat sesuai ke udangnye (dengan kata lain, jangan kehilangan tenaga sebelum selesai), dan berikan jeda-jeda yang disengaja pada poin-poin yang penting. Usahakan pula agar pernyataan terdengar sebagai pernyataan, bukan pertanyaan. Membuat pernyataan terdengar seperti pertanyaan ("Tulah yang ingin saya katakan?") merupakan situasi yang sering saya dengar dari sosok pendiam; artinya mereka secara tidak sengaja membuat intuisi mereka "memperkirakan" pengakuan dan gagasan mereka sendiri, dan karena itu merenggang daya gempur dari yang telah dimungkinkan oleh kemampuan konsentrasi sang pembicara.

Sebagai kesimpulan, dapat dikatakan bahwa konsentrasi memungkinkan Anda mengerjakan yang Anda kerjakan dengan tenang, berfokus, dan dedikasi. Gunakan pengaruh dahsyat yang Anda miliki ketika Anda naik ke podium!

Kekuatan 10: Empati

Masukkan sudut pandang para pendengar ke dalam pertimbangan

Anda pasti sudah paham bahwa orang yang berdiri di depan sekumpulan pendengar tidak akan dapat meletakkan diri dalam posisi setiap orang yang ada di situ. Kendati demikian, empati adalah kekuatan yang merupakan keunggulan khusus bagi seorang pembicara yang pendiam. Seorang pembicara yang berempati cenderung berpikir berdasarkan sudut pandang para pendengarnya, mencari tahu tentang kebutuhan pendengarnya, dan menguraikan masalah itu terlebih dahulu. Tidak meng-

beranikan, justru pembicara yang sering *chatter* yang terlalu sering mengakibatkan kebosanan-kebosanan para pendengarnya—dan gagal menilai kriteria pidato sukses yang ketiga: yang mewajibkan pemberian perhatian kepada kebosanan-kebosanan para pendengar.

Namun, apa makna empati dalam sebuah situasi ceramah atau pidato? Mari kita kembali ke Manuel dan pidato sebelum perjalanan bagi Stuart. Karena Manuel mampu berpikir empatik, ia bersedia melakukan hal-hal berikut dalam pidatonya:

- Mempertimbangkan yang dipikirkan oleh semua karyawan tentang Stuart: mereka akan merasa kehilangan, dan Manuel akan menekankan hal ini dalam pernyataan-pernyataan yang konkret
- Mengetahui apa yang akan dianggap menarik oleh para pendengar: dalam hal ini ia sendiri dalam perjalanan yang baru
- Menatakan bahwa para pendengar akan menemukan cara untuk mendengarkannya: ini akan mencakup pembiasaan mengenai pengalamannya dengan Stuart sebagai seorang penantang amatir
- Melibatkan para pendengar dalam peristiwa itu: pada akhir pidatonya ia akan meminta tiga teman terdekat Stuart untuk maju dan menyerahkan kerang-kerangan dari departemen, sambil menyampaikan beberapa patok kata mereka sendiri.

Berpidato tanpa catatan

Manuel pasti akan mengikuti saran yang telah diberikan oleh pelatihannya: ia akan berbicara tanpa catatan dan hanya menggunakan catatan berisi topik-topik besar sehingga ia tidak akan terganggu untuk membaca dan rekahnya dan semakin menghindari kontak dengan para pendengar (tambahan 9). Manuel juga akan berusaha mempertahankan kontak mata yang baik sehingga ia dapat menilai reaksi-reaksi para pendengarnya dan mempertimbangkannya dengan tepat untuk seorang pembicara yang baik, setiap saat 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: Kegigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada berbicara)

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan tambahan:

Kekuatan tambahan:

Bergana dalam hal-hal berikut:

.....

.....

Mengatasi kesulitan-kesulitan ketika sedang berpidato

Hambatan-hambatan yang umum dihadapi introver ketika berpidato

Pribadi pendiam memiliki kebiasaan-kebiasaan yang membantu mereka sewaktu berbicara di depan banyak orang. Lantas, mengapa begitu banyak sosok 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 perorangan, bukan sebuah alasan yang cukup untuk pembicara panggung yang mampu menantang orang-orang untuk mengatasi masalah ketika harus berbicara dengan orang per orang.

Jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan kritis ini ditemukan dalam hambatan-hambatan khusus yang dihadapi oleh orang-orang pendiam. Mari kita meneliti 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 demam panggung, rasa tidak nyaman yang mendera sebelum tubuh berbicara dan selama penampilan. Tiga perempat orang mengaku takut sebelum tampil di depan umum. Angka itu saja sudah menunjukkan bahwa demam panggung tidak hanya dialami oleh orang pendiam. Perlu diketahui pula, seseorang tetap dapat mengalami demam panggung meskipun ia sudah sangat berpengalaman atau sangat ahli: bahkan aktor-aktor terkenal, guru besar paling cerdas, dan pemusik yang sangat hebat sekalipun pernah mengalami demam panggung sebelum penampilan mereka. Ini bukan trik yang umum. Mari kita rasai lebih dekat—makin kita memahami

demam panggung, maka ringan penakutan yang akan dialami—Andi akan mampu mengatasinya dengan jauh lebih baik.

Demam panggung adalah bentuk rasa takut atau kecemasan di tingkat sedang, sebelum tampil di depan umum. Banyak kemungkinan yang dapat dimanifestasikan dari kondisi ini: dosis adrenalin sebesar apa pun akan membuat orang terjaga dan waspada ketika berhubungan dengan orang banyak. Secara biologis, masalah kita menjadi lesu atau bosan apabila tubuh kita mengalami ketegangan seperti itu.



Demam panggung: apa penyebabnya dan bagaimana pengaruhnya pada tubuh

- Demam panggung adalah sebuah reaksi stres. Tubuh dirancang untuk mampu bereaksi dengan cepat agar dapat menguasai situasi yang kelihatan berbahaya. Tidak peduli apakah bahaya itu berasal dari anjing yang galak atau tampil di depan umum; secara fisiologis yang terjadi kira-kira sama.
- Reaksi ini dipicu oleh sistem saraf simpatetik, bagian dalam sistem saraf vegetatif yang berperan mengontrol performa suatu organisme, misalnya ketika seseorang diserang atau harus melarikan diri.
- Sistem saraf simpatetik memicu pengeluaran hormon adrenalin dalam medula adrenalin. Hormon stres kedua yang dihasilkan adalah kortisol.
- Kedua hormon ini membatasi tubuh sehingga jumlah reaksinya terbatas guna memudahkan penanganan bahaya (setidaknya dalam kasus diserang oleh anjing galak). Reaksi-reaksi tersebut adalah menyerang, kabur, atau menjadi seolah lumpuh.

- Hormon-hormon stres juga memberikan pengaruh berbeda dari orang ke orang. Pengaruh yang mungkin muncul antara lain peningkatan denyut jantung, napas lebih cepat, perubahan aliran darah (biasanya menjadi merah atau pucat), kejang-kejang atau gemetar pada bagian tubuh tertentu, masalah-masalah di saluran pencernaan (mulut, kembung, diare, ingin buang air kecil), atau juga masalah-masalah dalam sistem saraf (keringat mengucur deras, mata berkedip cepat, serta sakit kepala atau pusing).

Mengatasi rasa takut tampil di depan umum

Namun, seperti halnya banyak hormon lain, yang menjadi masalah dari adrenalin bukanlah dosinya. Dampaknya akan menjadi negatif apabila dengan panggung berubah menjadi rasa takut untuk tampil di depan umum—banyak rasa takut kedua masalah dengan panggung yang membuat bicara di depan umum menjadi sangat sulit dilakukan. Yang jelas, rasa takut tampil di depan umum benar-benar bisa menghambat Anda jadi merasa sebagai korban yang tidak berdaya dalam situasi itu. Anda tidak lagi mampu melakukan yang Anda inginkan, dan Anda tidak dapat menerapkan performa terbaik Anda. Napas tertegak (karena stres) dan konsentrasi darah di ujung-ujung tangan dan kaki (tetapi tidak di otak) dan kenaikan tingkat stres dapat mengarah ke masalah-masalah konsentrasi dan dalam kasus parah bisa menyebabkan kehilangan kesadaran. Kontak dengan orang banyak menjadi lebih sulit. Jika Anda takut tampil di depan umum, tampil dengan percaya diri dan kompeten benar-benar merupakan sebuah tantangan.

Penyamaan yang jelas adalah sebagai berikut: bagaimana kecemas-an ini—baik dengan panggung maupun ketakutan tampil di depan umum—dan gejala-gejala negatifnya dapat diatasi? Niat dan disiplin diri bukan cara terbaik karena bagaimanapun akibat-akibat fisik yang

disebabkan oleh hormon-hormon stres akan terlihat gejala-gejala seperti sakit kepala, wajah memerah dan mulut jadi tidak bisa hilang dengan nyal selutis.

Strategi mengatasi kecemasan nomor 1: Bicara di depan umum secara teratur

Namun, masih ada yang dapat Anda peroleh, dan Anda dapat melakukannya dengan tiga tahap pertama adalah kebiasaan. Pastikan Anda berlatih secara teratur. Jika ceramah atau pidato itu sangat penting, Anda dapat berlatih dengan teman-teman dan rekan kerja yang dapat dipercaya sebagai pendengar. Jika Anda dengan sengaja melibatkan diri dalam situasi-situasi pidato secara teratur, pusat kecemasan dalam otak Anda akan berulang-ulang mencatat bahwa Anda mampu bicara di depan umum tanpa akibat-akibat yang serius. Ini akan membuat kecemasan itu berkurang, dan gejala-gejala akibat kecemasan pun akan hilang dengan sendirinya—sesuatu yang awalnya dipandang berbahaya perlahan-lahan akan menjadi kebiasaan—sebuah fenomena yang dikenal sebagai desensitisasi. Pengalaman membuat Anda lebih santai dan merasa lebih aman. Hambatan dari dalam yang Anda rasakan ketika harus berbicara di depan umum tidak akan hilang sepenuhnya, melainkan akan meluruh sejalan dengan waktu.

Sebuah cara yang baik sekaligus ampuh untuk bicara di depan umum secara teratur adalah bergabung dengan sebuah klubToastmaster atau Klub pembicara umum. Klub-klub ini sendiri bertujuan menjadikan anggota-anggotanya menjadi pembicara dan pemimpin yang baik. Metode yang digunakan adalah peer coaching—sapa pun yang berpidato dinilai oleh seorang anggota lain. Anda sendiri juga akan belajar sebagai penilai berpidato tanpa persaudara (*speak off the cuff*), dan mengikuti cara memimpin rapat—singkatnya, Anda akan belajar cara bicara di depan banyak orang dalam berbagai konteks. Klub toastmaster ada di mana-mana; Anda akan menemukan teman yang sesuai dalam daftar situs web di bagian belakang buku ini.

Begumutapun, ingat jika Anda menderita kecemasan yang parah terkait bicara di depan umum, yang terbaik adalah dibantu melalui proses desensitisasi oleh seseorang yang pernah mengikuti pelatihan psikologi yang sesuai.

Strategi mengatasi kecemasan nomor 2: Menggunakan strategi mental

Kedua, Anda dapat mengurangi kecemasan dengan menerapkan keterampilan berpikir sadar, logis, kesadaran dapat berpengaruh terhadap proses-proses fisik.

POLA PIKIR YANG TEPAT UNTUK MENANGANI KECEMASAN: SAYA SEPENUHNYA SIAP!

Pertama, pastikan Anda sudah betul-betul siap: ketika Anda mengatakan kepada diri sendiri dengan yakin pada tahap-tahap awal bahwa Anda sudah siap, pola pikir ini akan mengasir sebagian besar kecemasan sejak awal. Namun tentu saja Anda harus betul-betul siap. Ini akan meninggalkan beban kerja memori jangka pendek, yang akan bekerja secara lebih terbatas ketika orang sedang stres. Anda juga akan mempunyai ruang lebih besar untuk improvisasi jika terjadi sesuatu yang tidak diharapkan.

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

Pola pikir ini menarik bagi “*fight or flight*” Anda. Ini memusatkan Anda melihat jauh melebihi diri sendiri, yakni melihat ke sasaran yang lebih tinggi. Pokok bahasan yang ingin Anda sampaikan begitu penting sehingga sebanding dengan semua perjuangan dan ketidaknyamanan

praktik terkait tempat di depan umum. Yang menarik, strategi ini benar-benar mampu memenangkan kasus interwen: korteks serebral akan memberikan dukungan moral kepada pusat kecemasan dalam otak Anda. Cobalah yang satu ini: hasilnya sudah terbukti.

Strategi menangani kecemasan nomor 3: Merawat tubuh Anda

Kita harus membahas sesuatu yang tidak banyak klien pendengar saya dianggap sebagai bencana paling dahsyat: pikiran Anda tiba-tiba kosong. Anda tiba-tiba kehilangan akses ke yang ingin Anda katakan. Akan tetapi, Anda tidak kehilangan yang telah Anda katakan. Ini bisa menjadi titik rapikan yang baik: alangi, atau rangkum polok perhatian Anda.

Namun, sebelum Anda melakukannya, amati napas. Atau lebih tepatnya tarik napas dalam-dalam dan keluarkan pelan-pelan. Nafas ini sangat berdasar. Pikiran Anda menjadi kosong terutama karena pernapasan oksigen dan darah ke otak berkurang. Kelangkaan ini timbul karena reaksi stres yang disebabkan oleh adrenalin, seperti dijelaskan sebelumnya. Adrenalin memicu Anda kehilangan napas dan setengah mati—napas Anda menjadi cepat dan dangkal. Ini berarti udara hanya sampai ke daerah dada bagian atas, kecuali Anda melakukan sesuatu untuk mengatasinya. Ini dan campuran hormon stres menghasilkan dangkal serius tidak ada oksigen—dan Anda kehilangan jejak pikiran Anda.

Hal terpenting yang harus Anda perbuat jika pikiran Anda menderak kosong adalah kembali melakukan latihan pernapasan. Jika Anda Bernapas dengan sengaja dan perlahan memusatkannya ke dalam perut (atau lebih tepatnya ke dalam daerah tepat di bawah neck), akan ada dua kemungkinan yang bisa Anda dapat pertama, cara itu membuat udara Anda lebih kuat dan, kedua, Anda akan menjadi lebih tenang dan aware—secara fisik. Ketegangan terlepas, dan adrenalin pikiran Anda menjadi lebih tenang. Semua teknik meditasi di dunia menggunakan latihan pernapasan sebagai alat utama.

Alangkah baiknya jika Anda bernapas dalam-dalam dan perlahan sebelum tampil berpidato. Cari tempat yang tenang, bahkan inskripsikan itu ruang suci. Bernapaslah dengan dalam dan tenang. Dengan cara ini, energi Anda akan terangkat—dan Anda akan tampil di depan para pendengar dengan ketenangan dalam yang lebih tinggi (lihatkan 5), yang pada akhirnya akan membuat Anda tampak percaya diri.

Tubuh dan pikiran saling berpengaruh. Anda dapat menggunakan pesan-pesan mental untuk menghasilkan perubahan fisik (relaksasi, misalnya, sebagai strategi mengatasi kecemasan 2). Begitu pula sebaliknya: bernapas dapat menenangkan pikiran Anda. Begitu pula, Anda dapat menggunakan tubuh Anda untuk mengingatkan diri takut dengan “benak! sudah-sudah Anda tidak takut”. Ambil sikap tubuh yang menggunakan semangat pembicara percaya diri. Bujarkan kedua kaki Anda sama rata di lantai, bagikan berat tubuh Anda secara merata dan berdirilah dengan tegak. Letakkan punggung dan angkat kepala Anda. Sikap tubuh percaya diri meningkatkan hasil yang menakjubkan pada otak Anda. Otak “percaya” bahwa Anda percaya diri karena tubuh membuatnya demikian. Coba saja, bahkan sendirinya Anda sendiri merasa itu aneh. Ingat, ini memiliki efek samping yang menakutkan: para pendengar juga akan memandang Anda sebagai sosok yang percaya diri—karena Anda terlihat seperti itu.

Apabila wajah Anda memerah untuk beberapa saat, jangan terlalu dipikirkan. Orang-orang dengan wajah memerah dan terlihat agak malu justru terkesan menarik, sebagaimana ditunjukkan oleh seorang psikolog, Dieter Klumpp. Itu karena orang dengan wajah memerah menunjukkan bahwa ia sungguh peduli kepada sesamanya—bahwa komunikasi adalah sesuatu yang penting baginya.

Hambatan 2: Terlalu banyak detail

Terlalu banyak detail dalam sebuah pidato sering dihubungkan dengan rasa takut (hambatan 1). Sang pembicara berusaha mencari jalan aman

dalam poin-poin minor yang ia kemas dengan baik dan dianggap dapat diabaikan. Maka, ketika menyampaikan ucapan selametan jalan kepada rekan kerjanya, ia jadi tergele untuk menghasilkan cerita tentang pertambahan karier Stuart dan memahaminya dengan secara akurat mungkin. Secara objektif itu memang baik, tetapi para pendengar akan merasa bosan sehingga semua detail itu akan dilupakan dengan cepat.

Daftar panjang dari terlalu banyak detail sering terlihat dalam ceramah-ceramah ilmiah dan ceramah-ceramah khusus lain. Beberapa klien dan anggota seminar saya pernah menyajikan hasil eksperimen sebanyak dan sedikit mungkin dalam ceramah (dan slide presentasi) mereka. Itu jelas mendukung hasil-hasil mereka, tetapi juga dapat dengan mudah membuat bosan pendengar mereka karena para pendengar jadi tidak memahami alur pemikiran yang disampaikan. Apa gunanya alur pemikiran yang paling baik kalau itu ada dalam pikiran pembicara tetapi tidak mudah diikuti oleh para pendengar? Tiga saran berikut akan memungkinkan Anda mencapai keseimbangan antara pentingnya menyajikan data yang lengkap dan membuat para pendengar tetap tertarik pada hal-hal yang benar-benar penting.



Presisi dan topik yang lengkap: berikut ini cara menyajikan keduanya

1. Pertahankan struktur ketika berpidato.

Ini poin yang sangat sederhana: jangan menyimpang!

2. Ingatlah pokok pikiran.

Tanyakan dalam hati ketika memeriksa semua pokok masalah, contoh, detail, dan cerita: apakah informasi ini membantu pembahasan pokok pikiran saya? Anda boleh menggunakan pendekatan berikut: pembukaan untuk

sampai ke pokok pikiran, menerangkan pokok pikiran dan membuat kesimpulan dari pokok pikiran. (Lihat kriteria sukses kedua di bagian awal bab ini.)

3. Mempersiapkan bahan lebih banyak dari yang ingin Anda sajikan.

Ilmuwan dan administrator profesional khususnya sering penasaran apakah mereka telah mempertakan gambar, data, dan fakta yang cukup dalam ceramah mereka. Jangan takut membea informasi tersebut bersama Anda, dalam ringkasan terpisah atau dalam slide tambahan. Jika ada pendengar yang ingin mengetahui informasi lebih terperinci sesudah ceramah, Anda sudah siap—tanpa membuat ceramah Anda sendiri terlalu panjang bagi sebagian besar pendengar.

Hambatan 5: Melarikan diri

Mengabaikan batas waktu

Ketika pribadi pendiam mengalami stres, banyak di antara mereka berniat lari dan stres itu. Mereka mencoba mengabaikan batas waktu sebelum sampai di depan umum dan karena itu menunda persiapan sampai tidak dapat dihindari lagi. Ini berarti stres karena harus berpiknik brutal ditambah dengan stres karena tekanan tenggang waktu sebuah situasi yang bagus.

Bagi pekerjaan persiapan ke dalam beberapa tahap

Upaya mengatasinya mudah. Segera setelah tanggal pidato atau ceramah ditetapkan, rencanakan pekerjaan persiapan dengan membaginya

menjadi tahap-tahap kecil, kemudian urut tanggal untuk tiap tahap itu. Tahap-tahap kecil terkesan tidak begitu menyramakan dan lebih mudah dikelola. Ditambah lagi, seluas memudahkan mencapai sukses, cara ini juga membuat Anda merasa aman. Cukup gunakan alat-alat bantu yang ditawarkan dalam subbab "Kesempurnaan dan perlindungan: babak persiapan!" untuk memudahkan Anda mempersiapkan pidato Anda tahap demi tahap. Dalam situasi pidato yang sesungguhnya, dorongan untuk lari dapat dikecewakan oleh pribadi pendengar dengan menarik diri sepenuhnya ke dalam teks pidato sehingga mereka jadi menyalakan kontak dengan para pendengar dan kebutuhan-kebutuhannya.

Ceritaan ini menjadi hampir tak tertahankan jika Anda berpidato sambil memegang naskah yang sangat terperinci: kontak mata yang terburu-buru menjadi mustahil, begitu pula penemuan-penemuan dan ekspresi wajah yang sesuai dengan struktur bicara bahasa lisan (dan bukan bahasa tulisan).

Cukup mencatat tema-tema besar?

Anda dapat mencegah upaya melarikan diri semacam ini dengan sebuah strategi yang membuat Anda mengontrol bahan Anda: cukup dengan menuliskan judul tema-tema besar, bukan teks dengan kalimat lengkap. Tujuannya bukan kesempurnaan. Bahasa lisan selalu hadir dengan kesalahan-kesalahan kecil dalam pemilihan kata-kata, pelafalan, atau struktur kalimat. Namun, kita bukannya sedang mencari rumus yang sudah dipeles; kita mencari koreksi. Kesalahan-kesalahan kecil yang terkoreksi dalam bahasa lisan akan diforeksa hampir secara otomatis dalam pikiran para pendengar. Akan tetapi, jika Anda tidak membangun kontak dengan pendengar sama sekali, mereka tidak akan memarah perhatian pada pidato Anda. Yang ada di pikiran pendengar hanya daftar belanda atas rencana liburan mereka masing-masing. ...

Pemahala! Anda mengidentifikasi hambatan-hambatan pribadi Anda ketika berbicara di depan orang banyak? Apakah Anda sempat

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



Sebuah pertanyaan bagi Anda

Mana 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 perbuat.

Hambatan 1: Rasa takut

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 2: Terlalu banyak detail

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 4: Sikap pasif

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 5: Melarikan diri/malas

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 6: Terlalu mengendalikan otak

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 7: Membahagi diri sendiri

Risiko:

Apa yang dapat saya perbuat:

Hambatan 8: Fiksi!

Risiko:

Apa yang dapat saya peroleh?

Hambatan 9: Menghindari kontak

Risiko:

Apa yang dapat saya peroleh?

Hambatan 10: Menghindari konflik

Risiko:

Apa yang dapat saya peroleh?

Pidato selamat jalan Manuel sukses besar. Teman-teman dari para karyawan kini mengenalnya sebagai manajer yang produktif dan memakamkan orang lain. Dan Stuart, yang menjadi tokoh utama dalam pidato, tergerak dan merasa bangga ketika tepuk tangan meriah yang juga diberikan untuknya sekejap mengeksplosi.

Bicara tentang tepuk tangan: jangan pernah menghindari itu. Tepuk tangan sama dengan ucapan “Terima kasih” dari para pendengar untuk Anda—maka wajiblah berdiri untuk menerimanya!



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 situ, 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 murni orang pendiam dibangun di atas kekuatan-kekuatan pribadi dan menghindari risiko-risiko yang berhubungan dengan tiap hambatan. Tahap pertama adalah mengidentifikasi beragam 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

Alet kerja favorit dan paling penting bagi Paul adalah komputer. Ali adalah seorang konsultan manajemen IT yang terus menantang keahliannya dalam mengatasi jebakan-jebakan yang disebabkan dalam perubahan sistem dan paket-paket pemangkat lunak baru. Selama ini ia bekerja di bawah seorang konsultan senior dalam rapat-rapat dengan klien, dan hampir selalu berhubungan dengan pakar-pakar IT di perusahaan yang berurusan dengan mereka. Akan tetapi, minggu ini konsultan senior itu sakit. Ia meminta Paul memimpin rapat dengan salah satu klien yang penting—rapat itu tak mungkin ditunda karena masalahnya terkait dengan mendiskusikan redistribusi kembali pengeluaran proyek di perusahaan itu, dan mengumpulkan pihak-pihak yang terlibat—termasuk direktur pelaksana, staf yang bertanggung jawab atas anggaran, dan beberapa manajer serta karyawan dari departemen IT—di satu ruangan saja sudah sulit.

Paul merasa takut menghadapi rapat tersebut. Bagaimana ia harus berada di sebuah ruang penuh orang yang tidak berhemah bicara untuk menyepakati sebuah keputusan? Ia lebih suka membukakan diri di departemen IT dan mengerjakan yang paling ia kuasai: memencanikan aliansi bisnis teknik dan memertibkan peraturan-peraturan itu kepada orang lain. Diano dari departemen IT di perusahaan klien sama-sama merasa takut. Ia akan datang ke rapat itu sebagai salah seorang yang terlihat dalam proyek. Diano tahu bahwa aspek bidang tanggung jawabnya, ia memerlukan kenaikan anggaran dan tambahan karyawan sekurang-kurangnya satu orang. Namun, ia merasa tak mampu menyampaikan semua itu pada rapat pleno yang akan datang. Dan, lebih buruk lagi, atasan sememangnya juga akan hadir dalam rapat itu...

Rapat dapat memberikan rangsangan yang berlebihan

Rapat dan diskusi kelompok sering sangat menegangkan bagi pribadi pendiam seperti Paul dan Diano—terutama ketika ada banyak peserta yang sering bicara. Seseorang cenderung bereaksi sebagai berikut: mereka menerima rangsangan yang berlebihan (gambaran 3), ingin menendisi, dan menyimpulkan bahwa sebagian besar yang dibicarakan adalah omong kosong. Banyak pribadi pendiam merasa bahwa orang tidak begitu memperhatikan mereka pada rapat-rapat besar ini seorang klien perungguan pernah berkata kepada saya: "Saya sering merasa terabaikan dalam diskusi-diskusi seperti ini, tetapi kejelasan semanggu yang lalu benar-benar melampaui batas. Ketika saya mengungkapkan keberaniannya dan mengajukan sesuatu yang penting untuk bagi saya, tidak ada yang peduli dengan yang saya katakan—tetapi ketika seorang teman menyimpulkan hal yang kurang lebih sama beberapa saat kemudian, semua orang tiba-tiba memandang itu sebagai sebuah gagasan hebat. Rasanya saya tak cecak berada di sana!"

Prestasi tetap tak terlihat

Dikusi-dikusi yang tidak menghasilkan hasil sesuai harapan hanya salah satu di antara kenakalan-kenakalan yang dialami oleh kaum introvert. Seseorang introvert yang tetap tak bersuara dalam kelompok tidak dapat menanggapi prestasi-prestasi dan gagasan-gagasan mereka sendiri sesuai mestinya. Lebih buruk lagi, ada kalanya mereka bisa “dicuri” oleh orang lain kemudian mendapat tanggapan yang sangat bagus dari peserta rapat lain, seperti dalam kasus klien perempuannya saya tadi. Dan, selain itu, para atasan terbiasa menilai sosok pendiam yang tidak aktif dalam diskusi jelas bukan anggota tim yang baik. Semua ini dapat mengancam kelancaran karier.

Lantas, bagaimana Anda, sebagai seorang pribadi pendiam, dapat menarik perhatian dan membuat kehadiran Anda terasa di ajang yang sangat penting itu? Bagaimana Anda dapat menyajikan semua tahu dengan pengalihan energi yang wajar? Bab ini akan menjawab pertanyaan-pertanyaan itu.

Rapat pleno: Enam aturan dan enam implikasi bagi pribadi introvert

Dalam subbab ini, kita akan menemuhati aturan-aturan yang berlaku di beberapa-macam diskusi. Makin banyak Anda tahu tentang aturan-aturan ini, makin mudah Anda melakukan negosiasi untuk meraih hal-hal yang penting dalam rapat—dengan menjadi terlihat oleh orang lain, percaya diri, dan meyakinkan. Penjelasan untuk masing-masing aturan itu mungkin lebih penting lagi. Anda akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introvert dalam rapat (dan cara menggunakan kekuatan-kekuatan itu), dan hambatan-hambatan yang juga khas introvert (sama cara meminimalkan dampaknya).

Aturan 1 untuk rapat: Hanya orang yang angkat bicaralah yang dianggap hadir

Jika Anda ingin menampilkan kesan kompeten dan memiliki pendekatan konstruktif dalam rapat, Anda harus berkontribusi. Ini tidak berarti Anda harus angkat bicara sepanjang rapat—tapi usahakan mengatakan sesuatu pada setiap rapat. Saya kenal beberapa senik introver bersama timnya yang dilibatkan setiap kali mereka bicara karena apa yang mereka sampaikan berkualitas. Di sisi, kekuatan 2, yaitu substansi, akan membantu Anda (selain hal-hal lain yang akan kita bicarakan). Kerasnya mereka, apa yang dikatakan oleh sosok introver di depan umum biasanya memiliki dampak karena sebelumnya mereka telah berpikir tentang tentang apa yang akan mereka katakan. kaum introver biasanya tidak memiliki kecenderungan membebaskan kegelutannya hanya untuk mencari suara karena mereka lebih fokus pada masalah daripada dengan diri sendiri. Kelompok menemani manfaat dari sini ketika mereka perlu membentuk suatu pandangan atau keputusan (atau membiarkan orang lain menyampaikan opini mereka terlebih dahulu). Substansi, bersama kekutan-kekutan lain, menjadikan kontribusi-kontribusi kaum introver berada di tingkat yang berharga. Ada baiknya keunggulan ini dimanfaatkan!

Hambatan 1, rasa takut, dapat menghalangi pencapaian stabilitas yang diinginkan. Mengatakan sesuatu pada sebuah rapat hampir sama dengan tampil di depan umum, dan ini dibahas dalam Bab 8. Jadi, rasa takut memang merupakan hambatan. Cara mengatasi rasa takut, ikut petunjuk yang sudah diberikan sebelumnya.

Sebuah rapat yang membahas gagasan-gagasan baru secara khusus merupakan hambatan yang sulit. Ancaman yang paling besar adalah rangsangan berlebihan dan sikap pasif (hambatan 3 dan 4). Jika Anda ingin terlibat secara aktif dalam acara brainstorming, manfaatkan kekuatan 9, kecanggihan mental (skolnya sejak babak persiapan). Ambil sehelai kertas dan lakukan brainstorming Anda sendiri secara tertulis.

Anda akan segera melihat bahwa memberikan kontribusi dalam sebuah rapat yang serbacepat 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 sebaik jika orang lain mendengarkan Anda dengan sungguh-sungguh. Dalam hal ini, masalah utama bagi pribadi pendengar adalah kecenderungan untuk memberi perhatian terlalu banyak pada detail (gambaran 2). Seseorang cenderung teresat dalam sekumpulan besar detail dan mengubah alur pikiran yang jelas menjadi benang-benang detail yang terlewat sangat kasar.

Pastikan Anda tidak teresat dalam detail kasar seperti ini ketika sedang menyampaikan kontribusi Anda. Hal ini bisa dengan segera membuat aspek-aspek ekspresi, rumus, kehilangan kebaruan, dan menyebabkan hilangnya perhatian. Apabila Anda menanggapi sebuah pertanyaan dengan jawaban yang terlampau detail, Anda dengan mudah membuat para peserta sangat frustrasi sehingga Anda kehilangan perhatian dari semua orang. Maka, sebelum Anda menyampaikan pendapat, berpikirlah terlebih dulu Anda akan berpidato apa pokok pikiran apa? Kemudian perhatikan cara penyampaian Anda: gunakan kalimat-kalimat pendek dengan struktur yang sederhana.

Pastikan gagasan Anda didengarkan

Perhatian juga bergantung pada tingkat usaha yang baik bukan masalah yang paling menarik akan membuat para pendengar mengantuk jika Anda menyajikannya seperti sebuah khutbah di pemaknaan.

Suara yang liris, rendah, tidak diberi jeda, dan disampaikan terlalu cepat juga menghapus kesan-kesan positif dalam gagasan Anda—tidak peduli betapa bagus pokok masalah Anda secara objektif. Berikan perhatian pada penyusunan dalam penyampaian gagasan: tiap kalimat mempuhkan kata-kata penting terkait masalah yang dibahas. Anda harus memberi penyusunan yang tepat pada kata-kata tersebut. Selain itu, tentukan nada Anda di akhir sebuah kalimat. Ini mendefinisikan kalimat-kalimat sebagai unit-unit yang bermakna dan memberi penyusunan pada kalimat itu. Biasanya cukup benar agar setiap orang bisa mendengar Anda—dan pastikan ada teman baik yang bisa Anda capai tentang kecepatan bicara Anda: Anda tidak boleh berbicara dengan gaya orang marah, tetapi juga jangan terlalu pelan sehingga membuat para pendengar mengantuk.

Lakukan kontak mata dengan para pendengar

Bahasa tubuh lain untuk menyampaikan perhatian adalah kontak mata. Cobalah membuat kontak mata langsung dengan para pembuat keputusan dalam ruangan: merekalah orang-orang yang harus Anda menunggui dan yakinkan. Tribuk intrower biasanya merasa aman dan jauh lebih nyaman ketika berbicara kepada orang per orang daripada kepada kelompok besar. Manfaatkan fakta ini: pandang teman-teman Anda secara pribadi ketika Anda sedang menyampaikan gagasan dalam rapat—sekaliguslah 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 solid, dan kadang itu lebih meyakinkan. Anda akan menjadi pusat perhatian—dan akan lebih kecil peluang seorang teman menyalah gagasan Anda atas namanya sendiri beberapa waktu kemudian.

Aturan 3 untuk rapat: Tidak ada keputusan tanpa kejelasan status

Lama waktu bicara bergantung pada status

Hal yang sering membuat frustrasi orang-orang yang merasa sudah diri (sering dialami oleh pribadi introvert, khususnya perempuan) adalah sulitnya melakukan diskusi yang bermakna sampai para peserta menegakkan peringkat di antara mereka sendiri. Buku karya Marion Kruth, *Spide mit der Maße (Permainan Kekayaan)*, menunjukkan bagaimana klasifikasi ini berlangsung ketika sebuah kelompok berkumpul untuk pertama kalinya. Dari, ia menyatakan: urutan status lebih penting daripada pokok bahasan! Waktu yang disediakan untuk bicara juga bergantung pada status. Jika Anda menyandang peringkat lebih tinggi, Anda dapat bicara lebih lama, dan boleh pula menyimpang dari topik. Jika status Anda lebih rendah, bicara Anda harus singkat, dan sangat berpeluang untuk dipotong sehingga gagasan Anda tidak akan begitu ditanggapi.

Pastikan Anda memiliki waktu yang cukup untuk berbicara

Sasak penduan yang cenderung menghindari konflik (Tomboran 9) juga cenderung menghindari orang-orang yang membuat mereka jengkel. Besar sekali kemungkinan bahwa teman yang cenderung sangat memertukasikan status akan masuk dalam kategori ini. Jangin sejelek dalam pola pikir seperti itu. Jadi, pastikan Anda akan memiliki waktu bicara yang cukup—selainngnya di hadapan teman-teman yang kurang lebih bernama sama. Namun, jika Anda lebih suka bicara dengan singkat, bicaralah lebih sering sebagai kompensasi. Dari, ketika Anda sedang berbicara, memberikan perhatian kepada tidak dengan peringkat paling tinggi tetap merupakan hal paling penting karena orang itulah yang harus Anda yakinkan. Orang dengan status tinggi dapat dikalahkan

dari fakta bahwa semua orang terus memandang ke arahnya untuk mengecek reaksi dan tanggapannya. Anda barangkali tidak akan mengalami interaksi apabila tokoh dengan peringkat paling tinggi sedang menangkupkan Anda.

Sikap tubuh yang percaya diri

Kepercayaan diri juga harus tampak pada sikap tubuh Anda, diarahkan ke orang lain. Tempati ruang sesuai percaya diri tanpa menjadi kekwat santak. Gunakan seluruh bidang kursi Anda untuk duduk, tetapi jangan meniadakan sisi Anda ke luar baris. Duduk dengan tegak, dan bersikap terbuka. Hindari sikap-sikap tubuh orang lemah seperti memiringkan kepala ke satu sisi atau mencondong ke tempat yang jauh dalam situasi-situasi yang tidak memuncak. Usahakan agar gerakan-gerakan Anda jelas, atau dengan kata lain memiliki awal dan akhir jangan bergesang-gesang atau bermain-main dengan sesuatu. Hal yang sama berlaku untuk suara Anda: tidak masalah jika volume suara Anda liris (lokusian 5) asal tetap terdengar pasti dan pernyataan Anda diungkapkan dengan energi yang memadai sampai akhir kalimat. Jangan lupa mengambil napas yang dalam (lihat Bab 8). Jangan biarkan suara atau gerakan Anda terdengar kebal. Kejengkelan yang tampak dapat menurunkan status. Segera kecohkan, pesan yang Anda kirimkan harus menyampaikan satu hal: Anda tahu dengan pasti yang Anda kerjakan terlepas dari sikap Anda yang sopan, bersahabat, dan kooperatif.

Apabila Anda benar-benar tidak ingin berbisnis dalam rapat, Anda dapat menggunakan saran-saran yang diberikan di bawah aturan 5 untuk membantu menyiapkan keputusan-keputusan strategis sebelum rapat dimulai. *Eminence grise* (pengambil keputusan yang bekerja di belakang layar) juga memiliki peranannya sendiri....

Aturan 4 untuk rapat: Rapat selalu adil—kadang-kadang!

Ketika kepentingan-kepentingan yang objektif ditinggalkan

Idealnya, semua orang bertindak sesuai aturan—termasuk dalam rapat! Namun, karena saya yakin Anda juga tahu, kehidupan bekerja dengan cara yang berbeda. Tentu saja terakut pikiran yang adil dan penuh pengertian bisa terjadi, tetapi tidak selamanya demikian. Banyak peserta rapat merasa mereka boleh melanggar aturan, memotong pembicaraan, atau bahkan menyering asalkan perdebatan-perdebatan seperti itu tidak dikawatirkan dan dapat meningkatkan peluang untuk menghasilkan kemajuan bagi mereka sendiri (misalnya, perubahan status). Perilaku yang tidak adil itu khususnya menimbulkan stres di kalangan pribadi perdition, selain bisa menegat status dan keefektifan jika mereka tidak menangani situasi seperti itu dengan percaya diri yang tinggi-cinggi-nya—apalagi kalau sampai menghindari konflik (babaran 10), yang merupakan salah satu trik lama mereka secara pribadi.

Berikut ini sebuah “rencana darurat” bagi Anda, sehingga Anda dapat bertindak dengan cepat ketika kebunahan itu muncul lima pelanggaran aturan yang paling sering terjadi dalam diskusi dan cara yang mungkin paling sukses untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran itu.



Saran-saran untuk mengatasi pelanggaran-pelanggaran aturan

Pelanggaran aturan	Yang harus diperbuat
1. Seorang peserta menginterupsi sewaktu Anda sedang bicara	<p>1. Strategi terbaik jika Anda diinterupsi oleh orang yang setara atau lebih rendah dari Anda adalah bertahan (kekuatan & kegigihan)—dan terus berbicara! Siapkan kalimat berikut, dengan keras dan jelas: "Biarlah saya menjelaskan sampai akhir ..."</p> <p>2. Jika orang yang menginterupsi berstatus lebih tinggi (misalnya atasan Anda), yang terbaik adalah membiarkan interupsi itu, dan lanjutkan diskusi dengan menjaga kontak mata atau mengangguk. Dan, kalau mungkin, tanggapi komentarnya secara langsung.</p>
2. Seorang rekan mengomentari pernyataan Anda: "Yang ingin dikatakan oleh Jill adalah ..."	<p>1. Ini jelas sebuah pertentangan perebutan status: sang teman berusaha menjelaskan bahwa ia memiliki hak untuk menafsirkan yang dikatakan oleh Jill.</p> <p>2. Jika Anda adalah Jill: 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>

<p>3. Seorang rekan berusaha membekukan gagasan Anda dengan menciptakan sebuah penundaan: harus ada tim khusus yang mengamatinya lebih cermat, keputusan soal rencana anggaran tidak dapat dibuat sampai informasi yang dibutuhkan sudah tersedia....</p>	<p>1. Risikonya terletak pada kenyataan bahwa gagasan Anda akan kehilangan momentum akibat penundaan itu dan akhirnya “memudar”—sementara sang teman bertindak seolah-olah telah memberi dukungan.</p> <p>2. Nyatakan persetujuan Anda dengan sang teman di rapat pleno itu bahwa memang masih banyak yang harus dipikirkan terkait dengan inovasi tadi. Kemudian tambahkan bahwa Anda dan tim sungguh telah memikirkan hal tersebut. Misalnya sebagai berikut: “Itu betul—kami memang perlu mencermati beberapa faktor sebelum menyerahkan pekerjaan ini kepada pihak ketiga. Dan, kami telah melakukan itu dalam beberapa minggu terakhir. Hasilnya betul-betul positif. Hari ini kami sampai ke kesimpulan—kami hanya dapat menyelesaikan proyek ini tepat waktu kalau kami mengajak pihak ketiga pada waktu yang tepat. Tanpa langkah tersebut konsekuensinya bisa sangat mahal. Apakah ada pertanyaan soal riset kami?”</p>
<p>4. Seorang teman menikam Anda dari belakang dengan membantah telah melakukan kesepakatan dengan Anda.</p>	<p>1. Anda tidak mempunyai peluang untuk membantahnya pada rapat pleno jika kesepakatan Anda tidak formal. Akan tetapi, bicaralah kepada teman itu tepat sesudah rapat dan cari tahu mengapa ia berubah sikap (atau bahkan hanya mengubah strategi).</p> <p>2. Namun, apabila kesepakatan dibuat secara resmi, Anda harus menjelaskannya: “Saya terkejut mendengar Anda mengaitkan hal itu—pada rapat departemen yang terakhir kita sudah sepakat bahwa.... Jadi, bagaimana sebenarnya sikap Anda?”</p>

<p>5. Seorang teman menyanggah Anda secara tidak adil dalam rapat pleno: "Tetapi, angka-angka ini tidak masuk akal!"</p>	<p>1. Ambil napas dalam: ini pun permainan kekuasaan yang ingin dimenangkan oleh penyanggah Anda.</p> <p>2. Jawaban yang ideal memerlukan fakta: "Angka mana persilanya yang Anda maksudkan?"</p> <p>3. Jika Anda tidak berhasil memberikan jawaban yang pas, jelaskan pada rapat pleno itu bahwa Anda tidak akan memberikan komentar itu mengganggu Anda. Anda dapat mengatakan: "Saya mempunyai sebuah acara yang harus dihadiri sebelum rapat ini."</p>
--	--

Aturan 5 untuk rapat: Minta bantuan teman-teman untuk mengamankan hasil

Hal-hal penting terjadi sebelum rapat

Beberapa orang dan beberapa bidang kerja biasanya ikut hadir dalam rapat. Satu hal yang telah saya pelajari setelah mengikuti begitu banyak rapat adalah: jika sejak awal sudah terlihat bahwa keputusan akan sulit dibuat, dalam kebanyakan kasus, keputusan itu sesungguhnya disepakati sebelum rapat. Dengan kata lain, orang-orang yang akan dipengaruhi oleh keputusan itu memberikan persetujuan, 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 pemilihan yang akan datang, bersikap terlebih dahulu bagaimana sumber daya akan didistribusikan atau mengginggik resolusi-resolusi ke arah tertentu.

Bicara dahulu dengan para pembuat keputusan sebelum acara

Mari bicara tentang Paul, contoh di bagian pembuka. Saya memberi saran kepadanya untuk bicara secara pribadi sebelum rapat dengan orang-orang yang akan berperan dalam keputusan-keputusan awal pembagian ulang tugas-tugas proyek. Tujuannya adalah memering berbagai macam kepentingan dan menyiapkan sebuah keputusan yang dapat diterima oleh setiap orang. Paul adalah pribadi pendiam. Ia lebih menyukai pembicaraan satu lawan satu daripada pembicaraan dalam rapat besar, maka ia tidak merasa tugas itu sulit. Ia sosok yang cermat dan memikirkan semua yang terkait dengan hari-hari (kekuatan 1). Ia juga mampu mendengarkan dengan baik orang-orang yang terlibat (kekuatan 4) dan menempatkan diri dalam posisi mereka sehingga ia tidak hanya memikirkan kepentingan-kepentingannya sendiri dan juga tidak memiliki motivasi terbelah (kekuatan 10). Paul berhasil meraih kompromi yang bagus berdasarkan pembicaraan satu lawan satu ini, dan ia juga telah mengisyaratkannya kepada direktur pelaksana sebelum rapat. Maka sang direktur pelaksana merasa telah mendapatkan informasi yang lengkap dan tahu di mana posisinya—sebuah detail yang penting dalam pembuatan status!

Keuntungan dari memberikan penjelasan sangat jelas poin-poin penting rapat jadi dapat diprediksi, dan Anda telah berhubung dengan sumber informasi dan pembuat opini sehingga Anda tidak memerlukan waktu banyak. Dan, yang tidak kurang penting, Anda dapat mengatungi kemungkinan seorang peserta menikam Anda dari belakang pada rapat pleno. Artinya, Anda telah meraih dua keuntungan besar untuk rapat ini: 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

Pengalaman kedua yang saya dapatkan dari semua rapat dengan komisi-saris dan rapat manajerial yang saya hadiri adalah bahwa yang dibahas dalam rapat akan diindaklanjuti dengan penerapan. Kadang-kadang. Namun, yang diputuskan segera sesudah rapat adalah apa nilai sebenarnya dari keputusan yang dibuat—dan apa langkah berikutnya?

Ini tidak selalu sama. Semua pertukaran, biasanya tidak banyak yang dapat diperbuat untuk mengganti pemegang posisi tertentu. Akan tetapi, proposal-proposal yang meninggikan rangai rapat sebagai keputusan biasanya tidak begitu stabil. Penyebabnya banyak, dari kelambatan sampai sabotase cerdas atau keputusan bertolak belakang yang dikeluarkan oleh pejabat tinggi yang tidak hadir dalam rapat dan karena itu melakukan perubahan apabila hasilnya tidak sesuai dengan harapan mereka.

Suatu penduan yang cenderung menghindari konflik dan konflik (bab 9 dan 10) sering terjeret ke dalam godaan untuk berlingkang pada harapan palsu—kemudian ternyata mereka mendapatkan kejutan yang mengecewakan. Ada satu pertanyaan yang khususnya penting di sini, apa yang dapat diperbuat supaya keputusan-keputusan yang penting bagi Anda lebih berpeluang untuk sungguh-sungguh dilaksanakan?

Pastikan semua keputusan ditulis dalam catatan rapat

Kegigihan (bab 8) adalah aset utama Anda di sini. Jika sesuatu memang sungguh penting bagi Anda, Anda harus mengomunikasikannya dan terus bicara dengan teman-teman Anda yang bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Apakah segalanya berjalan seperti yang direncanakan? Apakah ada penghalang? Supaya sebuah keputusan tidak

mudah berubah. Anda dapat mengasahkan agar keputusan itu ditulis catatan tertulis bersifat lebih subtil dan lebih mudah diperiksa, dan karenanya berguna jika orang mulai mengeluarkan komentar-komentar seperti “Kami tidak pernah berkata seperti itu.” Bermacam-macam media kini tersedia selain dari whiteboard interaktif, e-mail kepada semua peserta rapat, atau sekadar menulisnya pada kartu yang rapi. Yang penting adalah siapa. Catatan tersebut harus selalu berisi jawaban terhadap pertanyaan tiga bagian yang terkenal: siapa mengerjakan apa dan kapan?

Mencegah intervensi dan perubahan keputusan oleh orang tidak selalu mungkin. Namun, Anda dapat menguasainya sampai batas tertentu melalui sebuah kebijakan informasi yang terarah dengan cermat—perhatikan aturan 5 untuk rapat.



Tiga pertanyaan untuk Anda

Apa yang menurut Anda terbelang sulit dalam rapat?

1. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol waktu rapat? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara?
2. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara?

Apa konsekuensi kesulitan tersebut?

1. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara?
2. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara?

Apa perbedaan yang ingin Anda buat di masa mendatang?

1. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara?
2. Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang tidak berbicara? Bagaimana jika saya tidak dapat mengontrol siapa yang berbicara?

Memimpin diskusi: keterampilan rapat tingkat lanjut

Paul telah dilugasi memimpin sebuah rapat. Subbab ini tentang mengatasi rapat seperti ini dengan sukses—dengan kekuatan sikap tenang dari seorang manajer yang pendiam.

Merencanakan waktu

Menentukan waktu dan tanggal masih berada dalam wilayah kekuasaan Anda, walaupun semua yang terlibat merasa nyaman tidak terlalu pagi, tidak terlalu sore, tidak terlalu banyak rapat pada satu hari. Luangkan waktu yang cukup untuk konsultasi di antara rapat-rapat yang berbeda, dan untuk implementasi keputusan-keputusan yang telah dibuat.

Merencanakan isi

makin baik persiapan Anda untuk sebuah rapat, makin efektif rapat itu akan berlangsung. Berikut ini sebuah daftar periksa yang dapat Anda jadikan acuan ketika merencanakan rapat.



Checklist untuk menyilapkan 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 diagendakan?
5. Dalam urutan bagaimana poin-poin ini akan dibahas?
6. Berapa banyak waktu yang disediakan untuk tiap poin?
7. Topik-topik mana yang harus dibicarakan jika waktunya terbatas?
8. Siapa saja yang akan diundang? Siapa akan dilibatkan dalam poin tertentu dalam agenda? (Daftar peserta rapat)

9. Siapa yang bertanggung jawab untuk memimpin pembahasan suatu poin dalam agenda?
10. Dari siapa Anda mengharapkan dokumen untuk rapat ini? Kapan Anda harus meminta—dan 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 (diagendakan)?
14. Siapa yang akan mengumpulkan dokumen dan memeriksa kelengkapannya? Siapa yang akan mengatur pengiriman dokumen-dokumen sebelum acara (jikalau perlu)?
15. Siapa yang akan mengurus persiapan umum (pemesanan ruangan, pengaturan tempat duduk, media, pelat nama, camilan, minuman)?

Pelaksanaan

Jalan raya diskusi adalah hambatan terbesar. Namun, Anda dapat mengatasinya secara analitis (keduaatan 6) dan mengerjakannya secara bertahap agar dapat memimpin rapat dengan baik.



Fase-fase diskusi

1. Fase pengantar: memberi sambutan kepada para peserta, menyajikan daftar acara, memastikan semua orang memahami rencana jalannya rapat (durasi rapat, bobot materi yang dibahas, kehadiran peserta istimewa...).

2. Rangkaian tiga fase: (Catatan: fase-fase ini berlaku untuk tiap poin dalam agenda secara terpisah)

- 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 membicarakan tanggal untuk diskusi lanjutan jika diperlukan dan mengucapkan penutup singkat.

Barangkali, barisan yang paling sulit adalah mengendalikan proses. Apabila ada perbedaan pendapat, penyiar-penyiar, dan masalah tak terduga, sulit sekali mencari cara untuk kembali ke arah yang seharusnya diempuk dalam rapat. Dalam kasus seperti ini, Paul memutuskan menghela napas panjang, berusaha tetap tenang (kekuatan 5), dan menggaris kembali pembahasan ke poin-poin yang ada di agenda dengan kegigihan dan kesabaran—sambil menyinggung soal keterbatasan waktu, kalau itu pantas dilakukan.

Keseimbangan

Berikan perhatian khusus kepada pribadi introver dalam rapat. Mungkin diperlukan waktu lebih lama sebelum mereka mengatakan sesuatu, dan mereka sering bicara lebih pelan daripada para peserta yang ekstrover. Usahakan agar orang-orang pendiam ini berkesempatan me-

menyampaikan pendapat mereka—dan ini bukan sekadar demi kredibilitas sekarang Anda sudah tahu bahwa sosok introver memang berpikir dan berhati-hati, atau dengan kata lain cenderung mencari aman. Artinya, mereka dapat menyumbangkan faktor-faktor penting ke dalam diskusi yang tidak diperlukan oleh teman-teman yang ekstrover. Anda pemimpin rapat dengan kepribadian pendiam, maka Anda berada dalam posisi ideal untuk memastikan kaum introver mendapatkan kesempatan bicara dan mempersembahkan pandangan-pandangan mereka.

Brainstorming sebagai sebuah kasus khusus

Brainstorming digunakan dalam rapat untuk menggali gagasan sebanyak mungkin: misalnya cara memecahkan masalah atau cara mengembangkan sebuah visi.

Gagasan-gagasan disampaikan satu demi satu, dikumpulkan dahulu dan tidak dinilai atau dibahas sampai fase berikutnya. *Brainstorming* adalah bentuk komunikasi yang sangat cocok bagi kaum ekstrover. Berkomunikasi menawarkan gagasan seperti sportan dalam konteks sosial—bentuknya menyeronongkannya kegiatan itu di mata orang-orang yang mampu mengembangkan gagasan sambil bicara!

Namun, situasinya sangat berbahaya bagi kaum introver. Mereka lebih suka berpikir dengan tenang sebelum menyampaikan pikiran-pikiran mereka—dan melakukannya sendirian. Acara biasanya sudah berlanjut ke tahap berikutnya sebelum para peserta berkepribadian pendiam sempat mengembangkan gagasan-gagasan yang mungkin mereka dapat dipikirkan: kaum ekstrover sudah mulai membandingkan dan memeringkas gagasan-gagasan yang telah disampaikan. Itu sebabnya gagasan-gagasan kaum introver—sekaligus sekitar 50 persen potensi kelompok diskusi—sering kali terhambur. Buku Susan Cain mengutip ke studi-studi terbaru yang mengatakan bahwa kelompok besar biasanya kurang produktif dibandingkan kelompok-kelompok kecil—atau dibandingkan individu-individu yang mengembangkan gagasan-gagasan baru dalam

kehemingan atau dalam kondisi tertekuni (Cain, 2011). Pengumpulan besar untuk kesimpulan tersebut adalah online brainstorming yang dilaksanakan dengan pengalihan yang jelas.

Brainstorming: online atau di kertas

Terlepas, Anda memiliki banyak sekali alternatif untuk mencari ide-ide dalam skala kecil. Atau Anda dapat melaksanakan brainstorming secara online. Akan tetapi, jika memikirkan sesuatu dalam rapat lengkap atau rapat pleno sudah menjadi tradisi di perusahaan atau organisasi Anda, ada sebuah cara mudah untuk membuat sesi brainstorming dapat diakses dan memberikan manfaat sebesar mungkin: cukup minta semua anggota kelompok membagikan waktu beberapa menit untuk menuliskan pikiran pertama mereka (keluaran 91). Pendekatan ini menciptakan sebuah situasi bagi kaum introver yang memungkinkan mereka berpikir sendiri dan menganggotakan diri melalui media yang lebih mereka sukai. Gagasan-gagasan tersebut akan dibahas pada tahap berikutnya, ketika semua gagasan sudah diperlihatkan kepada semua orang melalui *whiteboard* interaktif, *flip chart*, atau *pin-board*.

Mengatasi situasi dan peserta yang sulit dalam diskusi

Berbagai tanggapan dalam subbab-subbab terdahulu dapat membantu Anda memimpin diskusi. Bagaimanapun, Anda tetap dapat terjebak dalam situasi-situasi yang mengundang stres bagi semua orang, tidak hanya pemimpin yang pendiam. Maka, alangkah baiknya jika Anda bersiap menghadapi gangguan-gangguan dan kesulitan-kesulitan seperti ini. Ringkasan-ringkasan berikut berisi faktor-faktor stres paling penting yang dapat muncul pada rapat-rapat—sekaligus strategi-strategi yang tepat untuk membantu Anda, sebagai pemimpin diskusi (yang pendiam), mengatasi orang-orang dan situasi-situasi sulit ini.



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 menggerakkan orang-orang ke arah yang benar.

2. **Perbedaan pandangan** antara sekurangnya dua peserta.

Strategi: Jika pertentangan terkait dengan sesuatu 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 (kekuatan 10) untuk memahami sudut pandang orang lain. Kemudian katakan yang ingin diperbuat tentang masukan itu, dengan cara yang konkret.

Contoh jawaban Paul: "Kami belum mendapatkan data yang lengkap. Saya dapat melihat bahwa Anda memerlukan angka-angka itu untuk membuat rencana.

Saya sudah berusaha agar data tersebut tersedia besok....”

Apabila kritik tidak dapat dibenarkan, bertindaklah seperti untuk poin 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 remeh, 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 sesi pleno. Itu 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: “Kelihatannya banyak. Dan kenyataannya memang ada banyak proyek yang harus dikerjakan—kami mengerjakan empat selai proyek secara bersamaan. Itulah yang membuat daftar kami begitu panjang.”

- 5. Sebuah serangan** oleh 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: “Ia juga tidak masuk akal.”

Strategi: Ambil napas panjang—pendekatan yang santai sangatlah berharga dalam situasi seperti ini. Bahkan lebih daripada contoh dalam provokasi, sang penyerang ingin

memunjukkan bahwa ia lebih kuat dan Anda lebih lemah. Ini berhubungan dengan status semua. 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 mencari waktu, dan sebagai solusi darurat, saran terakhir ini (kalau tidak ada lagi yang terpikir oleh Anda) dapat digunakan dalam kasus apa pun.

Coba perhatikan semua peserta yang hadir bagaimana Anda mengatasi pribadi yang sulit dan peribadi mereka?



Peserta yang sulit dalam diskusi

1. **Orang yang bicara terlalu banyak:** mencari perhatian dan dapat membuat peserta lain ikut menyimpang dari pokok bahasan.

Strategi: Orang yang bicara terlalu banyak dapat dengan mudah menimbulkan 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 mengganggu atau tersenyum. Tunggu sampai orang itu berhenti untuk mengambil napas, kemudian angkat tangan Anda dan katakan: "Izinkan saya menyimpulkan dengan ringkas" atau "Cukup satu komentar tentang itu." Kemudian kerjakan tepat seperti kalimat itu.

Selanjutnya: ingatkan seluruh peserta rapat tentang masalah yang sedang dibahas ("Bagaimana menurut Anda tentang hal itu?"), atau terangkan suatu poin secara visual. Anda juga dapat meminta orang yang bicara terlalu banyak itu membuat 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. Apabila itu tidak mungkin, bicaralah dengannya pada jam istirahat. Akui yang dikatakan oleh sosok dominan itu dalam rapat, tetapi dorong pula orang-orang lain untuk ikut memberikan pandangan: "Terima kasih banyak untuk gagasan itu. Apa pendapat para peserta lain dalam hal ini?"

- 3. Orang yang agresif:** baginya menyerang adalah sebuah keharusan, tujuannya untuk menunjukkan pengaruhnya kepada orang lain—dan senang menggunakan sarkasme, serta menyampaikan pendapat dengan emosi yang sangat tinggi. Orang-orang agresif ini menguras banyak energi dari pribadi-pribadi pendiam.

Strategi: Tarik napas dalam, pijakkan kedua kaki pada lantai dengan mantap, cobalah mengambil jarak emosional dananggapi 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 sosok 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 fakta penting sudah kita bahas?"

- 4. Orang yang bertemperamen buruk:** bisa menyerang secara impulsif atau mulai berteriak, misalnya, menyimpang keluar jalur karena dikuasai emosi. Orang macam ini juga bisa membuat pribadi pendiam 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 pembahasan 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 sesantai 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 mengecewakan dalam usulan ini?" atau: "Anda sepertinya tidak menyukai arah berjalannya rapat ini. Apa saran Anda?"

5. **Orang yang pesimistis:** 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 diikuti oleh semua orang.

Strategi: Dengarkan dengan objektif apa pun yang dianggap mengkhawatirkan oleh orang yang pesimistik itu. Putuskan dengan cepat (berpikir analitis, kekuatan 6) apakah keraguan-keraguan ini beralasan—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 ternetralkan. Misalnya: “Bagaimana 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—misalnya, jika mereka menggunakan ungkapan-ungkapan seperti “keluhan-keluhan nyata dalam kasus-kasus sejenis” atau “risiko-risiko keamanan yang tidak dapat diramalkan”. Bahkan apabila argumen-argumen itu lemah, kata-kata provokatif macam ini dapat memicu perlawanan emosional dari para peserta lain, termasuk dapat menyebabkan gagasan sangat baik pun gagal. Jangan pernah mengulang kata-kata provokatif ini dalam jawaban-jawaban Anda, agar tidak membuat orang itu lebih marah. Contoh (ketika komentar pesimistik pertama dilontarkan): “Anda betul—penting sekali memeriksa

dengan cermat ketika berurusan dengan perhatian yang luar biasa ketat. Konsep ini sulit disembus.”

6. **Orang yang menginterupsi:** 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 memutar—sehingga, dalam kasus yang paling buruk, orang yang menginterupsi 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 mendasar 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: “Pendangan Anda memiliki hak untuk didengarkan sama seperti pandangan para peserta lain. Susan 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 pendiam untuk mengetahui aturan-aturan 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-bagian rapat yang tidak dapat direncanakan.
- Lebih dari semua itu, pengelolaan ini meliputi penanganan berbagai gangguan dan peserta-peserta tertentu 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 bab-bab dalam buku ini dapat memberi Anda beberapa gagasan tentang cara memahami pribadi-pribadi introver dengan lebih baik sekaligus bagaimana cara hidup serta berkomunikasi lebih baik sebagai sosok introver. Perubahan apa yang akan Anda lakukan dalam berkomunikasi? Saya mengundang Anda menulis (sekurang-kurangnya) seorang pengalaman-pengalaman Anda sebagai sosok introver dan tentang nilai apa yang akan-ditua terbagikan sesudah Anda membaca buku ini dan mengirimkannya kepada saya.

Terakhir, masih ada satu hal lagi bagi Anda saya telah meninggalkan bagian yang paling penting dan bagian yang paling berharga—dengan kata lain, ini akan memberitahu saya yang panjang dengan orang-orang pendiam—dalam tujuh poin di sini. Anda pasti telah membaca, semuanya tentang sebagian, sekurang-kurangnya 2....

Introversi—sebuah hidup yang intens

1. Nikmati kedahsyatan hidup sebagai pribadi pendiam—ini akan terasa luar biasa bagi kebanyakan orang

Cerilah zona nyaman Anda pada kontinum *introvert-extrovert*—dan jadilah ini pribadi Anda. Ketika berurusan dengan orang lain, cari tahu seberapa besar rangsangan yang cocok bagi Anda, misalnya yang berada tepat di antara kebosanan dan rangsangan berlebihan. Anda akan merasa paling baik di tempat ini—dan manajemen energi Anda juga akan menjadi lebih baik. Pandang *introverti* Anda sebagai sebuah bak *introverti*—dan sebagai sebuah tiket menuju hidup yang lebih berkalibrasi.

2. Berperilakulah seperti seorang ekstrover sebagai selingan jika perlu

Tinggalkan zona nyaman *introvert* Anda untuk beberapa waktu: kalau itu perlu, dan paling penting, hanya jika Anda merasa baik dan memiliki cadangan energi lebih dari cukup. Pergilah ke “sit late” dan “jadi-lah seorang ekstrover”—seolah-olah Anda sedang memainkan sebuah petarung: ketika berbincang, ketika minum-minum bersama teman kerja, atau berada di tempat konferensi dan berada di lingkungan yang memancing—bukan ketika Anda sedang stres.

3. Temukan kekuatan dalam sikap tenang

Temukan cara-cara untuk memarkir diri dan beresahan dalam semua situasi baik pribadi maupun profesional. Manfaatkan kesempatan-kesempatan ini sebagai babak akhir yang tak terlupakan semua itu baik, dan

ada dasarnya untuk mengisi energi Anda dari waktu ke waktu. Gunakan ketenangan batin 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. Ini yang sangat bermutu lebih baik daripada kalimat-kalimat yang diucapkan dengan baik. Beranja sendiri baik untuk kreativitas dan konsentrasi. Seringkali masalahnya sederhana: analisis terlalu hidup Anda dari sudut pandang seorang introver. Kembangkan kesadaran atas kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Gunakan ini sebagai sebuah landasan untuk strategi-strategi Anda. Hiduplah sejalan dengan itu.

5. Jadilah duta bagi para pendiam

Karena Anda tahu apa yang harus diperbuat oleh pribadi introver serta kebutuhan kelompok ini, Anda dapat mendukung sosok introver lain untuk maju. Komunikasikan semua yang penting bagi Anda dalam bahasa Anda sendiri menggunakan media yang lebih Anda sukai. Dukung kaum introver yang masih muda. Tunjukkan kepercayaan diri ketika berhadapan dengan kaum ekstrover. Masyarakat kita dapat memperoleh manfaat dari kaum pendiam yang sumbu diperhimpunkan. Bembulah supaya suara Anda juga terdengar.

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

Sebagai seorang introver, pendekatan yang Anda gunakan untuk memenangkan hati dan meyakinkan orang lain berbeda dengan cara yang

finansialnya dipertahankan para ekstrover. Gunakan sikap waspada (kekuatan 1), konsistensi (kekuatan 5), dan empati (kekuatan 10) Anda untuk menilai yang Anda inginkan.

Anda akan melaporkan keuntungan dalam dua cara jika menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi pendiam: Anda bisa menemui tujuan-tujuan Anda dan membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar Anda—dan dalam prosesnya juga akan memengaruhi hati mereka—dengan tetap mempertahankan jati diri dan nilai-nilai Anda.

7. Belajar dari dan bersama kaum ekstrover

Bab 4 menunjukkan kepada Anda bagaimana seekor introver dapat memperoleh manfaat dari mitra-mitra mereka yang ekstrover. Ilmu filsafat telah menggeneralisasi prinsip komras yang saling menguntungkan dengan melihat ke alam, khususnya yang terungkap jelas dalam konsep Yin dan Yang dari Taoisme. Komras dapat menghasilkan ketegangan yang positif. Dalam polok bahasa kita, ini berarti dua-dua memelukan baik orang-orang bersenang-senang petualang maupun orang-orang yang berkebalik mempertahankan status quo, pelari-pelari jarak jauh dan pelari-pelari cepat, para penikah dan orang-orang yang impabil, orang-orang yang berorientasi pelayanan dan orang-orang yang berorientasi keamanan.

Selain semua tadi, kekayaan hidup kita terutama terletak pada ke-luwesan kita dan alternatif-alternatif yang jadi terbuka karenanya. Baik pribadi introver maupun ekstrover bisa luwes, dan keluwesan ini menawarkan begitu banyak kemungkinan untuk memperkaya cakrawala kita. Anda dapat memira kaum ekstrover guna mengembangkan cara-cara khas introver Anda dalam memandang sesuatu dan bertindak dengan menambahkan perspektif ekstrover, bahkan meskipun Anda sebenarnya tidak perlu bertindak seperti itu (seperti di bawah judul 2.1 Cukup dengan memperhatikan pribadi ekstrover di sekitar Anda anggotanya keluarga, atasan, dan teman kerja).

Anda mungkin bertanya, apa yang dapat Anda pelajari dari kaum ekstrover? Saya telah mendapatkan banyak rangsangan dari kaum ekstrover di sekitar saya: saya menggunakan dorongan itu untuk memikirkan cara selanjut dari konflik, bagaimana bertindak secara spontan meskipun banyak yang telah dicoba sebelumnya, untuk membuat orang lain bersemangat atau untuk mengambil risiko yang bisa berhasil positif. Kaum ekstrover juga mengajarkan saya cara lebih mengenali diri sendiri dalam pergaulan, menantang banyak hal secara lebih sama, serta menjadi lebih terbuka terhadap hal-hal baru—bahkan sendainya semua itu terjadi secara spontan.

Akan tetapi, kaum ekstrover juga dapat belajar dari para introver. Prihal pendara dapat menunjukkan kepada mereka cara untuk tetap tenang dan berfokus pada apa yang sedang dilakukan oleh orang lain. Introver juga dapat mengajarkan kebiasaan berpikir sebelum bertindak. Kecenderungan Anda memeningkan substansi memengaruhi Anda menunjukkan sebuah cara berpikir yang jauh lebih mendalam. Banyak sosok ekstrover yang menikmati rasa nyaman ketika bersama sosok introver karena mereka merasa diterima—salah satu buah dari sikap empati.

Sosok pendiam mengajak kita menjadi orang yang subtil dan cermat. Kederengarannya memang tidak begitu menarik, tetapi pengaruhnya terhadap kemampuan bertahan hidup bisa jadi sangat besar—tempat rasa aman, prinsip-prinsip etika, kegigihan, sikap hati-hati, dan analisis berada di peringkat lebih tinggi daripada kekuatan-kekuatan kaum ekstrover, seperti keinginan mengambil risiko dan mencari rangsangan serta tindakan. Malah, melupakan sekali lagi saya sewaktu berpikir bahwa semua keputusan akhir dalam bidang-bidang tertentu berada di tangan sosok-sosok pendiam—sebagai contoh, dalam energi nuklir, dalam pasar modal, dalam industri pangan, dan di kokpit pesawat terbang. Darisitu memberikan Anda!

Pergi dan tunjukkan pengaruh Anda—dengan tenang tetapi penuh energi!

BACAAN LANJUTAN DAN PENELITIAN YANG TELAH DIUNGGAH

www.theperson.com

Elaine Aron adalah seorang psikolog dan ahli tentang sensitivitas tinggi. Situs webnya berisi sebuah uji yang dapat Anda gunakan untuk mencari tahu apakah Anda orang yang sangat sensitif. Memiliki keahli-
an ini tidak berkaitan sama sekali dengan apakah Anda introver atau ekstrover.

www.theatlantic.com

Tersedia secara online di sini artikel Jonathan Rauch "Caring for your Introvert" (Maret 2005), yang memuka pergolakan ketika pertama kali diterbitkan; dilanjutkan dengan komentar-komentar para pembaca ("The Introversion Continuum", April 2006) dan sebuah wawancara dengan Rauch ("Introverts of the World, Unite!", Februari 2006).

www.theintrovertedleaderblog.com

Blog milik Jennifer Kahnweiler tentang kaum introver di dunia kerja.

www.dhopenyourintroverts.com

Situs web Susan Cain dengan blog dan informasi yang sangat banyak tentang cara hidup sukses sebagai sosok introver.

www.amaa.com

Wetrakopi, Michael. Obama: How He Learned to Win. Di Time majalah online, 8 Mei 2008: <http://content.time.com/time/magazine/article/0,917,1738496,00.html>

www.bisnismasters.org

Trustmasters Internasional—satu cara terbaik untuk mempelajari dengan mudah dan efektif bagaimana berbicara di depan umum dan komunikasi manajemen. Situs web ini juga akan menunjukkan 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 Flockenhuis memungutkan buku ini terwujud dengan awal yang menakutkan ketika saya mendekatinya dan menceritakan gagasan saya dengan penuh harap. Ia hanya berkata: "Saya akan mengesankan judulnya." Saya tidak akan pernah melupakan hal itu ...

Frederike Manninger memiliki kecerdasan, ketewasan, dan kepekaan dalam bahasa yang menjadikannya editor yang sempurna.

Dr. Fleur Wiss memantapkan kepada saya kebutuhan para pembaca introver dengan menantang saya dengan cara khas introver.

Dr. Christiane Buchholz, Christine Herwig, Dr. Eva Kallbein, mendiang Dr. Ursula Kleinhans, Dr. Ingrid Liebig-Haag, Dr. Michael Meinhart, Prof. Maria Pater, Tom Peters dan Andreas Stickler telah membagikan pengalaman-pengalaman dan gagasan mereka dalam banyak pertemuan, dan mendukung saya dengan pembahasan mereka.

Lars Schäfer menjaga agar saya tetap berpijak ke tanah, tidak kehilangan selera humor, dan akhirnya datang dengan sebuah naskah (meskipun tanpa 79 gagasan tambahan).

John Klumpers Ph.D. dan Mr. Sen adalah sosok dramatis dan sosok introver paling penting dalam hidup saya. Mereka menunjukkan kepada saya setiap hari tentang apa yang benar-benar penting—dan sementara saya menulis naskah ini mereka menghadirkan beberapa masalah yang sangat memantang dengan mengajak saya menonton acara komedi *The Big Bang Theory*.

TENTANG PENULIS

Dr. Sylvia Loebken giat membantu orang-orang pendidik meraih sasaran-sasaran mereka, baik yang bersifat publik maupun pribadi. Pengalamannya sebagai akademisi sekaligus manajer di sebuah organisasi internasional besar telah memberinya pengalaman pribadi tentang lingkungan, pekerjaan klien-kliennya, bidang-bidang politik dan administrasi, pengajaran dan penelitian, manajemen dan konsultasi, baik global maupun lokal.

Sylvia Loebken tinggal bersama suami dan putranya di tengah Berlin dan Berlin, dan di tengah kultur Jerman dan kultur Amerika—dengan kemungkinan-kemungkinan menantang dari tiga tahun bekerja di Jepang. Ia selalu mencari buku-buku yang bagus, orang-orang yang menarik untuk diajak bicara, dan sedikit 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 memperluaskannya dengan baik.

Buku ini mengidentifikasi 10 kekuatan spesifik yang dimiliki kaum introver, seperti kemandirian, ketekunan, dan kemampuan menulis, dan 10 hambatan spesifik yang sering kali harus dihadapi seperti stimulasi berlebih, keinginan untuk terlihat intelektual, dan ketakutan menghadapi konflik.

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

