



THE INTERNATIONAL #1 BESTSELLER

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

Financial Times

Quiet Impact Tak Masalah Jadi Orang Introver

Sylvia Loehken

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER



Sanksi Pelanggaran Pasal 119
Undang-undang Nomor 23 Tahun 2014
tentang Pilk Cipta

- (I). Sanksi orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf i, untuk penggantian uang kerusakan dipotong pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (semenyata jata rampah).
- (II). Sanksi orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pengembang hak cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf E dan atau huruf h, untuk penggantian uang kerusakan dipotong pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (sepuluh juta rupiah).
- (III). Sanksi orang yang tanpa hak dan/atau tanpa izin pencipta atau pengembang hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam pasal 9 ayat (1) huruf e, huruf f, huruf g, dan atau huruf h, untuk penggantian uang kerusakan dipotong pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (semenyata jata rampah).
- (IV). Sanksi orang yang memerlukan uang sebagaimana dimaksud pada ayat (II) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipotong pidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah).

Quiet Impact

TAK MASALAH JADI ORANG INTROVER

SYLVIA LOEHKEN



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



KIMIAH GRAMEDIA

QUITE IMPACT

How to be a Successful Introvert

By Sylvia Loukken

Copyright © 2014 by Sylvia Loukken

This translation published by arrangement with GABAL Verlag GmbH
All rights reserved.

QUITE IMPACT

Tak Masalah Jadi Orang Introver

oleh Sylvia Loukken

CMI 619221074

Hak cipta terjemahan Indonesia:

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Gedung Gramedia Blok I, Lt 9

Jl. Palmerah Barat 29-37

Jakarta 10170

Alih bahasa: Alex Tri Kartjono Widodo

Editor: Pandien Kartikaewati

Desain sampul: Suprianto

Sunting: Aya Lestari

Direktorat pertama kali oleh

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

anggota IKAPI, Jakarta, 2016

Cetakan pertama: November 2016

Cetakan kedua: September 2019

www.gpi.id

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.

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

ISBN: 978-622-06-1407-4

978-622-06-1408-1 (digital)

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Bi di luar tanggung jawab Percetakan

DAFTAR ISI

| | |
|---|------|
| Pendahuluan | viii |
| Bagian I: Siapa Anda. Apa yang mampu Anda perbuat. Apa yang Anda perlukan | |
| 1 Mengapa diam? | 1 |
| 2 Kelebihan-kelenturan seseorang introver: harta yang terpendam | 11 |
| 3 Kebutuhan-kebutuhan seseorang introver: hambatan-hambatan seseorang introver | 61 |
| Bagian II: Bagaimana cara memiliki kehidupan pribadi yang bahagia dan sukses secara profesional | |
| 4 Rumah saya adalah istana saya membentuk mangga pribadi Anda | 93 |
| 5 Publik dan kerahasiaan: membentuk lingkungan kerja Anda | 131 |
| Bagian III Membuat kehadiran Anda dikenal dan diingatkan | |
| 6 Menguji keberaniuan Anda: cara membangun dan mengembangkan konsep | 171 |
| 7 Kordinasi antara seseorang dan kepentingan orangtua bagaimana kita berunding | 215 |

| | |
|---|-----|
| 8. Menjadi pusat perhatian: cara berbicara di depan umum | 237 |
| 9. Peraturan dalam kelompok: cara berbicara dalam ruang | 239 |
| | |
| Hak untuk menjadi pendiri: prospek untuk menjalani hidup sebagai sosok introver | 299 |
| Bacan benjatan dan penolitan yang telah diungkap | 304 |
| Terima kasih! | 306 |
| | |
| Tentang Penulis | 327 |

PENDAHULUAN

Ekstrover dan introver: dua dunia dalam satu semesta

Nama saya Sylvia Lochiem dan saya adalah seorang introver. Pernyataan itu barangkali jarang terdengar introver—istilah ini dikaitkan dengan seseorang yang begitu nyik dengan komputer dan malas berolahraga sampai berhari-hari, lengkap dengan remeh-reneh pisa berserakan di sekitar pagan ketik mereka. Akan tetapi, tidak benar bahwa hanyalah jadi seorang introver yang pendiam. Banyak di antara kita seperti itu. Saya sering bengadu—profesi dan pekerjaan juga membutuhkan saya seperti itu—tetapi setelah seharian berada di tengah kebisingan dan situasi serba-acak saya 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 pernah semangat dan antusiasme berasal para peserta seminar, tamu, dan siswa. Namun, mengapa kecenderungan bernilai introver menjadi topik yang cocok untuk sebuah buku tentang komunikasi? Saya pribadi merasa perlu mencari tahu soal itu. Saya mulai dengan cara berikut:

Polaritas lanjutan dipandang sebagai bagian dari profesi saya, tetapi dalam hal tertentu saya mena jarak dengan pelajaran komunikasi.

Bukan materi pelatihannya yang membuat saya jemu: yang terjadi ketika orang sulung bersama adalah salah satu di antara hal-hal yang paling saya minati. Tidak, saya malai metoda tidak nyaman terhadap para pelatih dan para siswa—terhadap sejawat-sejawat saya sendiri. Mereka sering kali terlalu ribut dan terkesan dingkal, sampai saya merasakan bahwa masalahnya lebih berasal dari diri saya sendiri. Maka, saya malai memikirkan penyebabnya (kamu introver seperti saya solo berpikir, kamu melakukannya sepanjang waktu). Apa yang membuat saya tidak nyaman menghabiskan waktu bersama para ekkuan saya? Performa mereka tidak terlalu berbeda dengan saya. Tetapi saja, mereka berbeda—begitu berbeda sehingga pendekatan mereka sering membuat saya merasa tersinggung. Banyak di antara mereka memandang diri sebagai kaum elite: orang-orang terbaik, dan terkadang saya berpikir: mereka berlebihan. Acara pelatihan sendiri sering menegaskan bahwa saya memang berbeda. Selalu ada yang bisa dikomentari dari penampilan saya saat memberi pelatihan. Tentang bahasa tubuh saya: "Tolong, lebih eksposif!" Tentang ucapan saya: "Tolong, lebih agresif!" Tentang cara pernyataan saya: "Ayo, lebih bersentuhan!"

Semua ini membuat saya gelisah. Sebelumnya, saya tidak pernah merasa perlu menggunakan bahasa tubuh yang jelas sesekali menjadi perniscita, bersikap agresif ketika sedang bernegosiasi, atau bersikap menakut. Dan sebelumnya, itu semua bukan masalah dan tidak pernah mengikuti saya. Sebaliknya: klien-klien dan anggota-anggota seminar yang "pendiam" (orang-orang yang tenang, memiliki bahasa tubuh terkendali dan pendekatan yang kooperatif, yang tidak terlalu mengekspresikan emosi mereka), sangat menyukai opo yang seperti tawarkan. Saya juga merupakan mereka: sebagai hasil klien saya sangat tenang, dan berpikir secara logis. "Saya paham! Anda menyukai 'otak-otak biru,' orang-orang yang pendiam dan senang mempendiri!" kata pelatih saya (yang sangat ekstrover) 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 kelas komunikasi yang disusun khusus untuk saya dan klien-klien saya—kelas-kelas yang disusun untuk memenuhi berbagai kebutuhan orang-orang pendiam.

Buku ini bertujuan mengisi kesenjangan yang signifikan tersebut—beriringan dengan seminar, ceramah, dan pelatihan yang ditujukan bagi kaum introver. Trik berangkat saya (sampaikan sekilas) 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 memanggali diri saya sendiri dengan tepat: ketika mengalih sesama, ketika bernegosiasi, ketika membangun relasi, dan juga ketika menjalani kehidupan pribadi saya. Akan tetapi, apa sebenarnya yang menyebabkan seseorang pendiam? Karena tidak ada “otong pendiam” normal (yang tidak pernah atau hipersensitif), saya menjadikan diri sendiri sebagai contoh dan mulai menganalisis kebutuhan 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 menakjubkan. Saya memunculkan dua perangkat kualitas yang menjadi ciri gaya berkomunikasi para introver, yang secara rapi dibedakan ke dalam kategori “kekuatan” dan “kehambatan”. Tidak hanya orang-orang pendiam yang memiliki kualitas-kualitas ini—tetapi banyak orang pendiam memiliki banyak di antaranya. Itu merupakan trik 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 dorongan orang yang tidak peduli tentang trik-trik 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 kringiran itu adalah sesuatu yang sangat wajar karena menyendiri akan membantu seseorang memperoleh kembali energi seseorang yang sudah sangat terkuras. Saya tidak menganggap itu kelelahan—sama seperti kaum ekstrovert tidak lelah ketika mereka ingin diakinkan tentang hal-hal dan orang-orang di sekitar mereka jauh lebih dari yang diharapkan oleh kaum introvert.

Berikan saya dengan rendah hati meresponskan soalan berikut: keralkalah kekuatan-kekuatan sekaligus kebutaan-kebutuan Anda. Sambutlah bedaunya sebagai teman-teman baik yang ikut hidup dan berbagi bersama Anda. Itu akan membuat Anda jauh lebih mudah mengendalikan suatu situasi sehingga situasi itu “mempermudah diri” dengan Anda dan membuat Anda mampu berkomunikasi dengan baik.

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

1. Kekuatan-kekuatan apa yang secara khasus dapat digunakan oleh seseorang pendidik dalam situasi ini?
2. Apa yang sebaiknya diperbaiki oleh seseorang pendidik dalam situasi ini?

Anda akan menemukan jawaban-jawaban yang pemah saya temukan untuk pertanyaan-pertanyaan yang sama dalam buku ini, dan semua itu dibuatkan supaya Anda dapat memandukannya dalam hidup Anda sendiri.

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

Jawaban-jawaban atas kedua pertanyaan di atas berhubungan dengan beragam situasi yang akan dialami dalam halaman-halaman selanjutnya: profesional dan pribadi, formal dan tidak formal, dekat dan jauh, ditujukan secara langsung atau disarangkan terlebih dahulu. Apabila

Anda memandang diri sebagai seorang pendidik, buku ini dimaksudkan untuk membantu Anda hidup selaras dalam dunia yang sering kali keliru dan serta memahami kesukesan dalam hal-hal yang Anda anggap penting. Setiap bagian dalam buku ini dirilis dari sudut pandang seorang inovator.

Jika Anda lebih condong ke ekstraver, Anda akan merasakan sesekali-sesekali pendidik yang Anda jumpai dan mampu menghargai kekuatan-kekuatan mereka dengan lebih baik setelah membaca buku ini—entah mereka kerabat Anda, keluarga atau teman-teman, sejawat atau atasan, teman kerja atau peserta seminar.

Jika Anda tidak yakin apakah Anda sosok pendidik atau bukan, ada sebuah tes di Bab 1 untuk membantu Anda menemui jawab. Dan, apapun hasilnya, buku ini disusun sedemikian rupa agar Anda dapat menghubungkan pokok bahasan 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 meningkatkan Anda berkomunikasi dengan orang lain!

Buku ini disusun berdasarkan pola pikir dan pola komunikasi orang-orang inovator: dari dalam ke luar, direali dengan pemikiran kepribadian. Dalam Bagian I Anda akan menemukan sebuah pengantar dan sebuah survei tentang kekuatan khas orang-orang pendidik dan harapan yang mereka ciptakan sendiri—maka wajar apabila Anda membaca bagian ini terlebih dahulu, agar Anda berasangkutan dengan landasan yang kuat. Bagian II, berisi Bab 4 dan 5, menyingsingkan sebuah penerapan dalam skenario-skenario pribadi dan profesional—berfokus pada apa yang bagus untuk sosok pendidik dan membantu mereka mencapai sukses. Di atas semua itu, bagian ini memajukan bagaimana Anda dapat merangani skenario-skenario tersebut dengan cara yang cocok bagi kaum inovator. Semua bab berikutnya, yang membentuk Bagian III buku ini, merangkap bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan

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

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

Sosok-sosok pendiam yang membuat dunia terus berputar!

Banyak tokoh terkenal ternyata adalah sosok-sosok pendiam, atau seperti itulah kualitas-kualitas yang kata orang ada pada mereka. Coba perhatikan daftar tokoh terkenal di bawah ini 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 Moutbatten-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 berkarya, paling berbakat, paling inovatif, paling berani, paling cerdas, dan paling menarik di planet ini memiliki kepribadian pendidik. Mereka tidak lebih baik daripada kaum ekstremis, tetapi mereka juga tidak

lebih buruk—walaupun mereka sering berpikir demikian. Di luar sementara itu, ada satu hal yang membuat mereka sukses: mereka tetap jujur kepada diri sendiri, menerima sifat introver dari semua kualitas mereka yang lain. Itu resep yang istimewa, dan saya sangat menganggapnya bagi Anda: bersikaplah jujur kepada diri sendiri sebagai seseorang introver, kerjakan yang sesuai bagi Anda dan kebutuhan-kebutuhan Anda. Anda dan kebutuhan-kebutuhan 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 pokok: kepastakaan akademis condong meradikalis ekstraversi, bukan ekstroversi. Mengikuti perkembangan bahasa terkini, seju memilih menggunakan istilah kedua.

BAGIAN I

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

Bab 1

MENGAPA DIAM?!

John mengelajari teknologi informasi (IT) di sebuah perguruan tinggi teknik papan atas. Ia memiliki dua orang teman yang sering membebaskan waktu bersamanya—pergi ke bioskop, misalnya, atau berliburaga. Ia menggunakan media sosial seperti Twitter dan Facebook untuk tetap berhubungan dengan teman-teman sekolah dan bertemu dengan orang yang pernah ia jumpai dari pekerjaan magangnya. 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 hanya ada sebelimut mahasiswa perempuan, dan John hampir tidak pernah pergi ke pesta atau konser—kebisingan dan tempat yang pernah sejak membantunya stres. Sesekali itu, ia pesasaran apakah ia harus mendafatir di situs perjodohan guna mendapatkan penemuan yang tepat baginya.

John berprestasi baik dalam perkuliahannya: ia selalu lulus ujian dan menyiapkan diri dengan prima untuk penyusunan karya tulisnya. Akan tetapi, ia tidak merenomati situasi ketika ia harus memberikan presentasi karya tulisnya di depan kelompok senior yang besar—dan ia cemas setiap kali harus menjalani ujian lisan. Ia gernar berjoging untuk meng-

isi waktu luang, dan terkadang berjoging memberinya inspirasi untuk hobinya yang kedua: memotret perpadangan-perpadangan di mana lanskap dan teknologi bergabung membentuk sesuatu yang baru, misalnya jembatan dan bangunan-bangunan industri.

Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?

Introversi dan ekstroversi

Kepribadian orang dapat dibedakan menjadi introver dan ekstroversi. Hampir setiap orang dapat memahami makna istilah-istilah ini dan akan menghubungkan kualitas-kualitas tertentu dengan diri mereka. Jika diperhatikan—entah dalam kehidupan nyata atau dalam kepustakaan—perbatasan 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 introver atau ekstroversi—juga dengan sifat-sifat dari kebutuhan-kebutuhan tertentu yang kita membentuk kita. Berbagai kualitas introver dan ekstroversi bahkan selalu sejajar konsep-konsep. Beberapa istilah ini lebih mudah dipahami jika kehormaunya tidak dipandang sebagai hal-hal yang saling bertolak belakang, melainkan sebagai titik-titik ekstrim pada satu kontinum. Setiap orang memiliki kualitas introver sekaligus ekstroversi dalam diri mereka. Dan, setiap orang juga dilahirkan dengan fleksibilitas tertentu, semacam zona nyaman pada kontinum introver-ekstroversi yang sesuai bagi mereka. Keharusan orang mendapati diri berasal di daerah tengah. Titik mana pun di da-

lau spektrum adalah wajar—hanya posisi-posisi ekstrem yang dapat menimbulkan masalah. Posisi ini diisi oleh orang-orang yang berasal di ujung-ujung kontinuums, tidak peduli apakah itu ujung introver ataupun ekstrover. Bagaimanapun, hidup di luar zona nyaman Anda untuk waktu yang lama sangatlah tidak sehat. Jika seseorang introver seperti John yang memiliki kapasitas pendengarannya sangat peka, misalnya, tentu memaksa diri berada di tingkat kebiasaan yang tinggi, energinya bakal sangat terkuras—and mengisi ulang energi baru pun menjadi tidak mungkin. Apabila ia dipaksa menjual mobil sepanjang waktu, bukannya ditempatkan di bagian administrasi, ia akan tidak bahagia dan akan kelelahan terus-untuk jangka panjang. Dalam kasus-kasus ekstreem, hidup di luar zona nyaman Anda dalam waktu terlalu lama sungguh-sungguh dapat membuat Anda terkupar sakit.

Kedua, introversi dan ekstroversi bergantung pada situasi dengan kata lain seperti anak di sebuah jalur rel kereta, di mana setiap orang memiliki kemampuan untuk pindah ke dalam atau ke luar untuk mempersiapkan diri dengan situasi. Sebagai manusia, kita mempunyai kemampuan beradaptasi yang luar biasa—salah satu ciri khas kita adalah keleluasaan untuk mempersiapkan pikiran serta tindakan kita mengikuti situasi tertentu. Pada 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 pernah pertimbangkan memutuskan untuk mengambil tindakan yang kiranya tak mungkin kita ambil seandainya kita bantah secara spontan. Dan, peran yang kita mainkan dalam suatu situasi akan memberi tekhnologi tentang cara kita berkomunikasi. Selanjutnya perturunan-perturunan 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 meresponsilkan diri sendiri?

Karena alasan ini, pada hari ulang tahun ibunya, John mengobrol dengan sepupu-sepupunya yang lebih mudah dengan ceria, tanggung sebagai

sosok lebih dewasa yang keten. Ia akan bersikap sopan kepada bapak-bapaknya dan menjawab semua pertanyaan mereka dengan sabar. Di bantuan terus kerja, ia akan cenderung bersikap bicara ketika ia harus berurusan dengan orang-orang yang tidak ia kenal. Akan tetapi, pada akhirnya ia juga akan bersikuh—begitupun, ini persi profesionalnya. Bahkan walaupun dengan koperasi dan empati ekstrover sekalipun dapat menemui momen-momen yang membuat mereka tidak bisa bicara banyak atau ketika mereka dengan sengaja merubah diri. Banyak walaupun ekstrover yang siapa pun merikmati (bahkan membantah!) suatu-satu tenang ketika sedang menghadapi krisis. Secara keseluruhan, sikap fleksibel ini menguntungkan: yang jelas, jader introver-ekstrover memberi kita ruangan untuk bermaaf-maaf menggunakan sejumlah pendekatan yang berbeda-beda.

Ketiga, budaya di sekitar kita pada dasarnya memangsa; kemampuan beradaptasi di antara introversi atau ekstroversi. Negara seperti Jepang memandang situasi hening, keinginan menyendiri, dan kesempatan untuk berpikir sebagai sesuatu yang sangat penting. Mengalami 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 mempengaruhi. Namun, di Amerika Serikat, negara dengan "kultur ekstrover" di mana keheningan yang terjadi antara dua orang biasanya dipandang sebagai memalukan atau sebaliknya tidak menyenangkan, menghabiskan waktu bersama kelompok dipandang sebagai normal, bukunya secara pribadi maupun profesional. Maka, di banyak negara Eropa, kaum introver akan harus bekerja lebih keras untuk mempersiapkan diri dengan lingkungan sekitar mereka dengan berperilaku lebih ekstrover daripada seandainya mereka berasal di Jepang, yang memiliki kultur "lebih ramah terhadap introver".

Faktor waktu

Faktor keempat serta terakhir, pergeseran terjadi sejalan dengan waktu. Seseorang orang bertambah tua, maka cenderung bergerak ke arah tengah kontinum introversi-ekstroversi, menjadi "lebih moderat". Ini menyebabkan introvert lebih dapat diakses oleh kaum ekstroversi 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 ekstroversi 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 penting sekali:

PERTANYAAN POKOK TENTANG INTROVERSITAS DAN EKSTROVERSITAS: DARI MANA ASAL ENERGI ITU?

Dengan kata lain, bagaimana orang berperilaku apabila mereka sedang stres dan/atau kelelahan terlalu dan harus mengisi ulang baterai mereka?

Sumber-sumber energi bagi kaum introver dan ekstroversi

Pada dasarnya, ada dua jawaban untuk pertanyaan ini. Pertama adalah bahwa sebagian orang memproduksi energi mereka dari melakukan kontak dengan orang lain. Suami saya termasuk orang seperti itu setelah menjalani hari yang sibuk dan menegangkan, ia akan bersantai dengan pergi bersama teman-temannya, bermain bersama tim sepak bolanya, atau menyibukkan diri dalam sebuah perkumpulan. Ini pada dasarnya merupakan perwujudan perilaku ekstroversi. Orang lain mungkin "menutup diri" dan sedikit mungkin menghirup kembali semoga mereka

sendiri dengan stimulus dan percakapan yang sedikit mungkin. Saya orang seperti itu. Setelah sejorian sibuk mengurus seminar, saya senang duduk sendirian di kamar hotel sambil membaca, tanpa bicara sedikit pun dengan orang lain. Atau, saya akan menemui seorang teman baik dan menghabiskan energi dari sebuah obrolan santai di antara kami berdua. Setelah seminar berlalu tiga hari, saya memerlukan setengah hari untuk mengisi ulang baterai—saya sampai penat. Anda mungkin mulai sadar siapa pun yang membedikannya dengan cara seperti ini mungkin sekalii berada di sisi kelompok introver.

Bagi kaum introver, rasa jemu berlebihan justru membakar banyak energi mereka. Contoh untuk hal ini dalam konteks pekerjaan adalah kebiasaan menyaksikan banyak tugas sekaligus pada waktu yang bersamaan. Dalam kehidupan pribadi, ini mungkin muncul sebagai undangan ke sebuah pesta atau acara dengan banyak orang yang tidak dikenal dan musik yang keras—sebuah situasi yang bahkan oleh sosok introver muda seperti John dianggap sebagai penyebab stres. Bagi kaum introver, stimulasi atau rangsangan yang berlebihan juga mengandung arti bahwa mereka perlu menghindar dari situ. Akhir tetapi, kaum ekstrover membutuhkan stimulasi karena itu merupakan sumber energi bagi mereka. Ini sebabnya mereka sering mencari keragaman ketika sumber daya mereka sendiri serta pengalaman baru yang mereka dapatkan terlalu sedikit: jadi di perpustakaan, di rumah sakit, atau di perusahaan dengan ruang-ruang kerja pribadi, mereka senang mencari ruangan-ruangan yang memungkinkan terjadinya kontak sosial—cafeteria, lobi, dapur, dan di mana pun mereka mudah berkomunikasi dengan telepon atau perangkat elektronik. Di ruang-ruang kerja pribadi, telepon dan komputer dapat menjadi jalur hidup bagi sosok ekstrover yang ekstrem, semata karena caranya 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 memperdulih” adalah sesuatu

yang polos agar mereka dapat mengisi kembali baterai-baterai mereka sebelum mengelarai stress atau menjalani korek sosial. Secundainya mereka tidak memenuhi kedua-dua dan ketiga-tiga, mereka akan mudah kesal dan lelah. Begitu pula, secara umum, kaum introver cenderung memerlukan masa tenang lebih panjang tanpa gangguan semuanya sebelum mereka sanggup terjun kembali ke dalam kisah-kisah sehari-hari. Tiga pekan di sebuah hutan Swedia yang sepi merupakan liburan impian yang lebih dicita-cita oleh kaum introver ketimbang ekstrover.



Sebuah pertanyaan bagi Anda

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

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

Tidak satu pun di antara kedua tipe ini lebih baik atau lebih buruk. Pengelompokan itu hanya menegaskan 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 proporsi yang tepat. Belajarlah untuk berterima kepada diri sendiri: apa kebutuhannya yang saya perlukan? Anda akan segera sadar bahwa Anda hampir selalu tahu jawabnya.

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

Kincir angin dan baterai

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

Otot ekstrover dan introver

Para ilmuwan saat ini telah mampu memperlihatkan bahwa kegiatan otak seorang introvert menguras energi lebih banyak daripada kegiatan otak seorang ekstrover. Sebagai perbandingan, otak introver memerlukan tingkat kegiatan listrik yang lebih tinggi—and ini berlaku sepanjang waktu, tidak hanya ketika sedang menghadapi tantangan-tantangan mental yang luar biasa. Tingkat energi yang lebih tinggi ini tentunya dapat dilihat di korteks frontal, tempat peristiwa-peristiwa internal diproses. Inilah bagian otak yang berhubungan dengan pembelajaran, pembuatan keputusan, memori, dan pemecahan masalah. Artinya, kaum introver menggunakan lebih banyak energi untuk mengolah semua singgul dan oleh sebab itu menghabiskan baterai mereka lebih cepat daripada kaum ekstrover, yang, seperti “kincir angin”, juga dapat “mengisi ulang” sembil menggantikan energi untuk sesusatu. Itu sebenarnya penting sekali

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

Otak introver lebih mudah mengalami rangsangan berlebihan

Otak suok introver juga lebih sering memangani rangsangan-rangsangan dari luar daripada otak suok 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 mengelola rangsangan. Ini berarti, bagi seorang introver seperti John, bukan sebuah tingkat kebiasaan yang sudah pun dapat mengganggu jalannya kegiatan mental, misalnya belajar. Akan tetapi, teman-temannya yang ekstrover biasanya dapat belajar jauh lebih mudah apabila ada kebiasaan yang normal (misik) daripada dalam suasana yang sepelebihnya sarei.

Bukan berarti suok introver "lebih periang" daripada suok ekstrover. Sebaliknya, kaum introver tidak serta-merta lebih pendiam daripada kaum ekstrover. Bahkan, sebutan "pemalu" tidak ada hubungannya dengan introveri. Orang pemalu mencerminkan kontak sosial. Mereka sering merasa tidak siap berhadapan dengan orang lain. Rasa takut tidak ada kaitannya dengan kontinum introver-ekstrover: rasa takut dapat "mempengaruhi" siapa pun.

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

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

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

Freud dan Jung

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

Pada 1921, dalam esainya, "Psychologische Typen" (Tipetipe Kejiwaan), Jung mendefinisikan introverti dan ekstroverti untuk pertama kalinya sebagai karakteristik-karakteristik yang secara signifikan berkontribusi pada pembentukan kepribadian. Ia mengidentifikasi empat fungsi (pengindraan, berpikir, merasakan, dan intuiti) yang akan memengaruhi kepribadian, baik pada sosok introvert maupun ekstrovert. Perbedaan Jung antara introverti dan ekstroverti dapat dijelaskan dalam semua tipologi kepribadian utama. Myers-Briggs Type Indicator (MBTI) di Amerika Serikat dan Insights Test tidak beranjak jauh dari klasifikasi

awal ini. Kedua tes itu mempertimbangkan keempat fungsi yang telah diidentifikasi Jung. Di luar itu, metode-metode seperti Big Five Test, Reiss Profile, Alpha Plus, dan analisis Structogram juga menggunakan "introver" dan "ekstrover" sebagai karakteristik. Akan tetapi, perdebatan mereka tidak seragam, dan istilah-istilah yang digunakan tidak tepat sama. Yang menarik, Big Five Test menempatkan "introver" dan "ekstrover" sebagai subjek di bawah istilah umum "ekstroversi", yang secara logika seperti menggunakan kata "perempuan" sebagai istilah umum untuk laki-laki dan perempuan.

Dalam bukunya, *The Introvert Advantage* (2002), Marti Olsen Laney menunjukkan bahwa Freud, setelah berselisih dengan Jung, menyajikan konsep introversi secara negatif sebagai narasiisme dalam karya tulisnya, sementara ekstroversi ia pandang sebagai sesuatu yang sehat dan positif. Mungkinkah citra 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 psiclitik ekstrover dan sejawatnya yang introver?

Wolfgang Roth (2003) mengidentifikasi sebuah benang merah yang berbeda: ia merasa penggolongan bauh-bauh kepribadian oleh Jung adalah bentuk upaya menjelaskan perbedaan pendapatnya dengan Sigmund Freud yang ekstrover, sesuatu yang sudah lama memohok dan mengganggu Jung.

Namun, gairi bawahnya adalah Jung tidak merelai orang berdasarkan kadar introversi atau ekstroversi mereka. Ia memandang karakter-karakter yang dimiliki seorang introver maupun ekstrover sebagai sesuatu yang sama-sama penting dan berharga. Dalam pandangan Jung, introver dan ekstrover saling melengkapi dan dapat saling memberi-bri menyelesaikan perspektif. Sebagai contoh, seorang rekan kerja yang ekstrover dapat dengan mudah mengorganisasikan bantuan tambahan dalam perusahaan, sedangkan rekan yang introver dapat menjamin tata-pembahasan yang terjadi dilakukan dengan sikaura. Seorang ayah yang introver dapat dengan halus menetapkan batasan-batasan untuk putrinya yang ekstrover selagi sang putri beranjak dewasa guna menghindari

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

Pentingnya neuropsikologi

Sementara itu, ada banyak kemajuan dalam penelitian mengenai hal ini. Ada satu bidang yang secara khusus menarik untuk bidang introver-ekstrover: 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, kontinuum introver-ekstrover bukan hanya sebuah asumsi psikologis, melainkan juga sebuah fakta biologis. Dengan kata lain, kepekaan serta perilaku kita diatur oleh detail fisiologis otak. Akhir tetapi, kita tidak dapat menyimpulkan bahwa kita atau tidak atau akan berkonsistensi atau bertindak dengan cara tertentu. Karakteristik fisiologis 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 otak 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 berjadi 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 pandiam sering memerlukan waktu lebih lama untuk berpikir sebelum bereaksi.
3. Neurotransmisi yang dominan pada otak sosok introver berbeda dari neurotransmisi yang dominan pada otak sosok ekstrover. Neurotransmisi yang berperan sebagai pembawa pesan inilah yang berpengaruh terhadap aktivitas-aktivitas korteks serebral, dengan pesan-pesan yang antara lain rasa puas dan rasa sejahtera (Roth, 2007). Jalur-jalur yang dilalui oleh neurotransmisi terbentuk akibat aksi-aksi berulang yang membentuk kebiasaan. Setiap orang memiliki "tingkat" mereka sendiri tergantung masing-masing jenis neurotransmisi. Sosok ekstrover menunjukkan aktivitas yang jauh lebih banyak di jalur neurotransmisi dopamin, sedangkan sosok introver lebih aktif di jalur asetilkolin (Olsen Laney, 2002).
4. Kedua neurotransmisi ini memiliki pengaruh-pengaruh yang sangat berbeda: dopamin berurusan dengan gerak motoris, rasa ingin tahu, pencarian keragaman, dan keinginan mendapatkan imbalan; asetilkolin penting untuk konsentrasi, memori, dan pembelajaran (Roth 2007). Susan Cain menyimpulkan konsekuensi-konsekuensi

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

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

5. Pemahaman mengenai neurotransmitter perlu ditempatkan dalam konteks yang lebih luas. Ada dua "musuh" dalam sistem saraf otonom kita (yaitu di daerah tempat sebagian besar 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 "transmitter ekstrover" dopamin untuk penyampaian pesan-pesan ini. Sementara itu, sistem parasimpatetik bekerja untuk hal-hal yang betul-betul berlawanan dengan sistem simpatetik: sistem ini menjamin ketenangan, relaksasi, dan konservasi. Sistem ini menurunkan denyut jantung dan mendorong pencernaan, menggunakan "transmitter introver" asetilkolin.

6. Dari situ (dan dari beberapa studi lain), Marti Olsen Laney (2002) mesarik kesimpulan bahwa kaum introver dan ekstrover berbeda secara biologis terutama karena sistem saraf 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) tanggaknya memerlukan rangsangan lebih banyak dari dunia luar daripada kaum introver karena mereka tidak dapat merangsang diri sendiri dari dalam sampai ke tingkat intensitas yang sama. Maka, bersikap tenang dan santai adalah sebuah tantangan bagi kaum ekstrover. Peneliti Dean dan Peter Copeland menunjukkan bahwa bagi kaum ekstrover, minimnya rangsangan dari luar (misalnya aktivitas-aktivitas rutin, sedikitnya orang yang aktif, atau ritual-ritual yang kaku) menyebabkan kurangnya rangsangan (Hamer/Copeland 1998). Inilah sebabnya kaum ekstrover lekas merasa resah atau bosan jika untuk waktu yang lama tidak mendapatkan rangsangan; mereka menderita gejala kekurangan dopamim.
7. Iri 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 keputusan kita. Berdasarkan latar belakang ini, lebih mudah bagi kita untuk memahami mengapa seharusnya jika kita berpindah-pindah di sepanjang kontinum introver-ekstrover sering mungkin dan masih dalam zona nyaman kita: ini yang paling dekat dengan biotop atau habitat alami kita, yang paling sesuai dengan kita—dan tempat kita dapat mengorganisasikan hidup kita secara lebih mudah dan menyenangkan.

Manakah yang lebih banyak, introver atau ekstrover?

Saat ini masih sulit untuk menemukan jawaban ilmiah yang tepat atas semua pertanyaan tentang introver dan ekstrover. Ini dapat dilihat dalam jawaban untuk sebuah pertanyaan yang menarik, yang jawabannya bisa berbeda-beda berdasarkan sumber pandang yang digunakan: apakah introver tergolong minoritas dibanding ekstrover?

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

Karena kaum ekstrover lebih banyak berkomunikasi melalui telinga dan mata, mereka terlihat sebagai mayoritas, sedangkan para introver sering terkesan berjumlah lebih sedikit. Buku Marti Olsen mengutip pengarang-pengarang seperti Kroeger dan Thuesen, yang bespendapat bahwa 75 persen populasi adalah ekstrover, sedangkan raksasa Susan Cain menunjukkan jumlah ekstrover adalah antara 30 hingga 70 persen dari total populasi. Akan tetapi, penelitian-penelitian Laurie Helges (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.

Tentunya mustahil kita bisa menentukan proporsinya secara tepat. Namun, ada satu hal yang pasti: ternyata ada surga banyak sosok introver. Subbab mendatang akan membahas pertemuan yang lebih penting bagi tema central buku ini dibandingkan angka-angka semata. Bagaimana para introver berkomunikasi dengan sesama introver?

Percampuran orang yang tepat

Apakah kaum introver antisosial?

Orang perdama yang enggan ikut dalam situasi sosial akan dengan mudah disebut "antisosial". Ini tidak adil. Introverti dan kualitas-kualitas seperti sikap ramah atau ketertarikan pada sesama manusia merupakan karakteristik kepribadian yang sangat berbeda. Tentu, mungkin ada sosok ekstrovert yang hanya melakukan kontak-kontak sosial melalui internet. Akan tetapi, ada juga sosok introver yang berprofesi sebagai pakar komunikasi (seperti Anne, misalnya, yang akan kita jumpai dalam Bab 6), yang telah banyak berhubungan dengan bermacam-macam orang, dan menikmatinya. 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, "banyak" adalah istilah yang bermakna luas. Sebagai contoh, seorang bayi membutuhkan orang lain agar dapat bertahan hidup. Sebagai orang dewasa, kita membutuhkan pertemuan dengan orang lain—organisasi-organisasi hak asasi manusia memandang pengucilan seorang sebagai siksaan. Semua orang perlu memerlukan orang lain agar dapat menentukan norma perilaku yang dianggap wajar.

Kemampuan membangun kontak pribadi dengan orang lain memerlukan sejumlah kualitas. Ini meliputi kevertarikan kepada orang lain, empati, rasa hormat, simpati—bahkan kemampuan mengakui kesalahan

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, berkommunikasi dengan orang lain, tentunya dalam kelompok besar, menguras energi yang sangat banyak dari para introver. Akan tetapi, sosok ekstrover justru mendapatkan sesuatu dari kegiatan komunikasi sebaliknya itu. Mereka bukalah mendapat "imbalan" dari neurotransmitter sekaligus sesuatu yang berharga, yaitu energi. Ingat, sebagai "kincir angin", sosok ekstrover memerlukan angin, dengan kata lain mereka membutuhkan interaksi dengan orang lain, sama membantukannya seperti sosok introver (si "baterai") 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 ada bedanya. kaum introver memerlukan lebih sedikit rangsangan; banyak hal dapat terjadi dalam pikiran mereka tanpa pencetus dari luar, berbeda dengan pikiran kaum ekstrover. Ini sebabnya orang pendiam sering menjadi acara sosial membuat mereka tidak berdaya—jadi mereka berusaha membangun pertahanan diri: mereka mengajukan beberapa persyaratan yang sangat tegas, atau menilai posisi yang pasif ketimbang secara aktif mendekati orang lain. Kaum introver juga lebih menyukai bentuk komunikasi yang lain: mereka lebih suka berbincang

dengan satu atau dua orang dalam waktu yang sama, bertimbang dengan banyak orang sekaligus. Mereka lebih suka berada di ruangan-ruangan kecil, bukan di sebuah area besar yang penuh dengan orang. Dan, betapa pun menggagah perbincangan yang terjadi, energi yang diinvestasikan di situ hanya dapat digantikan ketika rangsangan tersebut diproses dalam periode istirahat. Sendirian.

Kehidupan internal yang lebih serius

Ini sebabnya orang pendiam cenderung menutup diri dari dunia luar jika ada terlalu banyak hal yang perlu diproses. Akhir tetapi, ini bisa menimbulkan kesan yang keliru bagi kaum ekstrovert: "Ia tidak boleh memperlakukan orang lain seperti itu!" Dalam kasus-kasus ekstrem, mereka memandang kaum introver sebagai sosok yang memerlukan diri sendiri, tidak tertarik untuk berinteraksi dengan orang lain, bahkan dinggap seperti seorang pengeja. Wahai para penulis yang ekstrovert ini tidak benar! Dibandingkan dengan Anda, kaum introver hanya memerlukan energi lebih besar untuk disalurkan ke dalam kehidupan internal mereka secara intensif: kejadian-kejadian eksternal akan terus-menerus dimulai berdasarkan pengalaman, sikap, atau standar pribadi mereka. Artinya, "memori kerja" kaum introver memang akan sekuat dibebani oleh kegiatan-kegiatan tersebut.

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

Dibutuhkan waktu untuk regenerasi!

Sosok introver perlu menyerah dari waktu ke waktu untuk mencerna dan melakukan regenerasi. Dengan cara ini Anda akan terhindar dari rangsangan yang berlebihan, kehabisan tenaga, serta kelewat emosi.

matikan mesin” di tengah sebuah perbincangan. Selain itu, kebutuhan untuk mempersendiri sama sekali bukan perbuatan yang antisosial. Sebaliknya, orang pendiam ingin memahami yang sedang terjadi di sekitar mereka dengan benar—dan itu sebabnya mereka perlu mencerna sebuah mungkin. Pendek kata: “yang terjadi” pada mereka jadi lebih banyak dibanding yang terjadi pada kaum ekstrover—hanya saja, itu semasa tidak terlihat dari luar. Kaum ekstrover sering merasa agak tensiakan, bosan, atau merasa ditolak ketika sedang bersama orang-orang pendiam. Kenyataannya sama sekali tidak seperti itu: itu kesan yang keliru!

Karena pengorganisasian otak mereka memerlukan cara khusus, kaum introver akan diuntungkan jika mereka dapat mengatur waktu yang mereka habiskan bersama orang lain dan habiskan sendiri dengan benar. Perbandingan yang benar bergantung pada posisi mereka di zona nyaman masing-masing pada kontinuum introver-ekstrover (lihat subbab “Akan tetapi, apa yang dimaksud dengan pribadi pendiam?” di bagian awal bab ini). Ada sebagian kaum introver penyendiri yang sangat membantukan keterenggan dan keheningan (introver paling ujung di kontinuum), khususnya sesudah menjalani suatu situasi sosial, sementara sebagian kaum introver yang berada di posisi lebih ke tengah pada kontinuum cukup puas dengan waktu menyendiri yang lebih sedikit. Mereka sering bergaul, dan merevoli kontak mereka selemuktam sehingga mereka dapat dengan mudah tanggul seperti kaum ekstrover. Helgoe (2008) menyebut orang seperti itu “introver yang senang bergaul” (socially accessible introvert). Saya menyebut kelompok pendiam yang dapat dengan mudah mengulih diri menjadi ekstrover ini “introver yang fleksibel” (flexi-introvert).

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

Mengakui perlunya waktu untuk istirahat

Justru karena tipe orang pendiam seperti ini terkesan malah disukai, kebutuhan mereka untuk menyendiri jadi sulit terpenuhi: orang lain biasanya sulit memahami bahwa seorang *extrovert* membutuhkan waktu untuk menyendiri. Bahkan *introver* yang secara sosial masih di-dekati ini sering memerlukan waktu lama untuk menyadari bahwa mereka membutuhkan saat-saat yang tenang dan bening serta kesempatan untuk menyendiri: jika mereka sudah mendapatkan waktu menyendiri yang cukup, meski akan menikmati kebersamaan dengan orang lain! Akan tetapi, bukan benar mereka tidak membutuhkan saat-saat tenang.

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



Dua pertanyaan bagi Anda

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

Situasi apa yang paling 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: seba-

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 menemukan posisi ini, Anda juga akan mendapatkan akses ke kelebihan/kekurangan dan hambatan-hambatan tertentu dalam berurusan dengan diri sendiri dan orang lain. Dan, Anda juga akan menghemat banyak energi, energi yang telah Anda investasikan (seperti saya) dalam menjalani hidup seperti seorang yang sesungguhnya bakan Anda. Sedangkan takinya, pengetahuan bareng 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. Tunggu minumum kesepakatan Anda, siapkan lima belas menit 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 lekas 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 kehabisan energi.
8. Selera saya berbeda dan sangat personal.
9. Sebisa mungkin, saya menghindari pertemuan dengan banyak orang.
10. Secara umum saya mudah melakukan obrolan santai-bahkan dengan orang-orang yang tidak saya kenal.
11. Jika saya menghabiskan banyak waktu dengan orang banyak, saya sering cepat lelah atau bahkan mudah tersinggung.
12. Orang lain biasanya menaruh perhatian kepada saya sewaktu saya bicara.
13. Jika saya kedatangan tamu yang tinggal cukup lama di rumah saya, saya berharap mereka membantu.
14. Saya lebih suka bekerja di sebuah proyek dalam bagian-bagian kecil daripada menghabiskan waktu lama untuk sebuah proyek besar.
15. Terkadang saya sangat kelelahan setelah banyak mengobrol atau berbincang dalam obrolan yang seru.
16. Saya tidak memerlukan banyak teman.
17. Saya jarang menghabiskan waktu untuk memikirkan apa yang dipikirkan orang lain.
18. Penting bagi saya untuk menikmati tidur yang cukup.
19. Saya merasa bahwa tempat dan lingkungan baru sangatlah menarik.

20. Gangguan-gangguan mendadak dari situasi-situasi tak terduga membuat saya tegang.
21. Saya percaya orang sering menganggap saya berlalu 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 merimbang 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 bukannya salah satu kelebihan saya.
32. Harapan orang lain sering kali membuat saya tertekan.
33. Biasanya saya mampu meranggapi serangan pribadi secara positif.
34. Saya mudah bosan.
35. Jika ada sesuatu yang istimewa untuk dirayakan, saya senang jika perayaannya dilakukan besar-besaran, misalnya dalam sebuah pesta atau perjamuan dengan banyak orang.

Sekarang, nilai pernyataan-pernyataan yang Anda centang:

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

Pernyataan-pernyataan ekstrover: 1, 3, 5, 10, 12, 14, 17, 19, 23, 25, 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 berjebak 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 selisihnya 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, tentang sisi yang barangkali tidak begitu nyata bagi Anda.

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

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

Kita kuat ketika mengenal diri sendiri

Sekarang Anda telah menilai diri sendiri. Karena Anda telah mencantang pernyataan-pernyataan yang sesuai dengan citra diri Anda, hasilnya tidak akan terlalu membuat Anda terkejut. Namun, analisis kecil ini dapat memberi dua hal kepada Anda. Pertama, Anda dapat membandingkan diri dengan orang lain (dan hasil-hasil mereka). Ini dapat mengantarkan ke perasaan yang lebih baik satu sama lain—sebagai contoh, bagi Anda dan pasangan Anda. Kedua, pernyataan-pernyataan itu memberi Anda petunjuk tentang cara menengani berbagai kekuatan dan kebutuhan dalam hidup sebagai seorang introver atau ekstrover. Inilah yang paling penting. Kita dalam kondisi terkuat ketika mengenal diri sendiri, menyadari kualitas-kualitas kita sendiri, dan bertanggung jawab atas berbagai kekuatan serta kebutuhan kita.

Tabel ekstrover-introver

Sosok khas ekstrover; sosok khas introver

Anda yang lebih menyukai survei sistematis akan mendapatkan satu lagi perbandingan di sini: apa yang membuat seseorang khas ekstrover atau seseorang khas introver berasal?

Kata kunci yang di sini adalah khas: seperti telah dikarakan, jangka 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 memilih gagasan mereka sambil bicara | lebih suka berpikir sebelum bicara atau bertindak—dan tidak mengatakan apa pun sampai proses berpikir selesai |
| lebih suka beraksi daripada mengamati berlama-lama | mengamati dahulu sebelum mengambil akui 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 bersinggung, tidak sabar, dan hiperaktif | sering terlihat pendiam, senang melamun, penyendiri, dan arrogan |

| 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 tertarik pada banyak hal dan tahu sedikit tentang masing-masingnya | sering terlihat menjaga jarak tertarik pada hanya pada segelintir topik dan tahu banyak tentang masing-masingnya |
| menyukai informasi yang tidak rumit, mudah diakses tidak mudah menanggapi sesuatu secara pribadi dan menganggap konflik itu biasa | menyukai detail 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 penat konsentrasi bahkan meskipun perkembangan dan keputusan perlu waktu lama untuk dipecahkan |
| sering berbicara dengan keras, cepat, dan tegas | sering berbicara dengan pelan dan tanpa penekanan pada hal tertentu |

Jadi? Apakah Anda introver atau ekstrover? Kedua kepribadian itu memerlukan lingkungan dan zona nyaman berbeda supaya dapat berkembang. Ada pula situasi-situasi ketika seseorang menjalani hidup sesuai dengan tipe kepribadian. Bah-bah mendatang akan membahas situasi-situasi itu.

Dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover

Yang pasti apa pun hasil Anda—dunia memerlukan kaum introver maupun ekstrover. Manusia (berikut bayan dan wanita) 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 mengembang, orang ekstrover dan orang introver. Sosok ekstrover memerlukan sesuatu yang tidak dimiliki oleh sosok introver: energi berlimbah, aksi spontan, motivasi. Sebaliknya, sosok introver menyerahkan kepada rekan ekstrover mereka hal-hal yang cenderung tidak mereka miliki: misalnya, tetap tenang ketika dibentuk, hubungan yang mendalam, refleksi, dan kesigapan mendengar. Ini dan kekuatan-kekuatan lain yang dibagikan oleh orang-orang pendidik adalah fokus bab berikut.



Yang penting untuk dilingat

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

nyaman. Idealnya, mereka dapat menghabiskan sebagian besar waktu mereka di tempat ini—karena jika tidak, kondisi mereka akan 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 dibunjukkan oleh kedua tipe kepribadian ini!

BAB 2

KEKUATAN-KEKUATAN SOSOK INTROVER: HARTA YANG TERPENDAM

Peti harta karun milik orang-orang yang perkasa

Bab ini dimaksudkan untuk menjadi sebagian peti harta karun di dalamnya Anda akan menemukan sebuah survei tentang semua kekuatan yang khususnya sering dimiliki oleh orang-orang pendam. Subbab ini tentunya penting bagi saya. Dalam sebuah dunia tempat komunikasi di antara kaum ekstrover dianggap standar dan berharga, hal-hal yang banyak diperbaui, dicapai, dan ditawarkan oleh sosok-sosok pendam bisa tidak masuk terulang sinarnya di belakang. Akan tetapi, orang-orang pendam memiliki konsepuan yang sama dalam memandulkan kekuatan mereka untuk mendapatkan yang mereka suka, untuk memotivasi orang lain, untuk membuat dan memelihara kontak, atau untuk berhadapan sehadap serangan-serangan dengan percaya diri. Pendek kata, mereka dapat berusaha berkommunikasi sama baiknya dengan kaum eks-

trover, 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 sekitar tahun kiprah saya dengan orang-orang pendiam dan meningkatkan semuanya di sini. Orang-orang yang terlibat sering tidak sadar sama sekali tentang kekuatan-kekuatan mereka. Orang-orang pendiam sering kali terlalu kritis terhadap diri sendiri, dan sering harus melakukan upaya tidak untuk bisa menemukan kelebihan mereka. Di satu sisi, ada baiknya sosok introver merilis diri sendiri dengan keras dan menetapkan standar untuk yang mereka inginkan, yang mereka perbaiki, dan yang mereka capai. Di sisi lain, terlalu kritis terhadap diri sendiri dapat dengan mudah memburukkan kepercayaan diri. Pada orang yang tidak terlalu lama kepada diri sendiri, kepercayaan diri akan mudah dipamerkan dan bermanfaat. 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 mengamati dengan seksama kekuatan-kekuatan Anda—dan merilis baik-baik manfaat dari tiap-tiap kekuatan itu. Beberapa halaman mendekat sengaja dihadirkan untuk membantu Anda melakukan pengamatan ini dan selanjutnya menghargai yang Anda lihat. Ini boleh jadi akan membuat Anda harus meragali sampai dulu: hal-hal yang sudah ada sering kali kita sepelekan. Dan, begindah hadir dengan kekuatan-kekuatan orang pendiam—tidak kelihatan—and karena itu masih terlewatkan. Kendati demikian, kekuatan-kekuatan orang introver bisa buat bisa

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

Anda sudah belajar di Bab 1 bahwa secara neurobiologis orang-orang pendiam tergolong dengan cara yang berbeda dari orang-orang ekstrovert. Rangkaian otak dan sistem saraf otonom mereka secara khusus telah disetel untuk berkonsentrasi, belajar, berfokus diri, dan mengingat, sehingga otak kaum ekstrovert lebih mudah untuk menjadi proaktif dan memikirkan rangsangan-rangsangan di luar.

Kekuatan-kekuatan khas pada kedua tipe ini juga ditunjukkan dalam perbedaan ini. Ini tidak berarti bahwa semua orang pendiam mempunyai kesepuluh karakteristik kuat tersebut. Kendati demikian, tidak benar bahwa kekuatan-kekuatan tersebut adalah wilayah kekuatan eksklusif milik kaum introver sebab ekstrovert juga bisa memiliki kemampuan analitis yang kuat dan mampu memulis dengan baik. Akan tetapi, sebagian pendiam sering kali memiliki kesepuluh kekuatan yang akan Anda temukan dalam bab ini—berdasarkan pengamatan-pengamatan saya sendiri dan menurut hasil-hasil studi tentang kaum introver. Yang terbaik bagi Anda adalah untuk memikirkam hal berikut sebelum membaca bab ini:

DAPATKAH SAYA MELEHAT KEKUATAN DALAH 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: Kewaspadaan

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

Kekuatan 2: 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 diplomatik

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Tukar pendapat yang hati-hati menunjukkan rasa hormat

Sepintas lalu, ketuli-hatiun terkesan bukan suatu kelebihan yang menonjol dalam urusan komunikasi. Namun, kesan pertama itu bisa mengacau: orang yang berhati-hati akan menunggu sesuatu dengan ketulusan dan anggan ketika bertemu dengan orang lain, bukan dengan bereaksi berlebihan dan pernah sembaran emosi. Mereka memperlakukan orang lain yang terlibat dengan perhatian, sopan santun, rasa hormat, dan sikap dekstribel.

Sebagaimana telah Anda ketahui, peningkatan neurobiologis kaum introver dan ekstrover yang berbeda mengandung arti bahwa seseorang ekstrovert akan cenderung mengejar imbalan, sedangkan seseorang introver lebih mungkin memerlukan keselamatan. Kewaspadaan sebagai sebuah kebutuhan adalah konsekuensi positif dari upaya memerlukan keselamatan dan keamanan itu: seseorang pendiam mengamati dan berpikir secara mendalam sebelum mengambil risiko, sebaliknya mereka memang mengambil risiko...

Akan tetapi, risiko dan pertumbuhan tidak hanya ada dalam kegiatan *hunger jumping* dan investasi, tetapi juga dalam komunikasi. Orang yang waspada lebih suka mengelola tanpa pembantuan yang berisiko, saran-saran agresif, gagasan-gagasan yang mancel tiba-tiba atau bahkan serangan frontal. Ada dua hal yang sangat penting bagi mereka ketika sedang berinteraksi dengan orang lain: pertama, mereka memastikan adanya jarak. Mereka tidak ingin mengungkap terlalu banyak tentang diri sendiri. Mereka hanya menceritakan hal-hal apa saja yang membuat mereka tergugah, 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 sejuk meski tetap menjaga jarak. Kedua, orang yang waspada tidak mengatakan apa pun yang masih setengah matang atau belum dipikirkan dengan baik atau membuat keputusan dengan cepat berdasarkan kata hati. Mereka berharap lebih banyak dari diri sendiri: mereka mempunyai gagasan-gagasan yang telah dipikirkan dan diperiksa dengan teliti sebelum semua itu diungkapkan dalam kata-kata. Sejalan dengan itu, mereka juga cenderung memandang pernyataan setengah matang dari orang lain secara negatif.

Ketika waspada berubah menjadi takut

Sisi kebalikan dari sikap waspada atau hati-hati adalah kecenderungan menutup diri ketika seseorang harus menyiapkan informasi tentang diri sendiri atau antisipasi mereka. Seseorang ekstrovert yang menjadi

Iuran bicara mungkin memandang ini sebagai sikap menjadi jenak atau acuh tak acuh. Dalam kasus yang ekstrem, ketwasudan berubah menjadi ketakutan—dan jika sudah demikian, ini akan menjadi hambatan. Ini akan dibahas di bagian awal bab berikutnya.

Akan tetapi, ada kalanya orang-orang merasa nyaman dengan sikap waspadai yang ditunjukkan oleh iuran bicara mereka: itu akan membuat mereka merasa ditenggaki secara serius, dan tidak bersela dalam tekanan. Isi pembicaraan yang diungkapkan secara hari-hari oleh seorang pendiam benar-benar tidak memaksu dan hanya berisi pokok masalah. Ini memberi kita langsung ke kekuatan 2.

Kekuatan 2: Substansi

Komunikasi dengan dimensi yang mendalam

Kamu introver tenang-meneng mengolah impresi. Mereka tenang-meneng memikirkan apa yang mereka lihat, pikirkan, dan alami. Mereka sering tampak menengah pada jauh ketika mereka meremangkan diri sendiri dan orang lain, tentang rasa dan makna, tentang apa yang sebenarnya, dan tentang apa yang sesungguhnya. Kegiatas latar belakang dalam otak seorang introver ini memungkinkan akumulasi pokok pikiran yang begitu besar. Artinya, ketika orang pendiam berkommunikasi, apa pun yang mereka sampaikan kepada orang lain biasanya penting: yang mereka katakan biasanya telah melalui suatu proses oji mental yang teliti dan fase perpapangan, termasuk pengocokan tentang tingkat kepentingan, akurasi, kesesuaian, serta latar belakangnya. Ini sebabnya hal-hal yang dikatakan oleh seorang introver sering sangat signifikan, penting, dan berharga. Inilah tiga lingkaran yang dipengaruhi oleh penggunaan substansi.

Preferensi untuk pertemanan yang mendalam dan murni

Penggunaan substansi juga sangat penting ketika berurusan dengan orang lain: orang-orang yang menguasai substansi akan merasa bahwa suatu acara sosial akan bermakna dan menyenangkan kalau mereka berbicara secara tulus dengan sedikit orang daripada kerumunan banyak orang tetapi hanya basa-basi. Mereka akan lebih tertarik pada isi sebuah pernyataan dan tidak begitu tertarik pada bagaimana isi itu dimaksud atau ditutupi. Mereka dapat membangun pertemuan yang mendalam dan murni yang dapat terjadi sepanjang hidup—dan meskipun jumlah hubungannya tidak banyak, hubungan-hubungan itu akan lebih penting bagi mereka daripada lingkaran pergaulan yang besar tetapi hampir tanpa konsistensi.

Impresi pasif

Namun, penggunaan 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 terlalu lamban dalam situasi yang memerlukan komunikasi “cepat” karena mereka memerlukan waktu untuk mengolah segala hal dalam pikiran mereka guna memastikan keselamatan yang mereka harapkan. Ini khususnya berlaku ketika ada banyak hal yang harus diimbangi atau banyak orang perlu dipertimbangkan yang harus diselesaikan. Akibatnya, orang-orang yang menguasai substansi sering secara kolosal dipandang sebagai sosok yang pasif atau lamban karena aktivitas yang intensif dalam kepala mereka tidak terlihat dari luar.

Inilah sebabnya menunjukkan status dan pembicaraan basa-basi jauh menghasilkan masalah bagi orang-orang yang menguasai substansi, bahkan menjadi asing bagi sebagian di antara mereka. Sikap ini menguntungkan bagi seseorang pendidik dalam banyak situasi, misalnya, dalam perbincangan berkualitas, dalam sebuah debat akademis, ketika memba-

ca artikel-artikel filosofis, atau pada rapat-rapat tempat berbagai masalah harus dipecahkan.

Keluatan 3: Konsentrasi

Berkembang lewat konsentrasi

Banyak sosok pendiam mempunyai bakar besira kemampuan berkonsentrasi yang sangat baik. Mereka mampu fokus pada satu masalah untuk waktu yang lama. Penjelasannya sebenarnya tidak seperti sosok ekstrovert, orang introver tidak begitu memerlukan umpan balik atau sinyal dari luar. Konsentrasi yang mengantungkan dari konsentrasi yang baik ada banyak dan bermacam-macam: orang-orang yang mampu berkonsentrasi akan mengetahui apa pun dengan lebih mudah dan lebih baik daripada orang-orang dengan perhatian yang mudah terlelahkan. Kemungkinan besar konsentrasi mereka akan berbantah perkembangan. Niklaus Erikhson, 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 seluruh kekuatan dan perhatian mereka. Ini benar! mereka memancarkan suatu intensitas yang membuat peran mereka dahsyat dan dapat membuat lawan bicara menjadi sangat terkesan. Ini dapat terlihat, misalkan, dalam cemilan-cemilan ketika sosok-sosok pendiam menggaruksi 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 pen-

dengar dalam jumlah besar. Ini menghasilkan konsekuensi yang menyenangkan bagi orang-orang yang berbicara dengan Anda: mereka dapat menyesuaikan diri dengan Anda dan memberi Anda perhatian yang diperlukan. Perhatian adalah sesuatu yang berharga dalam suatu hubungan sosial—sesuatu yang sering ketika manusia diperlukan. Itu artinya kemampuan berkonsentrasi merupakan model yang sangat bagus untuk bernalarlisasi!

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

Kekuatan 4: Mendengarkan

Monolog, bukan dialog nyata

Mendengarkan barangkali salah satu keterampilan yang paling kurang dihargai dalam hubungan antemanusia. Jika Anda mendengarkan perbicangan pada umumnya, Anda akan melihat, khususnya ketika orang ekstrovert yang sedang berbicara, bahwa dialog itu seungguhnya sebuah rangkaian monolog sementara salah seorang mengatakan sesuatu, yang lain tidak berpikir tentang yang ingin dikatakan, bahannya mendengarkan dengan cermat. Akan tetapi, bila terjadi pertukaran pandangan secara seimbang, kemampuan mendengarkan akan memberikan sebuah peluang nyata untuk menciptakan dialog nyata ketika orang-orang yang terlibat dalam perbicangan sanggah-sanggah membahas segala hal yang disampaikan oleh masing-masing, sehingga mereka mampu mendengar dan memangkap pandangan masing-masing pada akhir perbicangan.

Keunggulan introver: sungguh-sungguh mendengarkan

Banyak orang pendiam jauh lebih baik dalam mendengarkan daripada kebanyakan orang lain. Mereka menyaring informasi seolah terlahir sebagai pengamat dan penroses impresi-impresi yang dikirimkan, keru- dian menevaluasi semua itu dalam pemikiran mereka yang berikutnya, juga dalam tanggapan-tanggapan mereka. Mereka tahu cara menyingkir hal-hal yang penting dari yang telah dikarakan: apa yang penting bagi orang lain? Informasi apa yang relevan? Bagaimana kalau semua itu disampaikan? Jadi, mendengarkan dengan sungguh-sungguh adalah proses aktif dan intensif yang menjadi semakin kuat dengan kekuatan 3, kon- sentrasii.

Kekuatan mendengarkan sangat berharga bagi orang yang sedang didengarkan: ketika Anda "membuka telinga lebur-lebur", Anda memberi mereka perhatian yang tak terbugi. Kekuatan ini menguntungkan semua orang—dan mendatangkan kepuasan, malai dari terhantamnya hubungan-hubungan kreatif sasana diskusi yang memutuskan sampai terpecahkannya konflik.

Kekuatan 5: Sikap tenang

Yang signifikan dari tenang di dalam dan tenang di luar

Ketenangan memiliki dua aspek. Ketenangan di luar (*extrovert calm*) adalah kondisi ketika tidak ada ronggongan dari luar, sedangkan ketenangan di dalam (*introvert calm*) adalah kondisi mental. Kedua aspek itu dapat memudahkan komunikasi seseorang pendiam—tetapi hanya ketenangan di dalam yang dapat diperhitungkan sebagai kekuatan pribadi. Kendati demikian, ketenangan di luar juga sangat penting bagi seseorang pendiam sehingga berhak mendapatkan perhatian khusus.

Keterangan di luar

Semua orang perlu tahu bahwa keterangan di luar dibutuhkan ketika mereka ingin bekerja secara intensif atau memerlukan sumber energi baru.

Meroup energi dari keterangan

Ketika Anda menutup diri untuk berfokus setelah melihat fisik-fisik melelahkan, Anda meninggalkan keterangan mengembalikan energi Anda. Di negara-negara yang masih terhadap kaum introver seperti Jepang, menyediakan ruang untuk sama-sama hening dianggap sopan bahkan di tengah suatu perbincangan. Komunikator profesional dengan sengaja mengandalkan suasana hening dalam situasi-situasi tertentu. Bagi seseorang introver, hal ini secara khusus dapat menjadi sumber daya refugia yang diperlukan dalam perbincangan sosial, misalkan (lihat Bab 6), atau ketika bernegosiasi (lihat Bab 7). Yang mengembalikan sebagian keterangan di luar adalah tidak adanya keramaian. Kedamuan ini memungkinkan pengolahan informasi sekaligus membantu mengembangkan keterangan di dalam. Sosok pendiam yang tidak mempunyai kesempatan untuk mendapatkan kewargangan barang sedikit saja akan segera merasakan konsekuensinya: tegang, mudah tersinggung, dan kekasih lebih adalah gejala-gejala yang lucu.

Tenang itu sehat

Keterangan 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 kebingungan cenderung meninggal lebih cepat; kelihatannya jelas bahwa ada sebuah kaitan antara stres akustik (stres akibat terekspos suara bising untuk waktu yang

lentur) dan suasana hati yang aman, dalam bentuk laju denyut ruh dan tekaron dasah serta kocerderungan untuk mendoroti nafas dan serangan jantung. Ini sebuah temuan yang penting karena kaum introver pada umumnya peka terhadap kebingungan. Mempersiapkan suasana tenang yang cukup tidak hanya mempermudah, tetapi juga memperbaikinya. Namun, yang tidak jelas adalah apakah manfaat ini berlaku sama bagi kaum introver dan ekstrover.

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

Ketenangan di dalam

Cara untuk mendapatkan pencerahan

Bogaimanapun, yang dimaksud ketenangan bukanlah sentra ketidam-gingguan eksternal. Sebagaimana dibuktikan oleh berbagai tradisi spiritual selama ratusan tahun, ketenangan adalah satu-satunya cara untuk mendapatkan pencerahan: terasing dari sendiri, orang lain, maupun kehidupan. Namun, ada satu jenis ketenangan lain yang juga bisa dimaknai di sini: ketenangan di dalam, suatu kondisi yang menyebabkan pertumbuhan-pertumbuhan dalam otak.

Merosot ketenangan di dalam melalui meditasi

Ini ditampilkkan 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 keterhagaman, kelelahan internal, serta ketengertangan ego pada dunia sekitar kita menjadi lebih aktif. Ditambah lagi, ketika orang-orang bermeditasi, energi yang biasanya dialihkan ke bagian-bagian yang mengaktifkan agresi, dorongan untuk lari, atau perilaku marah-marah bisa berkurang secara signifikan.

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

Satu hasil penting yang lain merupakan hal baik bagi orang-orang pendiam: meditasi meningkatkan kemampuan kita untuk membedakan gangguan besar dari gangguan kecil. Itu 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, lelucon 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 Prochnik (2010) mengaralogikan apa yang terdengar seperti kontradik-

si ini dengan seorang olahragawan profesional yang laju demikian lebih rendah daripada laju demikian lagi seorang yang hanya sekali berolahraga. Olahragawan ini tetapi dapat meraih prestasi jauh lebih banyak dalam kompetisi karena ia mampu menggabungkan kekuatan-kekuatannya secara salin dan dapat dengan cepat memanfaatkan atau menggunakan masukan energinya.

KEKUATAN KONSENTRASI DAN KETENANGAN DI DALAM SALING BERKAITAN.

Ketenangan di dalam masing-masing orang akan membuat mereka relaks, begitu juga dengan lingkungan sekitar mereka. Kooperasi sekitar mereka berbicara, mengambil jeda, dan melakukam perenungan menghasilkan ketenangan ke dalam interaksi mereka dengan orang lain. Ini berarti jika mereka terlibat dalam perbincangan sanci, misalnya, atau bahkan dalam perdebatan atau perundingan yang panas, situasi itu dapat dibuat tetap memperbaiki sehingga seiringa seiring batas tertentu, stres yang mungkin timbul dapat diminimalkan.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Menjaga jarak dari dunia luar

Orang-orang pendiam tidak memegang monopoli atas kemampuan berpikir analitis, tetapi banyak orang pendiam memah prestasi yang belum 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 tenang menyaring dan mengolah sepanjang waktu, dan mereka juga merespon lebih lambat 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 juga kelompok orang paling yang sangat berbakat melakukan analisis. Ini topik yang sepat untuk memperkenalkan sebuah pembahasan yang pertama kali disampaikan oleh Olsen Laney dalam bukunya pada 2002 untuk menjelaskan perbedaan antara tipe-tipe introversi yang berbeda. Pada sosok ekstrovert maupun introversi, akan ada bagian otak yang lebih menonjol dibandingkan yang lain, yaitu belahan kiri atau belahan kanan serebral kontekstual. Itu sebabnya ada sebutan orang "otak kiri" dan orang "otak kanan". Konteks sebelah kanan adalah bagian yang mengatur intuisi dan berpikir secara piktoral atau lewat gambar, sedangkan konteks kiri berurusan dengan keterampilan-keterampilan mengolah kata, angka, dan hubungan-hubungan logika. Berikut ini sebuah ringkasan yang akan membantu Anda memerlukan mana sisi yang dominan bagi Anda.



Sisi dominan otak Anda

| Konteks sebelah kiri | Konteks sebelah kanan |
|---|---|
| Mengatur perihal konten tulisan | Mengatur perihal kiri tulisan |
| Mengolah dampak informasi tentu dan tentu | Mengolah dampak informasi untuk menciptakan gambaran kesadaran |
| Mengurai bahasa lisan dan tertulis | Mengurai emosi, gegesan, dan singgul-singgul bahasa tulisan |
| Tempat berpikir logis dan pene- cakhan muzalah berdasarkan fakta | Tempat berpikir intuitif dan empatik |
| Mengolah angka, kuantitas, dan kualitas | Mengolah citra, pola, bentuk, dan pergeseran ruang |
| Berurusan dengan soal-soal intuisi | Berurusan dengan ekspresi artisik, misalnya dalam bidang teater, musik, dan seni rupa |
| Mengolah informasi secara berurutan (linear) | Mengolah berbagai informasi pada waktu yang sama, dalam bentuk rangkaian |

Ilustrasi tersebut agak disederhanakan: baik belahan otak sebelah kanan maupun kiri sama-sama terlibat dalam hampir semua aktivitas, tetapi ringkasan ini memperlakukan fokus dasar untuk tiap aktivitas.

Introver otak kanan

Orang-orang jendam dengan dominasi koreksi sebelah kanan cenderung mengolah informasi secara subjektif dan intuitif, yang lebih baik disebut "nalar" (get feeling). Mereka sering mempunyai bakat seni, beremosi lebih emosional daripada orang-orang otak kiri, dan ahli dalam improvisasi. Dibandingkan "orang-orang otak kiri" mereka ternyata lebih mudah menangani situasi-situasi kerja mereka tanpa berurusan dengan beberapa tantangan sekaligus.

Introver otak kiri

Orang-orang jendam dengan dominasi koreksi sebelah kiri, menurut Olsen Loney, adalah populasi yang paling menggambarkan stereotip introver: mereka hanya memerlukan sedikit kontak sosial dan cenderung berorientasi objek serta teori. Ini memungkinkan mereka menjadi jarak dari sekitar sampai batas tertentu—sebuah dorongan yang baik untuk berpikir analitis! Introver "otak kiri" mampu menjadi pikiran maupun lingkungan mereka tetap rapi dan cenderung membuat keputusan dengan akal sehat, alih-alih terbawa emosi. Mereka lebih cepat kewaluhannya oleh banyak nantutan sekaligus daripada seseorang introver "otak kanan", dan cenderung akan mengontrol masalah satu per satu secara sistematis. Mereka khususnya dikaruniai keleluasaan dalam berpikir analitis.

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

Keunggulan para pemikir analitis

Orang-orang yang berpikir secara analitis senang merelasi segala hal. Kekuatan mereka terletak pada kegiatan merelasi, membundarkan, dan bereksplorasi. Mereka mampu menginti situasi-situasi kompleks menjadi unsur-unsur pembentuknya dan menyusun kategori, kemudian menggunakan informasi ini sebagai basis untuk mengembangkan strategi-strategi mengenai apa yang harus mereka katakan atau perbuat. Mereka juga tiba pada posisi-posisi yang tepat untuk perENCangan, pendekatan-pendekatan untuk mendapatkan solusi atau upaya-upaya yang diambil dengan cara yang sama. Para pemikir analitis adalah perencana-pesencana yang püssai dan cakap dalam mengolah bahan-bahan tertulis—baik ketika informasi itu melibatkan banyak angka.

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

Menggunakan analisis yang teliti untuk menghindari rangsangan berlebihan

Analisis yang teliti juga berguna untuk mengungkap struktur pada situasi-situasi yang membingungkan, dan, sampai tingkat tertentu—terutama bagi para introversi otak kiri—dapat menghindar dari rangsangan yang berlebihan (dijelaskan sebagai hambatan 3 dalam bob assadah ini). Apabila ada perlebaran dalam sebuah rapat, para pemikir analitis dapat bertanya kepada diri mereka sendiri: informasi apa yang penting di sini? Siapa yang mewakili perdangan muara? Yang pasti, sikap ini mempermudah jalan pintas di tengah-tengah banyaknya impresi 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-impreksi dari sekitar mereka. Ini membuat mereka secara umum lebih mandiri atau independen.

Senang sendirian

Kemandirian para introver khususnya tampak dari modalnya mereka menghabiskan waktu sendirian—dan juga dari kebiasaan mereka menyendiri untuk mengisi ulang baterai-baterai mereka. Orang-orang mandiri tidak begitu khawatir terhadap pikiran orang lain, dan mereka memang lebih mudah mengatasi dan melakukan yang menurut mereka benar serta penting. (Ini sampai batas tertentu hanya berlaku untuk sosok introver otak kanan—lihat penjelasan untuk keluaran 6—karena mereka berpacu secara lebih emosional terhadap sekitar mereka.)

Akris introver asal Inggris, Tilda Swinton, merupakan contoh yang bagus dalam hal ini: ia memiliki seorang gelukis sekaligus penulis yang lebih tua dan memiliki anak kembarnya, tetapi ia memiliki sebuah hubungan lain dengan seorang seorang yang lebih muda dan berkata dalam wawancara bahwa pandanganmu tentang kebahagiaan adalah tidak di ranjangnya sendiri selama enam bulan.

Maka kemandirian berasal kemampuan memerlui kebutuhan sendiri (*self-sufficiency*) dan kebebasan batas (*inner freedom*). Kemandirian mendongkrak ketangguhan memikul tanggung jawab atas diri sendiri dan membuat kepribadian tanpa perlu tena-tena mencari dukungan dari orang lain. Sisi buruknya, kemandirian dapat mengurangi ketemu-

pun komunikasi serta mengarangi kemampuan hidup bersama orang lain dan bekerja dalam tim.

Kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri

Saya akan menyampaikan apa yang mungkin merupakan bentuk tertinggi dari kemandirian: kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri. Pada seseorang dengan kepribadian yang matang dan mandiri, semua tindakan mereka tidak akan didorong oleh motif pribadi, ambisi, atau kebaikan untuk mendapat pengakuan. Hal-hal lain juga penting: garis besar masalah, hal-hal yang penting dan berharga (kekuatan 2: penggunaan substansi) atau orang lain dan kebutuhan-kebutuhan mereka (kekuatan 10: empati). Yang menarik adalah bahwa kemampuan untuk tidak mementingkan diri sendiri hanya dapat diteruskan dari rasa percaya diri yang sehat.

Kekuatan 8: Kegigihan

Ketekunan yang diupayakan

Ketekunan atau kegigihan adalah kemampuan “berusaha” dalam suatu situasi atau gagasan—bahkan ketika kesuksesan tak terjangjang datang atau mengalami hambatan. Kualitas ini berbeda dari filosofi atau ketekunan berlebihan pada sesuatu (yang akan kita temui lagi ketika membahas soal hambatan): filosofi menuntukkan karakternya fleksibilitas, yang berarti orang yang terkait 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 memusatkan fokus dengan gigih ketika berhadapan dengan masalah ketimbang orang-orang kebanyakan. Mereka pantang menyerah, sangat

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

Lebih banyak stamina untuk menjadi lebih kompeten

Kekuatan ini memudahkan dalam pembuatan rencana dan juga sangat membantu memahami pembicaraan-pembicaraan dan negosiasi yang penting. Orang dengan kekuatan ini lebih mudah memanaskan kapan harus bertahan dalam suatu posisi dan kapan harus memprediksi ruang untuk bermaneuver. Ini kekuatan yang mengacu ke jenis stamina yang hanya dapat ditunjukkan oleh banyak orang ekstrovert—dan karena itu menawarkan sebuah jalan untuk meningkatkan performa yang setinggi-tingginya: pakar psikologi penelitian, Anders Ericsson, menyimpulkan dari penelitian-penelitiannya bahwa beban kerja selama 10.000 jam diperlukan dalam suatu bidang tertentu untuk mencapai performa seorang ahli (diutip dalam Cain, 2009).

Marie Curie sebagai sebuah contoh

Sebuah contoh sempurna untuk mengilustrasikan kegigihan adalah peraih dua penghargaan Nobel, Marie Curie (1903 fisika; 1911 kimia). Ia mengabdi diri pada sains sejak sangat muda—meskipun harus berhadapan dengan banyak hambatan. Ia tidak diterima di University of Warsaw, maka ia belajar di Prancis. Ia membiryai penelitian-penelitian awalnya dengan mengajar di sekolah khasus perempuan, dan kopolonyanya yang sukses dalam bidang radioaktivitas sering mengharuskan eksperimen tertentu diulang beberapa ratus kali. Kegigihan tampaknya sebuah prasyarat 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, proyek buku) atau dengan orang lain (misalnya SMS, e-mail, surat, blog, media sosial online). Sementara mereka menimbang pikiran mereka dan memungkinkannya dalam kata-kata sebelum berkomunikasi, menulis tampaknya menjadi medium yang baik untuk mengekspriskarnya. Selain itu, kegiatan menulis dapat diatur mengikuti irama pribadi bahasa mereka memperbarui komunikasi yang berarti mereka tidak harus meranggap berdisesuaikan 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 menghargai kontak ini karena komunikasi yang terjadi tidak dalam bentuk tulisan dan memungkinkan mereka menjaga jarak. Anda 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 dinormalkan dan ditimbang lebih orenat dalam sebuah e-mail daripada ketika bicara di telepon. Sebuah ringkasan proyek tertulis di internet mengandung arti bahwa semua anggota tim dapat melihat hal-hal yang perlu diketahui dan berkontribusi dalam memperbaiki apa pun yang mereka inginkan. Sebuah laporan kemajuan singkat tentang sasaran-sasaran yang telah ditetapkan mungkin akan lebih berguna daripada sebuah laporan lisan

dalam ruang. Pertemuan-pertemuan dan diskusi-diskusi dalam sebuah kelompok kerja dapat disesuaikan dengan kata-kata kunci dan informasi-informasi tertulis yang ringkas. Dengan cara itu, orang-orang pertama yang menyukai bahasa tertulis dapat memasuki sebuah kelompok dengan lebih percaya diri; mereka telah menuliskan hal-hal yang pokok dan membuat catatan untuk mengingat sesuatu itu.

Hanya ada satu sifat yang harus diperbaiki: penggunaan komunikasi tertulis harus disusun dari dengan situasi yang berangkatkan—jangan sampai digunakan untuk menghindari takar pikiran secara langsung semata.

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan intuitif

Orang-orang dengan empati cenderung mempertanyakan diri terhadap bocor bicara meski, dan ini meski tidak secara intuitif, bukan bersengaja akan strategi-strategi tertentu. Bagi meski, melakukan sesuatu yang membantu orang lain tergagah—sehingga orang lain itu dapat memutuskan apa yang penting dan apa yang diperlukan oleh diri meski sendiri—medah untuk dilakukan. Kemampuan untuk berpikir seolah-olah berasal dalam pikiran orang lain ini juga disebut empati. Sosok introver otak kiri yang sangat sensitif lebih mungkin memiliki kekuatan ini daripada sosok introver otak kiri. Perbedaan terkait kekuatan ini diterangkan dalam catatan untuk kekuatan 6.

Neuron-neuron cermin memungkinkan munculnya empati

Pakar-pakar neurobiologi telah menunjukkan bahwa yang memungkinkan empati adalah sesuatu dalam otak manusia yang disebut "neuron cermin". Tentu saja, baik introver maupun ekstrover mempunyai re-

uron cermat. Lalu, mengapa empati disebut sebuah kekuatan introver? Seperti dalam kekuatan 7, kemauan, jawabannya terletak pada kualitas khas kaum introver: berbeda dengan para ekstrover, mereka tidak terlalu membutuhkan dukungan atau pengujian dari orang lain. Tidak begitu menjadi masalah pola bagi mereka apakah mereka dapat membandingkan diri dengan seorang dalam hal status, atau apakah mereka semenarik atau sesukses orang lain. Sebaliknya, kebutuhan sosial pendidikan memparayai “wasi” dalam diri sendiri, yang dapat mereka miliki pendapat sepanjang waktu. Kemauan diri orang lain ini—digabung dengan kecenderungan untuk membuat analisis dan pengategorian—memberi kaum introver sejumlah cakupan untuk memberikan perhatian kepada orang lain, dengan sejauh watah dan kebaruan mereka. Selanjutnya, mereka dapat mengungkapkan wawasan ini ketika berkomunikasi. Akibat akibatnya positif yang mereka rasakan dan katakan menunjukkan bahwa mereka memperlakukan seorang sebagai sosok nyata yang berharga.

Membangun kepercayaan melalui empati

Empati didukung oleh sebuah kualitas lain yang dicantumkan pada orang-orang pendidik: sebuah kecenderungan untuk memberi perhatian kepada sekeliling mereka, juga untuk mengolah kesari-kesari yang diperoleh. Orang-orang pendidik yang memiliki empati mewajah mendapatkan kepercayaan dari orang lain. Jika mereka juga memiliki pengalaman atau substansi (kekuatan 2) dan merupakan pendengar yang baik (kekuatan 4), mereka dapat menjadi teman dan kenalan yang sangat berharga bagi orang lain—termasuk bagi para ekstrover, yang merasa nyaman, diterima, dan tidak dibebani oleh mereka. Lagi pula, siapa pun yang ketika bernegosiasi mampu menanggalkan fokus analitis (kekuatan 6) sekaligus empati tersebut akan membuat seorang terpesona.

Orang yang memiliki empati juga mampu melihat alternatif kompromi yang tersedia kemudian menyerarkannya kepada massa secara diplomatik. Ini mampu mereka lakukan karena mereka tidak terikat pada kepentingan tertentu, melainkan mampu melihat ke semua sisi sekaligus mempertimbangkan aspek-aspek etiket. 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 tentang besar stres yang dapat ditimbulkan oleh perilaku agresif.

Kemampuan untuk berempati dapat berkurang akibat rasa takut atau rangsangan yang berlebihan (lihat hambaran-hambaran 1 dan 2 dalam Bab 3).

Di mana letak kekuatan-kekuatan Anda?

Menaksir kekuatan-kekuatan Anda sendiri

Orang-orang pendiam, sebagaimana telah disebutkan di awal bab ini, lebih mungkin menjadi kelewat kritis kepada diri sendiri alih-alih menyadari dan merenjekkan kekuatan yang mereka miliki. Sekarang Anda telah mengenalai kekuatan-kekuatan apa saja yang dimiliki oleh banyak orang introver. Dapatkah Anda mengidentifikasi kekuatan-kekuatan Anda sendiri? Jangan khawatir jika Anda belum dapat mengetahuinya dengan pasti; itu wajar. Berikut adalah alat bantu untuk memudahkan Anda: jawab tiga pertanyaan berikut. Pertanyaan-pertanyaan berikut dimaksudkan untuk meredam suara-suara kritis dalam diri Anda dan berangsur-angsur membuat Anda menyadari kekuatan apa saja yang Anda miliki.



Tiga pertanyaan bagi Anda

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

Kekuatan 1: Kewaspadaan

Kekuatan 2: Pengusaan substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Bergairah analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Kegigihan

Kekuatan 9: Keberampilan 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 siapa Anda diminta mempertahankan kualitas-kualitas sosok teladan Anda dari pertanyaan 1 dan 2 ke dalam profil kekuatan Anda sendiri? Ini sebabnya 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 kebetulan sosok introver) sebagai teladan, sedangkan seseorang yang memikir sama 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, sangat dekat tentu.

Tumbuhkan kekuatan-kekuatan Anda

Perhatikan kekuatan-kekuatan Anda dan banggalah dengan apa yang Anda temui. Langkah berikutnya adalah memberi perhatian secara sadar pada kekuatan Anda—bagaimanapun pada akhirnya semua itu adalah modal utama Anda, peti harta karun pribadi Anda. Psikologi

positif mengajukan. Anda mengandalkan kekuatan-kekuatan sejuk untuk mengembangkan kepribadian dan memfasarkan diri ini. Berbagai tes dan sistem penentu kepribadian seperti Strengths Finder atau Reiss profile juga mungkin dengan menggunakan ini kira orang. Anda akan mendapatkan jauh lebih banyak jika berkonsentrasi pada berbagai kekuatan ketimbang menghabiskan terlalu banyak untuk membela kekurangan-kurangannya Anda. Pasalnya, jika Anda berfokus pada kekuatan, itu benar-benar membantu apa yang menjadikan Anda seperti sekarang dan pada yang Anda kuasai. Anda akan merasa lebih mudah mencapai kesuksesan dan sekaligus merasa lebih atermik dibandingkan jika hanya sibuk mengejar kekuatan orang lain dengan cara membela kekurangan-kelemahan Anda sendiri. Itu cuma akan memboroskan 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 hidup. Hal-hal yang tidak kita kuasai dan tidak kita nikmati akan berkontribusi kecil bagi kesuksesan Anda. Maka, lebih baik Anda me-

ngembangkan kekuatan-kekuatan yang telah Anda identifikasi. Langkah pertama di sini adalah mempertimbangkan bagaimana Anda menggunakan kekuatan-kekuatan pribadi Anda secara konkret ketika berkomunikasi. Jangan takut mempertimbangkan kekuatan-kekuatan yang tidak Anda rasa sebagai tiga kekuatan utama, nah pada akhirnya yang kita bicarakan di sini adalah posisi perkembangan Anda sehubungan 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 logikan yang lebih mendalam | Ketika saya mengalami sesama saya dengan baik, ketika suasana tetang dan santai |
| | _____ | _____ |
| | _____ | _____ |
| | _____ | _____ |
| | _____ | _____ |

Menjaga peti harta karun Anda sendiri

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

maksimal. Anda akan mendapatkan sesuatu yang menakjubkan—dijamin dengan segera menggunakan kekuatan-kekuatan “terpendam” Anda. Anda akan mengubah cara orang lain memperlakukan Anda, di samping juga membuat Anda dapat menggapokan tujuan dan kewajiban Anda secara lebih akur.



Yang penting untuk dilihat

- Orang-orang introver memiliki kekuatan-kekuatan yang khas. Semua kekuatan ini akan membantu ketika berurusan dengan diri sendiri dan orang lain serta saat harus berhadapan dengan tantangan-tantangan yang sangat beragam.
- Kekuatan-kekuatan itu adalah: kewaspadaan, pengawas 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 isi kurang lebih kebutuhan dari isi bab sebelumnya, yang telah memangkinkan Anda mengintip “peti harta karun” untuk komunikasi yang berhasil didapatkan oleh sosok pendidik. Sama seperti tidak ada cahaya yang tidak menimbulkan bayangan, tidak ada harta karun yang bisa didapatkan secara cuma-cuma. Tiap kebutuhan mempunyai sebuah sisi “lemah” di baliknya. Jika otak seorang introver memiliki kekuatan terientu, pasti ada bagian lain yang kurang berkembang. Sisi kuat memiliki penangkap-perangkapnya sendiri yang dapat menghalangi komunikasi, atau bahkan merusaknya. Tidak ada orang yang sempurna!

Sebagai contoh, kemampuan melihat ke dalam diri sendiri yang dimiliki oleh orang-orang pemandu adalah kekuatan yang berhubungan dengan konsentrasi, pengawas substansi, dan analisis—Anda baru saja diperkenalkan dengan hal ini dan beberapa kekuatan lain di sabbab sebelumnya. Kebutuhan 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

Istilah-istilah seperti “kekeruhan” dan “hambatan” tidak pernah banyak berguna. Sesuai dengan hasil mengenal “titik-titik rentan” mereka sendiri karena dari situilah mereka dapat mengelola kebutuhan-kebutuhan khusus yang mereka miliki. Sebagai contoh, rangsangan yang berlebihan memerlukan peningkatan yang cerdas atau sumber daya energi pribadi. Rasa takut berhadapan dengan konflik mensejukkan pernafasan analitis terhadap situasi-situasi yang menegangkan. Dengan kata lain, hambatan-hambatan yang muncul dalam bentuk kebutuhan merupakan tanda-tanda yang menonjol untuk membangun komunikasi pribadi.

Pertama, seperti dalam bab terakhir, berikut ada tangkuman yang dilengkapi komentar-komentar pendek, kali ini tentang berbagai titik lemah dan kebutuhan yang membuat orang-orang pemandu rentan terhadap serangan.



Ringkasanc: hambatan-hambatan sosok introver

Hambatan 1: Rasa takut

Kecenderungan diam dan ragu ketika berurusan dengan orang lain

Hambatan 2: Perhatian berlebihan terhadap detail

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

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

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

Hambatan 4: Sikap pacif

Tidak ada rangsangan pribadi, stagnasi, kegigihan yang menugikan

Hambatan 5: Melerikkan diri

Menghindar dari berbagai situasi dan hal yang perlu dikerjakan

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Mengabalkan perasuan

Hambatan 7: Membohongi diri sendiri

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

Hambatan 8: Fiksasi

Ketidakkuarsan 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 menghantui 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 aneh, misalkan melompat dari papar lempur ke kolam padahal tidak bisa berenang. Rasa takut juga melindungi kita dari risiko-risiko yang tidak dapat kita takuti secara baik, misalkan melompat dari suatu tempat tinggi dengan harpa sebuah karet gelang di pengelangan laki sebagai perlindungan. Pendek kata, rasa takut adalah penyelamat hidup jika tampil dalam taraf wajar. Semua pesan yang disampaikan rasa takut sesuai dengan logik: Jangan melakukannya! Jangan bergerak! Jangan tampil terlalu mencolok! Diam, jangan bersuara! Jangan mengambil risiko! Ini semua sangat terlihat dalam sebuah rapat: banyak orang menarik kakinya.

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 konfrontatif. Wajar saja, mungkin begitu kata Anda. Bukankah seseorang introver dan ekstrovert sama-sama bisa merasakan ketakutan? Baru-karuh rasa takut adalah perbuatan 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 seharusnya berpengaruh lebih pada komunikasi bagi orang-orang yang berasertasi ke dalam daripada orang-orang yang berasertasi ke luar. Dengan kata lain, rasa takut cenderung mengejai seseorang introver berurusan tanpa hambatan dengan orang lain lebih banyak daripada dalam kasus seseorang ekstrovert. Saya dapat mengidentifikasi tiga alasan untuk ini.

Pertama, dalam pembandingan dengan seseorang ekstrovert, para introver tidak begitu memerlukan kontak luar dan lebih mengedarkan rangsangan dari dalam (ada sedikit informasi tentang ini dalam Bab 1). Oleh sebab itu, pertanya komunikasi tidak dapat menjadi alasan yang cukup memadai untuk membuat introver memulai komunikasi. Ini berbeda bagi kaum ekstrovert: berpaling kepada orang lain sangat meronik bagi mereka, dan ini berarti mereka dapat mengontrol rasa takut secara lebih mudah.

Kedua, orang introver mungkin lebih rentan terhadap rasa takut dibandingkan orang ekstrovert. Padahal, para introver sangat cakap berspekulasi secara keseluruhan, seseorang introver cenderung lebih sering

mengurangi emosi mereka karena mereka mempunyai tingkat aktivitas internal lebih tinggi daripada seseorang ekstrovert. Rasa takut yang dimiliki akan berdampak lebih besar bagi mereka.

Ketiga, kaum introvert secara biologis terprogram untuk mengalami keselamatan (lihat Bab 1), yang mengandung arti bahwa otak mereka mengenal i 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 kualitas yang dapat menghambat seseorang pendiam secara permanen dalam menghadapi orang lain: rasa malu.

Menghadapi rasa takut secara langsung

Mengatasi rasa takut dengan sengaja

Bagaimana cara Anda, sebagai seseorang 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 bab-bab berikutnya, yang selalu dikaitkan langsung dengan sebuah situasi tertentu. Akan tetapi, secara mendalam 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 dijanjikan 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, menyorotkan sebuah senter ke kloong 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 kesadaran untuk mengambil keputusan kepada diri sendiri, dan menjauhkan kesadaran itu dari rasa takut. Rasa takut dalam otak Anda paling takut dengan kegagalan. Di sini Anda membutuhkan melakukan sesuatu yang begitu berharga sehingga membenarkan bahwa dari kegagalan.

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

Ucapkan rasa takut Anda keras-keras:

Habitus utamanya adalah mengubah kebiasaan Anda. Setiap perubahan kebiasaan pada awalnya akan memicu suatu gangguan pada setiap otak, khususnya pada orang yang pencemar. Jika Anda berhasil menggantikan julu-julu otak yang sudah rusak yang membuat Anda bereaksi secara otomatis, situasi itu mencerminkan dan hasilnya bisa tidak memenuhi. Maka dari itu, Anda harus menentukan setiap tindakan dengan sengaja. Seth Godin mengajurkan upaya-upaya yang belum lebih praktis dalam bukunya, Linchpin. Ia berkata bahwa siapa pun yang mengatakan dengan keras bahwa ia takut akan mengusir rasa takut itu.

Coba sajai katakan "Aku takut memperpanjang cerita ini—kerena di antara yang hadir ada lawan-lawanku."

Membuat lintasan-lintasan baru dalam pikiran

Dilihat dari sudut pandang neurobiologi, fase kedua ini adalah strategi terbaik: cerebral korteks, tempat pikiran sular, mampu menyumbangkan kekuatan kepada pusat rasa takut dalam otak (amigdala). Jika Anda dapat membuat diri sendiri melihat bahwa apa yang Anda takuti sebenarnya penting, Anda membantu otak Anda membuat jalur lintasan baru. Begitu lintasan-lintasan ini terbentuk, pusat rasa takut tidak lagi terlalu aktif di bagian otak yang bersangkutan. Dalam kasus bercesserasih, misalnya, ini dapat berarti bahwa Anda akan hanya mengalami rasa tidak nyaman yang ringan, bukan rasa kepanikan yang berlebihan.

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian kepada detail

Memberi perhatian terlalu banyak pada tiap butir informasi

Banyak kaum introver cenderung melihat tiap butir informasi sebagai keseluruhan. Ini terkait dengan kemampuan analisis meski yang terbiasa kuat, khususnya pada orang-orang pendiam dengan otak kiri yang kuat (lihat penjelasan untuk ini di Bab 2 di bawah kekuatan 6). Analisis adalah kegiatan mengurai sesuatu yang besar menjadi bagian-bagian yang sepihak agar dapat diperiksa dengan cermat. Terlalu banyak perhatian kepada detail—yang disebut sebagai fragmentasi—adalah sini lain mata yang ini: para pengamat bisa tersesat dalam detail dan gagal membangun sebuah garisbenar keseluruhan. Gambaran tertentu apa yang sesungguhnya penting malah hilang.

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

raja. Namun, dalam konteks komunikasi, kecenderungan untuk terlalu memperbariskan detail sering berarti bahwa seorang introver (misalnya ketika sedang terlibat dalam percakapan, debat, atau perundingan) akan sibuk berkutu pada hal kecil, alih-alih memberikan perhatian pada masalah keseluruhan atau pada apa yang dibutuhkan oleh seorang peserta. Ketika dikombinasikan dengan perfeksionisme, perhatian berlebihan pada detail dapat dengan mudah mengarah ke manajemen mikro dan obsesi untuk mengendalikan situasi—dan kesannya akan menimbulkan masalah bagi orang-orang yang memiliki tanggung jawab manajemen. Perhatian berlebih pada detail juga dapat menjadi perangkap ketika sedang menggunakan obrolan ringan sebagai alat untuk berkomunikasi. Bab 6 akan menunjukkan apa saja yang dapat Anda perbaiki untuk menghindari ini.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Terlalu banyak—terlalu membuat stres

Rangsangan berlebihan mengandung arti bahwa sebuah situasi menguras energi Anda akibat terlalu banyak mengandung impresi beragam. Ini dapat terjadi ketika ada terlalu banyak impresi yang dituangkan kepada Anda secara bersamaan. Namun, itu juga bisa karena lingkungan sekitar Anda terlalu bisng—banyak orang pendiam peka terhadap kebisinan dan jika tingkat kebisinannya sangat tinggi mereka akan kehilangan konsentrasi (tingkat bisng 3) dan kehilangan relaksasi mereka (tingkat bisng 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 biasa atau memanjakan bahasa tubuh tidak sabar (mergentik-ngetuk jari atau lantai, bolak-balik menengok jam). Rangangan berlebihan dalam berdiskusi pun akan membuat orang pendiam ketid, dan itu dapat menjadi penghalang ketika sedang berhadapan dengan orang lain. Dengan deraikian, sosialisasi dapat menjadi sesuatu yang membosankan. Ini sebabnya banyak sosok introver mengelola jadwal sosialisasi serta memilih acara yang akan mereka hadiri secara cermat sekali.

Jika mengalami rangangan berlebihan, orang pendiam berisiko menjadi pasif (hambatan 4), ingin menghindar atau kabur (hambatan 5), dan cenderung menghindari kontak sosial (hambatan 9), di mana semuanya menghalangi komunikasi. Adanya tekanan dalam sebuah perdebatan, terlalu banyak informasi yang harus dicatat dalam sebuah peristiwa sosial, perdebatan agresif yang bising, atau para tamu yang resah dalam acara seminar dapat memperlambatkan sebagian besar persiapan 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 adalah tipe bahwa orang-orang pendiam tidak mengisi baterei dengan cara sama seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover. Mereka memerlukan ketenangan, senang menyendiri dan melakukan perenungan guna mendapatkan kembali energi mereka. Selain itu, mereka juga menggunakan energi yang relatif lebih banyak ketika berkomunikasi dengan orang lain—terlebih dalam perbincangan santai atau dalam situasi yang sangat emosional seperti ketika menghadapi konflik dan ketika berinteraksi dengan kelompok-kelompok besar. Hari normal yang diisi dengan "perubahan-perubahan cepat" dapat dengan mudah menguras

energi seorang introvert. Perubahan-perubahan ini meliputi interupsi-interupsi, telepon, orang luar, atau bahkan anak-anak kecil dengan kelakuan mereka yang mengejutkan dan gaduh.

Seseorang yang memahami hal ini juga memahami bahwa bagi orang pendiam, masa istirahat adalah kebutuhan utama yang tidak dapat ditolerir. Apabila tidak sempat beristirahat karena terlalu sibuk, akibatnya akan cukup besar resikonya terhadap kesehatan dan mempunyai fase "tanpa daya" jika energi yang terkuras terlalu banyak. Mereka juga akan jadi mudah berbicara—apalagi berdiskusi—and 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 perihal kesendirian bagi pendiam—akan melihat perlaku semacam itu sebagai tanda bahwa orang yang bersinggungan tidak mau bergaul, membosankan, atau sedang merasa bosan. Dalam konteks profesional, orang-orang yang perlu memisahkan diri dianggap sebagai sosok yang tidak dapat didekati, tidak mau memaksanya diri bergabung, atau bahkan memiliki masalah intrikus. Jelas, ini juga dapat berpengaruh terhadap karier...

Cara-cara untuk memulihkan energi

Jika orang pendiam tenang menginginkari kebutuhan menyendiri mereka, mereka akan kehabisan tenaga. Dalam kasus poling buruk, mereka akan mengalami harap atau kelelahan emosi dan fisik yang amat sangat: eksploitasi energi berlebihan secara terus-menerus memiliki hingga yang nihil 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 poling 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 periyelih secara khusus.



Manajemen energi: strategi-strategi umum

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

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

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

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

3. Kombinasi olahraga dan istirahat.

Cari tahu gerakan macam apa yang memberi Anda sejumlah energi—dan gerakan apa yang justru menguras energi Anda. Banyak orang pendiam menyukai olahraga yang memungkinkan mereka bisa mengambil istirahat pendek sambil tetap 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 (dalam makna yang dibahas untuk keadaan) ialah merupakan sikap batin mendasar yang memungkinkan orang berkonsentrasi dan melakukan sesuatu dengan sengaja. Namun, sikap pasif menunjukkan sebuah unsur pemyangkalahan. Orang pasif tidak bersedia mengambil inisiatif dan memerlukan rangsangan. Mereka hanya berpangku tangan dan merangguk—tanpa kekuatan, puaslah, atau kaku terhadap guncangan—dalam situasi apa pun yang mereka hadapi dan memilih untuk melanjutkan penderitaan mereka, misalnya ketika mereka bosan atau terjebak dalam hubungan tidak sehat, bukannya berusaha mengubah situasi.

Melantangkan suara Anda

Volume suara dapat mengindikasikan kelelahan banyak soal pendiam berbicara dengan lirih, dengan kata lain volume bicara mereka rendah dan hampir tanpa gerakan. Bicara yang lambat dan pelan memungkinkan menimbulkan kesan berwibawa dan berstatus tinggi, asalkan intonasiinya betternaga. Namun, bicara yang terlalu cepat atau terlalu lambat, lirih, dan hampir tanpa pergerakan tidak akan memberikan pengaruh yang cukup ketika kita mencoba berkomunikasi. Iyarat yang terakhir malah mengatakan "Saya sebalu benah." Dan, beginilah tanggapan banyak orang lain (terutama para ekstrover) ketika mendengarnya: mereka menanyakan 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 ISIINYA.**

Jangan tidak menanggapi ketika diserang

Orang yang lebih suka diam ketika diserang juga termasuk orang yang pasif—mereka berusaha tidak berbuat apa pun akan memperbaiki situasi. Akan tetapi, perbaikan macam itu jauhnya terjauh. Sebaliknya, siapa pun yang memberikan orang lain menjalih keharusan pribadi mereka sama saja dengan mengandung orang lain untuk melakukannya.

Namun, sikap pasif sebenarnya masuk akal. Oleh sebab itu, kepasifan terkonsen wajar bagi orang-orang pendidemik sikap itu memberi rasa nyaman, membantu menghindari rangsangan berlebihan (Gambaran 3) dan karena itu dapat menjadi senjata lampu hemat energi bagi para introver. Dalam kasus poling buruk, cara menghemat energi seperti ini dapat mengantarkan ke hidup yang hampir tanpa prioritas. Semenara orang-orang lain beraksi, orang-orang pasif cenderung menjadi sasaran aksi atau iketika keputusan atau promosi diperlukan, misalnya diajukan. Semenara orang lain menawarkan rangsangan, orang pasif baru bergerak ketika disaruh—atau mereka hanya menunggu. Ini sama tidak menguntungkannya baik untuk kinerja maupun untuk hubungan pribadi, di samping juga tidak memberikan kepuasan pribadi. Orang-orang yang membisikkan orang lain mengelola hidup mereka akan kehilangan perasaan bahwa mereka mampu membentuk dan mengendalikan hidup mereka sendiri. Betapa malah hingga 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 kesalihpahaman yang penting untuk dibahas. Karena orang-orang pendidemik sering memikirkan segalanya dengan cermat sebelum

mereka mengatakan sesuatu (pokeri kekuatan 3, penggunaan substantif), mereka dengan mudahnya dipandang sebagai orang pasif, bahkan meskipun sebenarnya tidak. Padahal, para introver memerlukan waktu lebih banyak untuk mencerna semua impresi dan informasi yang mereka peroleh. Karena eksterior pada umumnya tidak senang ketika harus menunggu lama untuk mendapatkan jawaban dalam percakapan, maka mereka akan terus bicara karena salah tidak lagi mengharapkan jawaban dari lawan bicaranya. Sebagai akibatnya, mereka akan sampai ke kesimpulan, entah sadar atau tidak: orang-orang yang introver pasti pasif. Ini tidak benar. Komputasinya, para introver berpikir, memimbang, dan merumuskan semuanya di pikiran mereka—tidak terlihat oleh orang lain. Apabila Anda sedang bicara di telepon atau rapat maka 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 segera 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?"

Dan, pastikan Anda memepati apa yang Anda sampaikan ke lawan bicara. Kalimat-kalimat tidak memberi Anda waktu untuk berpikir, tetapi itu juga membuat Anda harus memenuhi janji: buat jawaban Anda, sampaikan isi pikiran Anda—and turunkan pengaruh atau masing dan keterampilan analisis Anda!

Hambatan 5: Melerikan diri

Tidak seperti sikap pasif, melerikan diri adalah sebuah aksi yang aktif—tetapi sepanjinya ini mengantar ke arah yang keliru. Lari berarti menghindar atau mundur. Sebuah situasi bisa menjadi terlalu menakutkan—seperti dalam kasus sikap pasif (Hambatan 4) akibat ngeringan yang berlebihan (hambatan 3), tetapi ada pula hal-hal lain yang dapat menjadi penyebabnya. Dengan lari, orang yang bersangkutan mencari pengalihan perhatian atau menghindar dengan melakukan aktivitas yang kurang menantang atau pergi ke tempat lain. Langkah ini dapat mengurangi kecemasan, tetapi di saat yang bersamaan juga menghalangi seseorang mencari penyelesaian. Ini disebut sebagai prokrastinasi—pada kecenderungan untuk menunda. Seseorang bisa berusaha mengurangi kecemasan sebelum harus berbicara di depan umum dengan menunda-nunda persiapannya. Misalnya, Anda bisa jadi menunda membuat janji dengan atasan Anda untuk membicarakan kenaikan gaji dengan dulu 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 memahami tujuan-tujuannya. Ini karena rasa takut atau menunda adalah kekutan yang berkaca di latar belakang, memblokir komunikasi yang bermakna. Harga yang harus dibayar dalam hal ini juga tinggi: menyiapkan pidato di menit terakhir sangat membuat stres, khususnya bagi orang pendiam yang menghargai waktu untuk berpikir. Dan, ketika orang pendiam tenus merasa meminta kenaikan gaji, ada orang lain yang mendapatkannya...

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak

Membikirkan sesuatu dari berbagai sisi adalah hal yang baik. Banyak orang pendiam adalah pemikir cermatang, mampu merah hal-hal besar karena kekuatan-kekuatan mereka, seperti pengamatan akurasi, ketekunan, dan keterampilan berpikir analitis.

Sisi buruk berpikir

Terlalu mengandalkan otak sebagai hambatan menggambarkan aspek berpikir yang bisa jadi negatif: kebiasaan itu menjadi masalah ketika pikiran menutup akses ke emosi atau menghalangi emosi. Orang-orang pendiam membatasi wawasan mereka dengan cara ini dengan memberi perhatian terlalu sedikit kepada sisi emosional dan terlalu banyak pada sisi rasional mereka. Terlalu mengandalkan otak juga bisa mengakibatkan ketika berinteraksi dengan orang lain: orang yang terlalu mengandalkan pikiran mengabaikan dorongan emosional sesama mereka, tidak berusaha masuk ke dalam dorongan emosional mereka sendiri, dan mengurung diri pada faktor ketika sedang berpikir pikiran.

Jangan meremehkan faktor hubungan

Komunikasi juga memiliki konsekuensi negatif. Bahkan di tempat kerja, aspek emosional ketika sedang berpikir pikiran juga tetap sangat penting. Pertukaran fakta hanyalah sebagian kecil dari komunikasi yang terbangun, entah itu dalam negosiasi atau dalam rapat, ketika mengobrol sambil santap siang atau berbincang-bincang dalam kelompok kecil dengan rekan kerja. Ada banyak psikolog komunikasi yang menyebutkan bahwa pertukaran fakta dalam komunikasi hanyalah sebesar 20 persen dan 80 persen yang lain terdiri atas pertukaran simpul-simpul emosi dan cara tipe peserta saling berhubungan.

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

lau Bab 7, yang membahas cara berwuduk yang ordos, apa yang harus Anda lakukan agar bukuk 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 dirinya sekitar mereka. Dalam kasus ini, membobongi diri sendiri (*self-deception*)—atau penyangkalan diri (*self-denial*)—berarti seseorang cenderung menekan kebutuhan khusus dan buku-buku mereka, atau setidaknya memandang semua itu secara negatif. Ini terjadi khususnya ketika kaum introver hidup di antara orang-orang yang sangat 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 berwacana ke luar, orang-orang pendiam bisa berpikir, entah langsung atau tidak langsung, bahwa ada “sesuatu yang salah” pada diri mereka. Barangkali ini sebabnya kebanyakan buku tentang kepribadian introver diterbitkan di Amerika Serikat!

Terasing dari diri sendiri atau terasing dari orang lain

Selain itu, membobongi diri atau penyangkalan diri dapat terjadi ketika mereka yang pernah merupakan minoritas dalam keluarga atau di antara rekan-rekan kerja yang pernah dengan orang ekstrover. Dalam situasi seperti itu, seseorang berisiko mengalami dua hal, sebagaimana ditunjukkan oleh Laurie Helgeson (2008) dalam bukunya pertama, mereka cenderung mengasingkan diri secara sosial—dengan kata lain, dari orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat membuat mereka menghindari kontak sampai ke tingkat yang sangat parah (harbaran 9), dan ini akan

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

ORANG PENDIAH YANG HEMANDANG INTROVERSI MEREKA SEBAGAI PENYIMPANGAN DARI DUNIA SEKITAR BERISIKO MENALAMI PENGASTINGAN SOSIAL, ATAU PENGASINGAN DARI DIRI SENDIRI.

Membohongi diri sendiri juga tampak dalam berbagai manifestasi dan kepuasan. Umumnya, perilaku ekstrover menjadi pola yang ditiru oleh para fleksi-introver (disampaikan dalam Bab 1) ketika mereka melakukan penimbongan diri sendiri. Meski tetap akan menangkap kesan bahwa mereka tidak dapat menampilkkan perilaku khas ekstrover ini secara penuh dan utuh karena tidak siap-siapnya sebagai sebuah pengalaman yang positif. Peryangkalan diri semacam ini menghalangi mereka dari mengakui dan memberikan perhatian kepada kebutuhan-kebutuhan introver mereka sendiri. Bagaimanapun, seseorang fleksi-introver tetaplah seorang introver. Memang, mereka senang bergaul dengan cara sama seperti kaum ekstrover, tetapi hanya sampai detarif tertentu...

Hambatan 8: Fiksasi

Ketika kegigihan membuat kaku

Fiksasi adalah bentuk kaku dari kegigihan dan itu dapat menghambat kreativitas. Banyak orang pendiam yang berhadapan dengan hambatan ini merasa tidak nyaman jika mereka harus meninggalkan kebiasaan mereka—misalnya, jika mereka harus bekerja pada waktu-waktu yang tidak leluu atau berhadapan dengan kondisi-kondisi yang tidak bisa diikuti perjalanan hidup. Fiksasi dapat muncul dalam bentuk situasi mirip pertengkaran ketika orang pendiam mengambil sikap kaku dan lebih tenang kepada detail secara berlebihan, alih-alih garisbenar 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 berksi dalam situasi-situasi seperti ini.

Fiksasi adalah strategi menghemat energi

Seperti hambatan-hambatan lain dalam bab ini, fiksasi adalah strategi menghemat energi. Sesekali yang nyaris selalu bertindak dengan cara yang sama bisanya memiliki semacam autopilot internal yang akan mengabaikan alternatif-alternatif lain yang ada. Pola perilaku dan ritual mengambil alih pembuatan keputusan secara sadar.

Kemungkinan ritual dalam kehidupan sehari-hari

Namun, tidak semua ritual negatif. Ritual juga dapat bermanfaat dalam komunikasi: membantu kita beraksi secara tepat dan menyikirkannya dalam situasi-situasi tertentu, tanpa keraguan. Sebuah contoh sehari-hari: Anda memperkenalkan dua orang yang sama-sama pernah berdiskusi dengan Anda dalam konteks profesional. Anda akan menemukannya lebih mudah dan menangginya dengan lebih percaya diri seandaiinya 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 sebutkan selain nama dan gelar agar percakapan bisa lebih mengalir—barangkali mereka memiliki hobi yang sama (misalnya menonton di bioskop, menonton tinjau), pekerjaan yang sama (misalnya mengajar atau manajemen pendidikan ilmiah), atau sebuah informasi baru yang positif tentang

sebab seorang yang diperkenalkan (misalnya penghargaan yang baru diterima atau jabatan barunya).

Bersikap fleksibel tergantung situasi

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

Orang-orang yang selalu bersiksi dengan cara sama (misalnya terdiam atau terus membahas detail) ketika merespons respon negatif tertentu (misalnya saat mendapat bantahan ketika sedang haggling) menghalangi komunikasi yang sukses. Itu juga membuat reaksi-reaksi mereka malah diabaikan oleh orang lain—termasuk orang-orang yang ingin melawan mereka. Yang lebih parah lagi adalah hal-hal yang harus dibuat oleh seseorang pendidik untuk fleksibel mereka menghindari nang manaver mereka sendiri sekaligus menghapus kepercayaan untuk mengelola sebuah situasi secara proaktif dan dengan pertimbangan ke semua faktor yang penting.

Hambatan 9: Menghindari kontak

Alasan-alasan untuk menghindari kontak

Orang-orang pendidik biasanya lebih suka mempertahani sedikit teman akrab ketimbang banyak teman yang sekadar kerabat. Ini bukan masalah. Namun, semakin introver mereka dalam skala introver-ekstrovert, semakin besar pula kecenderungan seseorang introver untuk menghindari orang banyak karena merasa mereka itu terlalu melelahkan atau

merepotkan. Di sinilah bisa timbul masalah. Orang-orang yang menghindari kontak sama saja dengan merayegel diri sendiri dari dunia luar dan menghindari orang lain. Mereka akan merasa puas jika dapat menjalankan kegiatan-kegiatan rutin mereka sendirian (bahaya tambahan: fokus—lihat horbatan 8). Ada berbagai-macam alasan untuk ini: orang yang dihadapi memang sulit, saran yang sedang dikusur melalui kontak itu memang benar, atau soek pendiam itu sekadar sudah mask dengan kontak sosial.

Menghindari isolasi

Pendekarannya ini mengandung arti soek pendiam berisiko masuk ke dalam sebuah situasi ekstrem: yaitu isolasi sosial. Mereka teringkir dengan sendirinya, dengan seburuk pikiran dan emosi mereka. Akibatnya rangangan-rangangan yang penting serta koreksi-koreksi 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 merencanakan liburan bersama keluarga atau memperbaiki 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 bangkuanya seadalah bekerja seharian. Dia lebih memilih memperbaiki perabotan atau menikti meski api daripada mengobrol dengan istriya. Aturan yang ketatnya mencegahnya perlaku serupa dalam sebuah acara pesta ia memisalkan diri ke sebuah sudut dengan porselinnya sebagai sebuah alibi untuk lari dari bertemu dengan banyak orang dan khususnya dari ajakan untuk mengobrol oleh teman-teman atau anak buahnya.

Lari dan menghindari kontak

Perbedaan melekar dari (hambatan 9) dengan menghindari kontak adalah tujuannya. Orang yang melekar dari akan menghindari hal-hal yang seharusnya dikerjakan atau situasi-situasi tertentu dengan menunda-nunda dan malah mengajukan hal lain. Namun, orang yang menghindari kontak berusaha tidak terlibat dengan orang-orang yang menaruhnya berposisi menyulitkan. Ini dapat meminimalisir aktivitas yang sangat tidak menyenangkan untuk hubungan-hubungan antarpribadi, khususnya kontak digabungkan dengan hambatan berikutnya, takut mengalami konflik.

Sosok introver yang terasing secara sosial (diterangkan pada hambatan 7) bisa terbiasa menghindari kontak: mereka merasa tidak dipahami dan ditolak oleh orang-orang di sekitar mereka. Ini dapat berpengaruh secara signifikan pada komunikasi: dalam kasus-kasus ekstrim, sosok introver yang menghindari kontak dapat menjadi pengendali yang pernah dengan kebencian dan antisipasi 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 pendorong: bahkan ketika mereka masih muda, sosok introver terkenal lebih jauh terlibat konflik daripada sosok ekstrover. Apakah mereka lebih cinta damai? Atau lebih mampu menjalin harmoni? Memang saja, penyebabnya adalah hal lain.

Mengapa sosok introver menghindari konflik

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

beda satu sama lain. Konflik terjadi di mana-mana, tetapi kebanyakan orang masih merasa mengelusi 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 dibicarakan jika hasil akhirnya diuji sesuai dengan energi yang dimonetalkan. Di sini, pribadi eksterior dan introver terkesan mempunyai cara yang berbeda dalam melaksanakan evaluasi kekayaan: seseorang introver lebih cepat berpendapat bahwa konflik itu terlalu merepotkan. Selain itu, mereka juga khawatir komunikasi di sekitar topik rasa konflik akan dengan mudah lepas kendali. Ini menunjukkan bahwa rasa takut (hambatan 1) mempunyai peran dalam penolakan konflik. Akan tetapi, bagi seseorang ekstroversi yang berwawasan ke luar, harga diri tak investasi energi dalam situasi yang sama tidak begitu tinggi sehingga mereka lebih suka mengelusukan segala bentuk ketidakpuasan yang mereka rasakan.

Masing-masing sikap memiliki keunggulanya sendiri: ketika bekerja keras untuk menghadapi konflik, seseorang ekstroversi dapat tenang melihat diri dalam posisi kara-kara syaratkan seseorang introver akan menghindar dan jadi sulit tidak karena terus memikirkan konflik yang tidak ingin mereka hadapi tetapi tetap sangat membahayakan mereka.

Dalam Bab 7, contoh dalam negosiasi akan menyediakan 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 meraih kekuatan-kekuatan apa yang Anda miliki, sekarang kita melakukan hal yang sama pada hambatan-

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



Pertanyaan-pertanyaan kami untuk Anda

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

Hambatan 1: Rasa takut

Hambatan 2: Terlalu banyak perhatian terhadap detail

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Hambatan 4: Sikap pasif

Hambatan 5: Melerikkan 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 menjalankan pengetahuan dan hambatan pribadi sebagai dasar untuk mengentahui kebutuhan-kebutuhan Anda: Anda bisa mengenali hambatan apa saja yang mungkin Anda miliki serta konsekuensinya bagi Anda. Kemudian pertimbangkan kebutuhan yang mendukai hambatan tadi—and bagaimana Anda dapat memenuhi kebutuhan ini. Pastikan Anda memiliki banyak waktu tenang untuk mendalamkan pertanyaan-pertanyaan ini. Saya kembali memberi Anda sebuah contoh supaya Anda dapat melihat akan seperti apa diafor Anda.



Apa kebutuhan-kebutuhan Anda?

| | | |
|-----------------------|--|--|
| Hambatan saya | Saya tentunya menyadari ada dalam situasi-situasi ini—dengan akibat-akibat berikut: | Ini menunjukkan kepada saya bahwa saya mempunyai kebutuhan ini—and ini yang dapat saya perbaiki untuk mengatasinya: |
| Rangsangan berlebihan | Pada acara-acara sosial: terlalu banyak orang, suasana yang terlalu penuh bisbing. Akibat: stres—yang membuat saya bersusah 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—and barangkali 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 tidak lebih banyak tentang kebutuhan-kebutuhan Anda dalam konteks komunikasi. Maka, dengan cara sama seperti ketika Anda dapat menggesekan "peti harta karun" kekuatan-kekuatan, Anda juga harus menggunakan hambatan-hambatan Anda sebagai tonggak-tonggak pemandu untuk membentengi Anda ke arah yang akan membuat Anda merasa nyaman ketika berurusan dengan orang lain. Banyak sekali introversi menemukan bahwa kekuatan dan hambatan mereka saling berhubungan. Sebagai contoh, kemandirian di sisi yang kuat dapat memiliki sisi buruk dalam bentuk ketakutan atau menghindari kontak sebagai hambatan. Sikap hari-hari dan rasa takut adalah dua sisi dari satu koin, begitu pula dengan ketenangan dan sikap pasti, konsentrasi dan terbiasa memusingkan detail. Perhatikan catatan-catatan Anda untuk lihat sebelumnya sekuat lagi: dapatkah Anda melihat hubungan-hubungan antara dua kelompok karakteristik ini?



Pertanyaan lain bagi Anda

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

1. dan
2. dan
3. dan

Pembahasan selanjutnya dalam buku ini akan lebih konkret: tujuannya 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 khusus. Semua itu penting untuk dikenali agar tidak melemahkan atau menjadikan hidup Anda lebih sulit.
- Pada saat yang sama, hambatan-hambatan orang pendiam adalah tonggak pemandu yang baik untuk menurunkan kebutuhan mereka.
- Hambatan-hambatan di sini adalah: rasa takut, perhatian berlebihan terhadap detail, rangsangan berlebihan, sikap pasif, melerik diri, terlalu mengandalkan otak, membohongi diri sendiri, fikusi, menghindari kontak, dan menghindari konflik.

BAGIAN II

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

BAB 4

RUMAH SAYA ADALAH ISTANA SAYA: MEMBENTUK RUANG PRIBADI ANDA

Christine adalah seorang analis di sebuah perusahaan internasional. Pada usia 34 tahun, ia telah meraih prestasi yang besar bisnis: ia memiliki koleksi barang yang jumlahnya cukup besar, ia dihargai karena keahliannya dan, berkat kearifannya, ia dianggap tidak tergantikan di departementnya.

Christine menggerakkan segala yang ia miliki ke dalam pekerjaannya. Sisi berbahaya, ketika ia pulang kerja, hanya kucing peliharaannyalah yang merunggu kedatangannya. Kadang-kadang, ia bertemu dengan beberapa orang teman petempuan untuk bersepeda atau minum kopi.

Terpikir oleh Christine bahwa mempunyai pasangan mungkin menyenangkan, tetapi, sebagai sosok pendiri, ia enggan mencari sesos aktif. Setelah bekerja sepanjang hari, ia ingin bersantai, dan ia jarang termotivasi untuk keluar atau bergabung dalam acara-acara sosial. Sekalipun ia berlanjut ke situs-situs perjodohan online, tetapi ia tidak

berhampir banyak—lagi pula, di internet banyak orang yang tidak dapat dipercaya. Sulit bagi mereka merahsiangkan bahwa ia dapat membuat dirinya menarik di mata laki-laki yang ingin ia jadikan pasangan; nasinya seperti masuk ke semacam posisi komoditas. Kendati demikian, belum lama ini ia makin terpikir tentang betapa manisnya 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 seandainya kita membutuhkan diri pada tema buku ini—komunikasi—kehidupan pribadi adalah bidang yang bisa sekali untuk dicakup. Ada banyak buku bagus tentang hidup sebagai perempuan lajang, sebagai pasangan, dan tentang hidup berkeluarga. Bah 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 ekstrovert, yang juga membahas strategi-strategi agar dapat menjadi orangtua yang penyayang dan mampu membesarkan 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 bakan—menghadapi tantangan yang berbeda. Kedua cara hidup itu mempunyai keuntungan dan kesulitanya sendiri-sendiri; dan ini mau tidak mau juga harus dihadapi

oleh orang-orang pendiam. Hidup bersama pasangan lebih mudah dalam beberapa hal—dan lebih sulit dalam hal-hal lain. Tentunya hidup dengan sesorang yang mengingat Anda penting, yang memahami Anda, dan yang mendukung Anda melakukan hal-hal baru akan tentu 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 waktunya untuk diri sendiri. Dalam beberapa hal punya perasaan merasuk, kita ikut bicara tentang kedua gaya hidup itu—tetapi, kita akan mulai dengan membahas tahap yang ada di tengah-tengah keduanya, mencari seorang pasangan, tahap yang bagi Christine tentu begitu menakutkan.

Menemukan seorang pasangan

Apa yang akan Anda perlukan untuk investasi dalam hal int-energi?

Mencari pasangan, bagi banyak sekali introver, adalah tantangan yang sangat besar, begitu juga bagi Christine. Bagaimanapun, untuk melakukannya Anda dibutuhkan mengambil inisiatif dan membuat langkah pertama, pergi ke luar untuk bertemu dengan orang-orang yang belum akrab dan berusaha mengenal mereka secara lebih baik. Ini memerlukan energi, dan itu juga berarti Anda harus berusaha memelihara gagasan itu. Bagaimanapun, jika Anda telah memulaikan 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 rugi: memikirkan dengan cermat opsi-opsi yang tersedia, dan setelah itu membuat rencana—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 pendiri, pasangan macam apa yang lebih tepat bagi Anda—seorang introver atau ekstrover?

Anda mungkin menanggapi dengan mengatakan bahwa karakter seseorang lebih penting daripada posisi mereka pada kontinum. Itu benar sekali. Dan, sebenarnya, hubungan dengan tipe orang yang mana pun berpeluang 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—andai itu berlaku baik antara introver maupun ekstrover. Plato percaya bahwa kita memilih 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 penikir, si cantik dan si cerdas, tipe lelucon 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

Malah untuk melihat mengapa sosok ekstrover mungkin menarik bagi seorang introver. Ekstrover dengan mudahnya dapat mengerjakan hal-hal yang terasa sangat sulit bagi sosok pendiri, misalnya memberikan sumbangan 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

menegaskan. Indikator Tipe Myers-Briggs pernah mengajukan bahwa pasangan harus berbeda dalam sebagian mungkin aspek kepribadian mereka—termasuk dalam hal introversi dan ekstroversi.

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 kecerdasan, latar belakang sosial, pendidikan, dan karier profesional mereka. Bagaimanapun, kemiripan kebiasaan-kebiasaan dalam hal hubungan dengan orang lain dan dalam cara menghabiskan masa suntai dapat pula membuat seseorang lebih menarik dan lebih mudah didekati. Anda akan merasa lebih nyaman dengan orang yang “satu roh” dengan Anda.

Jadi, jelas sudah bahwa seseorang introver yang pendiam dan serius juga bisa menarik bagi seorang introver. Sisi positif dalam hal ini adalah bahwa, jika Anda seorang sedang mencari pasangan, Anda dapat memikirkannya dengan tenang: bagaimana Anda berhasil terhadap seorang ekstrovert dan introvert? Kualitas-kualitas apa yang menarik Anda menyerangkan pada seseorang, dan apa yang menarik Anda akan menyusahkannya atau bahkan tidak menarik? Apa yang Anda harapkan dari pertemuan-pertemuan Anda dengan seseorang? Namun, sebelum itu, kita harus berhadapan dengan faktor berikut cinta bersama, yang disentuhnya 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 keleluatan-keleluatan *Andal*

Apakah Anda ingat rangkuman keleluutan-keleluutan khas seseorang introver dalam Bab 2? Saya tampilkan lagi di bawah ini: sebuah rangkuman tentang semua keleluutan introver—dan bagaimana Anda dapat memanfaatkannya dalam tugas 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 terpercaya. Dengan terlebih dahulu mencermati kualitas-kualitas mana yang paling penting dari seorang pasangan bagiinya, ia juga mengontak sebuah biro jodoh. Ia juga mulai menghadiri sebuah lokakarya teman-teman dapat mengeja seorang yang sudah lama sekali menjadi minatnya ia ingin memalsu novel kriminal. Seperti tuju hobi bananya mungkin akan mempertemukannya dengan seorang....

Hidup bersama pasangan

Hubungan sebagai sebuah tantangan

Kebanyakan orang ingin menjalin hubungan. Meskipun demikian, hubungan sering gagal. Negara-negara industri Barat mempunyai 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 menjalani hubungan. Kendati demikian, kabu kita berbicara tentang orang introver dan ekstrover dengan cara ko-

mencari dan kebutuhan-kebutuhan mereka yang berbeda, masuk akal kalau kita mulai dengan mencari dua kombinasi yang memungkinkan. Bagaimana agar hubungan antara seseorang introver dan ekstrover dapat berjalan? Dan sebaliknya, apa yang mungkin harus saling ditawarkan oleh pasangan yang sama-sama introver?



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

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

Isi seorang....

Kualitas dan kebutuhan khasusnya adalah:

Hubungan introver-ekstrover

Ketika pasangan saling melengkapi

Dalam skenario ini, sepasang lekas hidup dalam dunia yang berbeda. Begitu fase pertama yang romantis telah berlalu, segera menjadi jelas betapa berbeda kedua dunia itu. Tipe 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 merencanakan, meneliti, dan mempertahankan kehidupan sosial pasangan tersebut.

Sebagai contoh, seorang perempuan ekstrover mungkin membuat (atau mendorong) pasangan laki-laki yang introver ke pesta, dan, begitu pasangan itu ada di pesta, mungkin ia mengusahakan agar pasangannya tidak dibikin sendirian, dan menyertakannya ke dalam kegiatan-kegiatannya. Sebaliknya, sebagai anggota pasangan yang pendiam, ia mungkin menarikkan diri menjadi penggaris keterangannya, menyeimbangkan kepribadiannya sendiri, dan menawarkan pengasaman atau substansi dan ketepatan, seperti sebuah buku karang di lair yang bergelak.

Perbedaan bisa sangat melelahkan

Pada pihak lair, perbedaan yang ada di antara introver dan ekstrover bisa menguras energi. Perbedaan-perbedaan dalam teman-teman, kebutuhan, dan gagasan sering kali dapat meminimalkan pertengkaran dan mengantar ke situasi yang tidak seimbang dalam skenario宅, pihak perempuan—sebagai anggota yang ekstrover—harus mengelabuhi semua waktu dan energi terkait upaya mempertahankan kontak sosial. Di pesta-pesta, ia harus selalu mendampingi pasangannya, walaupun sebagai anak yang ekstrover, dia tentunya lebih senang jika dapat mengobrol dengan banyak orang yang berbeda tanpa harus memikirkan dan bersusah payah melibatkan suaminya dalam perbincangan. Di pihak laki-laki, ia menemukan bahwa hidup dengan istri yang ekstrover menjadikannya sulit untuk merenungkan diri, santai, dan sesekali tidak melakukan apa-apa.

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

Kebutuhan-kebutuhan yang berantangan

Ketika sosok introver dan ekstrover hidup bersama, kasus terburuk adalah saat perbedaan yang tak bisa dicaraukan mengancam kesehinggaan mereka sebagai pasangan. Pasangan yang introver mungkin merasa dibayangi-bayangi, diabaikan, dipahami secara keliru, atau mengalami tekanan. Pasangan ekstrover mungkin merasa pasangannya yang introver lemah, tidak peduli, tidak perawat, atau terlalu pasif, yang pada gilirannya mungkin menimbulkan dampak negatif pada persamaan dan harga diri pasangan yang introver. Selain itu, anggota ekstrover mungkin menginginkan sangangan lebih banyak dan kehidupan sosial yang lebih aktif dibandingkan pasangan mereka. Mereka mungkin juga merasa tenangnya secara emosi karena merasa tidak menerima kasih sayang sebanyak yang mereka bandingkan.

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

Dalam hal komunikasi, anggota pasangan introver dan ekstrover sering mempunyai pendapat berbeda soal kecepatan dan volume yang tepat untuk bertukar pikiran; mereka umumnya juga akan memiliki perbedaan sikap terkait konflik dan konfrontasi. Yang mungkin terkesan terlalu banyak, terlalu kencang, terlalu keras, atau terlalu cepat bagi seorang suami yang introver mungkin terkesan seperti cara interaksi yang normal bagi sang istri yang ekstrover. Sebaliknya, sang istri mungkin bermasalah dengan sikap puang-puan pendiamnya yang lebih suka menarik diri ketika mereka berselisih pendapat, bukan mempelesahkan 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

Terlepas dari semua itu, orang introver dan ekstrover masih bisa hidup bersama dan memikirkan kemitraan yang sangat saling memperkaya, dengan syarat mereka mempraktikkan sesuatu yang menurut psikolog Hartwig Hansen (2008) sebagai kunci kemitraan sukses: sikap hormat. Dalam kehidupan bersama, sikap hormat, lebih dari yang lain, melibatkan pengakuan akan dua hal: 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

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

Persama-sama, Anda dan pasangan merupakan sebuah tim. Tiap tim mendapatkan manfaat dari anggota-anggotanya yang memiliki kebutu-

dan kemampuan berbeda. Oleh sebab itu, Anda harus mencermati keuntungan dari sifat-sifat kebutuhan yang berbeda dalam suatu hubungan.

Sebagai contoh, seorang anggota pasangan yang ekstrovert:

- Memiliki energi dan gagasan-gagasan baru yang berlimpah untuk ditawarkan kepada Anda dan hubungan Anda
- Memiliki kemampuan membuat kegiatan dan acara sosial—yang melelahkan Anda—yang bisa sangat membebaskan
- Memiliki kebutuhan-kebutuhan terkait komunikasi yang dapat Anda manfaatkan ketika menghadapi hambatan: sebagai contoh, percakapan yang fleksibel (lihat hambatan 8: fiksasi) atau penyelesaian konflik yang konstruktif (lihat hambatan 10: keengganan menghadapi konflik).

Komunikasi yang baik dengan pasangan yang ekstrovert

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



Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan ekstrovert

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 kepaksaan (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 sendiri memiliki cara mengungkapkan diri yang berbeda.
- Anda juga harus mengungkapkan perasaan Anda sendiri, entah itu rasa nyaman atau tidak nyaman. Ini meliputi mengungkapkan rasa sayang secara rutin!
- Komunikasikan kebutuhan Anda dan tanyakanlah apa kebutuhan pasangan Anda. Anda harus menganggap

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

2. Ketika Anda hidup bersama

- Waspada! kebutuhan-kebutuhan Anda dan atur hidup Anda sesuai dengan hal itu. Anda juga harus memberi pasangan Anda ruang yang cukup untuk hidup dengan cara yang memenuhi kebutuhan mereka sendiri.
- Rencanakan segalanya bersama-sama—liburan, acara khusus, dan acara 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 belum 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 kepada mereka 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 introvert-extrovert saya sendiri, saya telah menemukan dengan cara apa saja suami saya yang extrovert memanfaatkan sesuatu 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 rumah tangga kami, kami telah belajar saling memberi ruang kepada satu sama lain: suami saya membutuhkan 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 menyentel radio atau televisi begitu masuk rumah. Saya memerlukan lebih banyak waktu untuk menikmati suasana tenang dan sepi, lebih banyak waktu untuk sendirian dan, di atas semua itu, waktu untuk menjauh dari kegaduhan yang berlebihan.

Secara bertahap, kami menemukan cara-cara hidup bersama, terlepas dari zona nyaman dan posisi kami yang berbeda pada kontinum introvert-extrovert. Waktu yang kami habiskan bersama-sama tentu menyenangkan; kami mempunyai selera humor yang memungkinkan kami tertawa tentang diri sendiri dan satu sama lain. Dan, tentu saja, kreatifitas dan empati bisa menjadi senjata! Yang tidak kurang penting, tetapi ada hal-hal yang bisa kami nikmati bersama-sama, hal-hal yang membuat kami sama-sama bahagia—misalnya santap 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 mengerti kebutuhan-kebutuhan Anda. Sejalan dengan itu, mungkin sulit bagi Anda untuk mengenali kebutuhan-kebutuhan pasangan Anda yang seorang extrovert. Jadi, penting bagi Anda sendiri untuk mengenali yang Anda butuhkan—sekaligus mengenali ikutanmu.

Hubungan intровер-intровер

Berkurangnya potensi untuk konflik

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



Dua pertanyaan bagi Anda

Dalam hidang saja Anda dan pasangan mempunyai kebutuhan berbeda?

Pasangan

Saya

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

Jika pasangan Anda seorang intровер, itu berarti pasangan Anda:

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

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

Bahaya stagnasi

Bagaimanapun, kombinasi ini memiliki hambatannya sendiri. Hambatan terbesar barangkali stagnasi atau kemunduran karena kedua memiliki keterbatasan yang sama. Risiko ini tentunya menjadi besar jika kedua anggota pasangan cenderung pasif (hambatan 4) atau menghindari kontak (hambatan 9). Ini dapat menyebabkan mereka tidak memperbaiki teman dan hampir tidak memiliki pengalaman yang menyenangkan bersama, tidak adanya pengembangan pribadi, dan terlalu sedikitnya fleksibilitas dalam merespons masalah, konflik, dan krisis. Saling menuduh juga dapat berubah menjadi siksi dan saling ketertantangan. Seperti yang mungkin bisa Anda sebut, ini tidak sehat. Rangkuman di bawah memperjelaskan cara Anda dapat menghindarkan komunikasi dan kehidupan bersama Anda sedemikian rupa sehingga Anda dan pasangan dapat meremajakan keuntungan-keuntungan sekaligus menghindari berbagai hambatan yang mungkin muncul.



Strategi-strategi bagi sosok introver dengan pasangan introver

1. Dalam percakapan

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

hal ini, perlakukan kedua kelompok kebutuhan ibu 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 secerik kertas—Anda memiliki banyak media berbeda yang dapat dipilih!

2. Hidup bersama

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

- Cobalah sebuah hobi baru sekali setahun.
- Pergilah bersama setiap dua pekan sekali.
- Sekali sebulan, cobalah berkenalan dengan seseorang yang 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.
- Kajar minat pribadi Anda sendiri, sambil tetap memelihara pertemanan dan jaringan Anda.
- Lakukan tanggung jawab bagian Anda untuk mendapatkan hidup yang seimbang bersama-sama.

Jika Anda hidup bersama seseorang yang introver, sekaranglah waktunya untuk mencermati 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 perbaiki 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 mampu hidup sendiri tanpa merasa kesepian. Mereka mencari berbagai-macam kegiatan sehingga mereka dapat hidup cukup puas tanpa perihalping, bahkan ada yang merasa beruntung karena dapat bersantai dan merelihkan diri dalam ketenangan dan keheningan seolah melewati hari kerja yang melelahkan.

Risiko bagi yang hidup sendiri

Risiko-risiko hidup sendiri sama seperti risiko hubungan introversi-introver—bedanya, pada kasus ini Anda sendirian ketika merasakan sulitnya memulai suatu kegiatan atau bertemu orang lain (alih-alih berjalan bersama pasangan introversi Anda). Hal ini tentunya akan Anda alami jika, sebagai lajang, Anda cenderung positif (skorbatan 4) atau menghindari kontak (skorbatan 9). Sama seperti pada pasangan introversi-introver, akibatnya adalah kurangnya kontak sosial dan terlalu sedikitnya raga pengalaman yang memberi Anda wawasan 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 sembari menghindari berbagai risiko yang disebutkan tadi.



Petunjuk-petunjuk untuk hidup bahagia sebagai lajang

- Ciptakan ritual-ritual pribadi yang mempertajam 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 atau siapa yang bertanggung jawab atas rencana ini!
- Usahakan agar Anda bertemu dengan orang-orang yang menarik dan menginspirasi Anda secara teratur. Boleh saja berkomunikasi dengan telepon atau e-mail, tetapi ada baiknya Anda juga berusaha merencanakan pertemuan pribadi di luar kehidupan kerja Anda, dengan teman-teman, anggota keluarga, atau teman sejawat.
- Cari minat pribadi yang membuat Anda bahagia.
- Bergaullah 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 sepihak. Ini menguntungkan—dan bukan hanya saat Anda sedang mencari pasangan.

Ambil kendali dan nikmati hidup Anda sebagai seseorang bekerja, dan kerjakan hal-hal yang memperkaya hidup Anda sendiri serta hidup orang lain. Menjadi pribadi perdamaian mempermudah 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, mantua yang sudah menjanda) atau jangka pendek (mahasiswa atau teman yang menempang, atau peribantu rumah tinggal).

Bagi sosok pendiam, harapan paling besar yang akan ditemukan dalam kehidupan keluarga yang hidup-pikok adalah harapan nomor tiga: tanggangan berlebihan! Volume dan intensitas tidur yang berbeda pada anak kecil—dan gaya ibangad anak yang lebih dewasa—dapat menjadi cobaan yang ekstrem dan sangat menguras energi. Kesempatan menyendiri seiring kali mungkin didugaikan.

Patutjuk untuk kehidupan keluarga yang bahagia

Saran-saran yang disertakan dalam daftar berikut dimaksudkan untuk membantu Anda, sebagai sosok introver, untuk hidup bahagia dalam dan bersama keluarga Anda.



Strategi-strategi bagi sosok introver untuk menghadapi kehidupan berkeluarga

1. Hidup bersama berlandaskan kesetaraan.

Dalam 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.** Cariyah sebuah ruang tempat Anda dapat merasa nyaman dan menyendiri—sekarangnya untuk beberapa saat. Mungkin itu kamar tidur Anda sendiri, ruang bawah tanah, atau kamar lobeng. 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 kebisinan.** Jika Anda peka terhadap bisbing, lakukan langkah-langkah aktif untuk mengurangi tingkat kebisinan, yang sering kali memang terlalu berlebihan. Satu hal yang pasti adalah bahwa kebisinan nyaris tak terhindarkan! Berikut ini beberapa hal yang dapat Anda perbuat:
 - *Mintalah agar semua orang bicara dengan "volume ruangan"?* Tegaskan aturan bahwa semua orang wajib bicara dengan volume wajar di meja makan. Anda juga dapat menggunakan istilah itu untuk mengingatkan anggota keluarga yang cenderung berkomunikasi dengan volume suara tinggi dalam situasi-situasi tertentu agar mereka menurunkan volume suara.
 - *Menyuruh si pembuat gaduh pergi?* Jika ada dua orang yang bertengkar atau ada anak yang rewel—situasi-situasi yang biasanya sangat gaduh—Anda dapat menghilangkan stres dengan menyuruh mereka yang terlibat pergi ke ruangan lain. Lagi pula,

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

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

4. *Babysitter*. Bagi orangtua yang introver, peran pengasuh anak sangat penting bagi kelangsungan hidup mereka—entah itu kakak—beradik, tetangga remaja, atau keponakan yang bisa diundalkan. 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—and yang dapat Anda lakukan sendirian. Ini mempunyai dua keuntungan: olahraga akan membuat Anda tetap bugar dan secara bersamaan juga mengisi baterai-baterai Anda! Kebanyakan olahraga berikut juga dapat dikerjakan bersama-sama dengan teman-teman dari keluarga kalau Anda mau: pergi ke gym, santai senam, arena sepatu roda, jogging, Pilates, bersepeda, berenang, berlayar, berselancar, Tai Chi, menyelam, berjalan kaki, mengembawa, dan yoga.

Anak introver atau ekstrover?

Sama seperti orang dewasa, anak-anak juga mempunyai kepribadian—walaupun harus dikatakan pada bahwa kepribadian mereka berubah dan tumbuh serta semakin jelas seiring bertambahnya usia. Bahkan, bagi sekalipun mereka beraksi 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 belum jelas pada kontinum introver-ekstrover, seperti diterangkan di Bab 1. Jika Anda mempunyai anak atau tinggal bersama anak-anak, Anda akan lebih bisa mendukung dan mendorong perkem-

bangun mereka jika Anda tahu apa kebutuhan anak introver maupun ekstrover. Bagi introver yang masih muda, khususnya, sangatlah baiknya jika kekuatan dan kecenderungan berperilaku mereka dapat dipahami di dunia tempat anak-anak ekstrover sering dianggap "keren". Bagaimanapun, ada baiknya pula bagi anak-anak ekstrover untuk belajar sejak awal tentang keunggulan-keunggulan dan kualitas-kualitas manusia.

Menilai anak Anda

Anda hanya perlu mengingat-ingat jenis kepribadian mana yang dimiliki oleh anak Anda dan untuk ini Anda dapat menggunakan tangkuman di Bab 1. Pada anak-anak, seperti pada orang dewasa, introversi atau ekstroversi 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; begitupun juga, anak saya sendiri seorang introvert Mr. Son (begitulah saya menyebutnya di Twitter dan Blog saya, maka 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 senang 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 kanak-kanak, ia membuat

saya terkesan dengan kehidupan batinnya yang kaya—termasuk wawasan yang melampaui kebiasaan orang dewasa.

Ketika usianya empat tahun, putra saya dengan sopan mengatakan bahwa ia tidak ingin pergi ke pawai kamarmal pada perayaan Hari St. Martin: musik yang dimainkan di sana terasa keras dan biang, di sana juga ada terlalu banyak orang. Ketika usianya delapan tahun, ia membaca bahwa cara hidup vegetarian memperlakukan hidup 100 hewan dalam seahan—maka ia berhenti makan daging untuk waktu yang terbilang lama. Pulang dari sekolah, ia biasa menghabiskan satu jam pernah untuk memulihkan diri dari buku-pikul: kala bersama teman-temannya, Bach, Beethoven, Chopin, dan Rachmaninov di depan piano. Ia hanya memiliki beberapa orang teman, tetapi mereka sangat akrab. Dan ya, saya bangga sekali kepadanya...

Petunjuk-petunjuk untuk menangani anak introver

Rangkuman 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 ke dalam 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

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

Jika anak Anda harus menempuh sebuah perjalanan—wisma 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 sebelumambil bagian dalam sebuah kegiatan kelompok.

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

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

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

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

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

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

Tentukan 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 berpiknik dan merikmati sebuah kue.

Jika anak Anda terlihat stres dalam situasi yang sulit, atau tiba-tiba marah (yang juga bisa terjadi pada anak-anak introvert), usahakan Anda sendiri bersikap seterang 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 dorongan 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 mengobrol dan membuat keputusan dibagi secara adil. Makin cepat anak-anak Anda tahu bahwa cara komunikasi dan cara hidup yang berbeda dapat membushikan hasil, itu lebih baik!

Anda juga harus menunjukkan kepada anak Anda bahwa ia dapat bergaul dengan orang lain 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 kerabat-kerabat (dan jika, ketika terpaksa harus menghindar untuk menyendiri, Anda tetap melakukannya

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

4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

Saran yang satu ini merupakan lanjutan dari saran yang telah disebutkan dalam poin 3, "Mergeruli", 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 keroll dari anak Anda, baik yang masih tanda-tanda maupun yang sudah berkembang penuh? Agar signifikan dalam jangka panjang, pengrolan dalam hal ini harus spesifik. Alih-alih mengatakan "Kau terlalu perasa!" lebih baik berkata: "Menurut Ayah, kebiasaanmu mempertimbangkan situasi sebelum bertindak itu bagus sekali!"

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

5. Dukung kehidupan sekolah anak Anda.

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

Anda dapat menghindari masalah-masalah ini dengan terus berdialog dengan guru-guru. Otak anak-anak introver mungkin memerlukan waktu lebih lama untuk mengolah sesuatu, karena rangsangan 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 terancam punah dalam sebuah kelompok kecil....

Apakah sosok intровер itu lambat berkembang?

Akhirnya, ada data yang menarikkan hati. Dalam studi-studi yang terkait dengan orang pendiam, banyak psikolog menyebutkan bahwa mereka cenderung sangat "lambat berkembang". Banyak hal dari kehidupan di sekolah, dengan situasi kelas dan tekanan kelompok, memberikan ketegangan kepada anak-anak pendiam sehingga mereka tidak selalu menyadari potensi peran mereka. Keharuskannya adalah, begitu anak-anak itu mulai menghubungkan kebutuhan serta kecerdasan mereka sendiri (dalam hal akademisi, mata pelajaran, bidang kerja, dan kehidupan sosial), mereka sering mendapat " dorongan" yang sesungguhnya 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 dimaksudkan terutama bagi orang pendiam, Akhirnya berikut memberi perhatian khusus pada masalah-masalah yang mungkin membebani friksi.



Cara membesarkan anak ekstrover

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

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

saya tertanggungnya: "Saya menyayangiinya—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 pertemuan 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 untuk mengalihpolaikan pengalaman-pengalaman dan kesen-sesaan.

Karena "rute-rute pendek" dalam otak (ihat; Bob 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 bergantung. Gunakan kekuatan Anda sendiri untuk membantu anak Anda menahan

diri beberapa waktu untuk merenung: apa kebatnya 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-syuruh seorang teman yang diundang untuk bermain.) Apa yang harus dilakukan anak Anda? (Meminta maaf dan merencanakan sebuah permainan untuk kesempatan lain yang adil bagi mereka berdua.)

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

3. Menemukan ruang untuk perbedaan.

Jika Anda sosok pendiam yang hidup dengan seorang anak ekstrover, ini bisa jadi sebuah tekanan, atau bahkan sumber frustrasi: kebutuhan-kebutuhan Anda—meliputi kegiatan-kegiatan yang paling disukai, keintiman, kebutuhan untuk bicara, mengatur keseharian—biasanya sangat berbeda dengan anak Anda. Ini membuat belajar mengatasi perbedaan-perbedaan menjadi semakin penting, bagi Anda dan anak Anda.

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

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

- Jadwal kunjungan: tentukan "hari-hari berkunjung" dan "hari-hari tenang dan hening". Apabila anak Anda mempunyai banyak teman, buat jadwal bersama orangtua lain, 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....
- Ranggangan: seorang anak ekstrover senang mempunyai banyak kegiatan, dan tumbuh subur melalui perhatian dan pujaan. Anda cukup memberi anak Anda banyak tantangan: misalkan 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 menyaksikan televisi sebagai suara latar sewaktu ia mengerjakan PR; matikan televisi itu.

4. Kenali bakat-bakat khusus anak Anda.

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

5. Dorong agar ia mempunyai rentang perhatian lebih panjang.

Ketika tiba waktunya bersekolah, anak-anak ekstrover umumnya tidak begitu menemui 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 pujiannya ketika ia menyelesaikan sebuah tugas yang membutuhkan waktu kerja 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 diselesaikan 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 menasbihkan dan dicintai apa adanya, akan makin baik kehidupan mereka di masa mendatang. Tumbuh dalam sebuah lingkungan yang menghormati bakat setiap orangtua adalah persiapan yang bagus untuk memasuki kehidupan dewasa—agar mereka lebih leluas dalam interaksi sosial dan agar lebih mampu mandiri.



Yang penting untuk dilihat

- 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 diperhitungkan dan diatasi.
- Mengenali dan menghormati kebutuhan diri sendiri maupun orang lain sangatlah penting—dalam hal komunikasi dan hidup bersama. Ketika satu pasangan memandang diri sebagai sebuah tim, melihat perbedaan sebagai hal-hal yang saling memperkaya akan lebih mudah dilakukan.
- **Orang-orang pendiam yang hidup sendiri mungkin bahagia dengan gaya hidup mereka, tetapi mungkin juga menghadapi risiko terisolasi dan stagnasi dalam perkembangan kepribadian mereka.** Memilih kegiatan dan ritual yang tepat dapat menjadi cara bagus untuk mencegah hal ini.
- Layaknya hubungan orang yang berpasangan, hidup dalam sebuah keluarga dengan anak-anak akan sukses ketika setiap anggota keluarga memiliki ruang yang cukup untuk memenuhi kebutuhan dan mengelapsukan temperamen masing-masing. Di satu pihak, ini menuntut pertimbangan dan 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 membesarakan anak-anak, ada untungnya bagi setiap orang yang berlibat jika orangtua mengenali bakat-bakat dan kebutuhan-kebutuhan pribadi mereka sendiri dan dapat memberikan dukungan yang tepat bagi anak-anak mereka.

BAB 5

PUBLIK DAN KEMANUSIAAN: MEMBENTUK LINGKUNGAN KERJA ANDA

Simon berusia 27 tahun dan bekerja dalam tim proyek di sebuah perusahaan farmasi besar. Ia berbagi ruang kerja dengan sejorohnya, Boris. Simon adalah sosok pendiam dan bekerja paling baik dari pulang elektrik ketika ia dapat berkonsentrasi pada satu hal sejak waktu yang lama, lebih baik kalau tanpa suara bising di luar belakang.

Ada satu hal yang perihalnya tapi pasti membuatnya kesal: Boris sering sekali tidak dapat duduk di meja kerjanya dan bekerja secara konsisten, bahkan untuk setengah jam saja. Sesudah seperempat jam, paling lama, ia entah menelepon atau meninggalkan kantor. Ia biasanya memberitahu Simon alasannya. Simon juga orang pertama yang ditanyai oleh Boris ketika ia terhambat sewaktu mengerjakan sesuatu ia lebih suka memecahkan masalah dengan membahasnya bersama orang lain. Perlu-

ku Boris bersenggang lalu mengambil 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 memberanikan diri mengangkat masalah kerja sama di mang kerja itu (yang telah ia coba beberapa kali), keduanya membahagi hanya untuk beberapa waktu. Setelah itu, Boris kembali ke pola kerja yang biasa.

Kita tidak dapat memilih rekan kerja kita

Dalam konteks profesional, Anda hanya dapat memilih rekan kerja sampai batas tertentu. Rekan kerja, klien, dan stafan memiliki kepribadian, sifat-sifat, pengetahuan, minat, serta kekurangan mereka sendiri. Ini dapat menjadi sumber stress—khususnya bagi orang-orang pendiam, yang bekerja paling baik ketika mereka hidup dalam suasana tenang. Kecenderungan tersebut tidak selalu berakibat sama berasalnya dengan yang Simon alami, yang sepuasnya berbagi kantor dengan Boris yang super-ekstrovert.

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 teknologi informasi. Faktanya, di semua sektor, para introver (setidaknya) sama sukses dengan para ekstrovert—berkat sumber daya dan kelebihan-kelebihan mereka sendiri. Mereka juga secara signifikan lebih sukses di beberapa bidang sebagai contoh, sektor digital dan perkembangan jaringan sosial tidak dapat terjadi tanpa seseorang introver gigih yang mengelurkan sejumlah energi mereka pada bidang spesifik tertentu. (Di sisi lain, jelaslah hacker tentunya akan lebih sedikit tanpa introver...)

Sosok introver yang sukses dalam situasi kerja normal

Bab ini tidak dirujuk untuk mengantikan masing karier, manajemen, atau pengembangan eksekutif. Di sini, penekumannya adalah pada kelebihan dan kebutuhan orang pendiam dalam konteks profesional. Topik yang kita bahas di sini mencakup berbagai pertanyaan paling penting serta titik sentral yang sering sekali harus dihadapi oleh kaum introver dalam kehidupan bermasyarakat. Bagaimana ketampanan Anda bekerja sama secara profesional dalam tipe? Bagaimana Anda mengelola orang banyak dengan cara yang membuat Anda nyaman sebagai sosok pendiam? Bagaimana cara Anda meraih 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 terakhir di bab ini adalah tentang faktor stres yang tidak begitu kelihatan, seperti rasa, dan suasana yang harus dihadapi oleh banyak orang pendiam: bagaimana sosok introver bisa menjaga kesejahteraan mereka ketika sedang melakukan perjalanan bisnis? Namun, pada dasarnya bab ini membahas sebuah pertanyaan besar: bagaimana cara merancang komunikasi sehari-hari sehingga sesuai dengan kebutuhan Anda serta tetap membantu Anda sukses secara profesional?

Pada kehidupan profesional yang penting seperti pelajaran prilenggar, 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 menyibukkan diri dengan proses-proses internal. Ini menimbulkan keserigalan

bahwa mereka lemah dalam kerja tim jika dibandingkan dengan rekan-rekan mereka yang ekstrover, yang bahkan dapat memperoleh energi dari kerja kelompok. Akan tetapi, itu tidak benar. Ada projek yang akan gagal tanpa orang introver, sehingga ketidakhadirannya dapat membahayakan kinerja tim secara serius. Dua pernyataan yang lain jelas benar. Pertama, orang introver dalam tim cenderung diremehkan. Kedua, dalam tim, orang introver cenderung berperilaku berbeda daripada teman-teman mereka yang ekstrover.

Pemain tim yang diremehkan

Orang pendiam tidak banyak bicara—begitu juga saat bekerja dalam tim. Sifat pendiam ini akan memberi kesan negatif bagi kelompok jika prestasi anggota-anggota tim yang pendiam diakui. Ini ber�antung pada bermacam-macam faktor: lingkungan profesional, kultur perusahaan, sikap rekan-rekan kerja dan para atasan—juga pada perpaduan antara introver-ekstrover dalam tim.

Sarah, seorang konsultan sofa, sangat beberapa bulan yang lalu bekerja di sebuah departemen sumber daya manusia milik sebuah perusahaan besar Inggris. Ia dan seorang temananya yang introvert jelas minoritas di antara seorang-teman lain yang sebagian besar ekstrover. Ketua timnya yang sangat ekstrover menyatakan dengan jelas kepada mereka bahwa ia tidak menginginkan kehadirannya lagi dalam tim itu. Sarah terkesan terlalu mengejarkan baginya, juga tampak kurang memiliki inisiatif. Sarah memahami maksud ketua timnya sehingga ia melaraskan sebab-sebab jabatan yang lebih baik dan mendapatkan pekerjaan itu. Mantan atasananya yang ekstrover sama sekali tidak dapat melihat kualitas-kualitasnya karena Sarah tidak mampu menyampaikannya dengan cukup tegas—padahal, ia adalah seorang peneliti yang munajol, pakar dalam mencari dokumen, dan memiliki koneksi di banyak bidang dalam bisnis itu. Sang manajer bos hanya melihat kesenjangan akibat ketidakhadiran Sarah saat masalah-masalah mulai muncul semakin. Sarah keluar dari

timnya—saluran-saluran informasi terputus, dokumen-dokumen dikritik karena kurang jelas. Bagaimanapun, dalam hal ini mungkin atasannya cekup ahli dengan memberitahu Sarah soal ini, dan mengaku bahwa ia telah salah mendainya.

Ketika kualitas-kualitas tidak diakui

Banyak orang introver pernah mengalami kejadian seperti Sarah mereka dipandang rendah, bahkan walaupun kekuatan-kekuatan mereka memungkinkan mereka berpartisipasi dan meningkatkan prestasi tim secara mencolok. Ini berarti ada sesuatu yang salah—orang-orang ekstrover tidak menyadari kualitas-kualitas rekan mereka yang introver. Namun, itu hanya sebagian dari pernyataannya: kompetensinya, anggota tim yang introver sendiri tidak berbuat cekup untuk menghindarkan agar kekuatan-kekuatannya dan prestasi-prestasi mereka terlihat dan diakui.

Kerja tim bagi sosok introver

Menonjolkan prestasi

Maka pertanyaan yang perlu dijawab adalah: bagaimana Anda, sebagai sosok introver, mampu bekerja dan berkomunikasi dalam tim agar Anda dan prestasi-prestasi Anda terlihat secara sepenuhnya? Dan, apa yang dapat Anda perbuat agar dapat merasa nyaman bekerja dengan teman-teman Anda—and mereka dengan Anda?

Strategi-strategi untuk kerja tim yang baik

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

(sesuatu yang mudah bagi introver...). Strategi-strategi berikut bertujuan menyajikan kebutuhan Anda pada orang lain.



Komunikasi yang efektif dalam tim:

Anda akan menggabungkan berbagai kebutuhan Anda dengan kebutuhan orang lain

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

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

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

Saran-saran:

- Datang ke tempat kerja lebih dulu, atau tetap tinggal di kantor ketika yang lain sudah pulang: gunakan masa "sep" 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 persi-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 afiliasi: berdiskusi dengan orang lain secara berkala

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

Sarang-sarang:

- 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 mengungsi sebentar ke toilet, terutama pada situasi krisis.
- Atur untuk bertemu seseorang saat santap siang. Banyak orang pendiam suka bersantap siang bersama satu atau dua orang lain. Berikan perhatian yang penuh kepada orang-orang yang sedang bersama Anda.

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

3. Kebutuhan Anda: sedikit bicara—banyak bekerja

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

Strategi: Berkommunikasi dengan target yang jelas dalam pikiran.

Saran-saran:

- Anda harus mengumpulkan semua bukti 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, yaiba..."

- Jangan memandang rapat sebagai pemberesan waktu—gunakan informasi dalam Bab 9.
- Terus berhubungan dengan orang-orang yang Anda kagumi. Gunakan petunjuk-petunjuk dalam Bab 6 untuk hal ini.
- Gunakan kekuatan-kekuatan observasi dan analisis Anda: apa yang penting bagi orang-orang di sekitar Anda? Apa yang mereka suka? Tunjukkan bahwa Anda telah mengetahui kepentingan-kepentingan mereka dari waktu ke waktu: "Apakah Anda masih tertarik pada pameran Botticelli di Berlin? Adik saya baru ke sana dan katanya ia puas sekali dengan kunjungan itu."
- Temukan di bagian mana Anda bisa melucu. Gunakan itu untuk menarik perhatian yang positif. Hindari: sarcasme dan ironi.
- Bantu rekan-rekan (dan atasan) ekstrover Anda dengan meringkaskan pokok-pokok pikiran dalam perbincangan atau buat rangsangan untuk mendukung keputusan-keputusan.
- Ambil tanggung jawab dan komunikasikan hal itu 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 bukunya tentang pemimpin introver, Jennifer Kahnweiler (2009) menunjuk tiga kelebihan khasus yang sering dimiliki oleh manajer-manajer pendiam: pertama, mereka dapat dengan mudah menyingkirkan ego mereka dan mempertimbangkan tanggung jawab terhadap pekerjaan (dalam buku ini: kelebihan 7—kenan-dirian); kedua, mereka percaya diri dan tenang (di sini kelebihan 5—keterangam); dan ketiga, secara khusus, mereka kompeten secara sosial karena dapat menghitungkan dan memahami kebutuhan-kebutuhan rekan-rekan kerja (di sini: kelebihan 4—mendengarkan, dan kelebihan 10—empati). Pemimpin yang pendiam sering memberi rekan-rekan mereka yang aktif dan optimis naung arah menerapkan gagasan dan mengembangkan diri.

Namun, ada pula faktor-faktor yang harus dihadapi dengan perjuangan oleh tokoh-tokoh eksekutif yang pendiam: stres, kehilangan jaringan, kurang proyeksi diri, dan adanya kesan yang salah atau kurang tepat yang ditengkap pihak lain. Ini sejalan dengan cara-cara komunikasi yang lebih disukai oleh orang-orang pendiam—juga banyak dan bermacam-macam hambatan yang sudah Anda baca dalam Bab 3.

Melangkah keluar dari zona nyaman

Ketika seseorang pendidik mengambil posisi manajemen, itu sering kali berarti sebuah lingkah besar ke luar zona nyaman. Tiba-tiba tanggung jawab mereka bukan hanya soal merangani tugas tertentu dengan efektif; mereka harus menggunakan keterampilan komunikasi mereka sendiri untuk membuat berbagai departemen dengan serius osong di dalamnya bisa bekerja sama seperti sebuah orkestra. Jika mereka cenderung memberi perhatian berlebihan kepada detail (hambatan 2), menghindari kontak (hambatan 9), atau menghindari konflik (hambatan 10), kunci kepentingan dapat dengan cepat menjadi sebuah mimpi buruk. Masalah-masalah baru dan tanggung jawab baru dapat dengan cepat mulai terkesan bertubi-tubi, sulit dipelajari, atau kacau-balau.

Ada orang pendidik yang dengan tegar memutuskan menolak jabatan eksekutif formal (atau yang lebih suka menjadi pekerja bebas, sehingga mereka dapat menikmati kebebasan sebeut-beurnya). Ini tidak salah semu sekali. Bagaimanapun, jika Anda dihadapkan dengan keputusan tentang apakah Anda ingin naik dalam hierarki, sebaiknya pastikan satu hal: alasan Anda memtolak jabatan tidak boleh karena Anda tidak ingin keluar dari zona nyaman. Seperti yang telah disebutkan, ada beberapa pemimpin “pendidik” yang memonjol.

Mari kita melihat lebih dekat apa yang membuat seorang-seseorang pendidik ini memonjol sebagai pemimpin! Jawabannya ada dalam empat strategi dasar:

Strategi eksekutif 1: Membangun percaya diri

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

bukan berarti Anda harus tampil dengan gaya King-Kong—dan karena Anda seorang perdiom, jelas Anda tidak akan menakutkan diri berbusa seperti itu. Akan tetapi, Anda harus dan dapat membangun rasa percaya diri yang sehat. Bawalah diri sendiri sadar tentang kekuatan-kekuatan Anda dan terimalah titik-titik lemah Anda tanpa penyesalan—tidak peduli bagaimana respon orang-orang di sekitar Anda. Percaya diri dan menjauhi diri sendiri membuat ketan 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 KERAKHKAN?

Buat buku harian berisi kisah sukses

Banyak orang perdiom sangat kritis terhadap diri sendiri karena mereka terus-menerus mengevaluasi perilaku, cara berkomunikasi, dan pikiran-pikiran mereka ketikaan mengolah semuanya dalam hati. Apakah Anda salah seorang di antara mereka? Secundirnya dengarkan, alangkah baiknya jika Anda mengarahkan pikiran untuk menaikkan 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, bawalah sebuah buku harian tentang kesuksesan-kesuksesan tadi, dan usahakan mengisinya setiap hari. Anda akan dengan segera melihat bahwa perspektif Anda berubah dan kepercayaan diri Anda 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 empati (kekuatan 17), tetapi juga dengan keleautan-keleautan lain seperti konsentrasi (kekuatan 3) dan mendengarkan (kekuatan 4). Strategi ini mengubah perspektif dari diri sendiri ke orang-orang lain di sekitar Anda—kepada atasan maupun rekan-rekan kerja.

Atasan yang introver dapat membuat pengaruhnya 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, mengingat tempat liburan favoritnya)
- kemampuan melakukan percakapan yang berisi
- kemampuan mendengarkan tanpa prasangka (mengenai kata lain tanpa evaluasi atau sikap kritis langsung) dan tetap bijaksana
- kemampuan menerima pandangan orang lain dengan serius tanpa menunjukkan status atau dominasi, dan menyertakan mereka dalam pertimbangan Anda sendiri.

Menghasilkan kehadiran yang kuat melalui empati

Saatnya eksekutif yang pernah perhatian dapat memancarkan kehadiran yang kuat. Strategi eksekutif pertama tidak cukup untuk ini: orang-orang yang hanya bergerak pada kepercayaan diri dan tetap melihat ke dalam diri mereka sendiri saja akan sulit memiliki kehadiran yang efektif—menyatakan tidak berhubungan dengan dunia di sekitar mereka, bahkan meskipun mereka terlibat dalam ritual-ritual sosial. Kita semua dapat mencakup agaklah seorang merengguk kita dengan minat yang sungguh-sungguh dan memberikan perhatian penuh.

Seorang atasan yang pernah 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 padanya. Ia mengetahui apa yang memotivasi anggota-anggota timnya dengan mengetahui apa yang penting bagi mereka: lebih banyak waktu bersama keluarga, kenaikan gaji, atau kesempatan memegang proyek yang menggiurkan. Ia tahu siapa yang paling cocok narongai pekerjaan tertentu dan siapa yang akan memperoleh manfaat dari bimbingan dan pelatihan. Pendek kata, ia mengalami medan secara utuh. Dan, para karyawan pun merasa diperhatikan dan dipedulikan.

Strategi eksekutif 3: Pastikan mendapatkan gambaran besar yang baik

Selalu ingat tujuan perusahaan

Eksekutif-eksekutif yang baik melihat jadi setelah proyek berikutnya. Mereka memiliki penguasaan yang lengkap atas tujuan perusahaan dan atas peran serta kompetensi departemen mereka. Ini berarti mereka dapat menjauhkan diri dari urusan sehari-hari dan memungkinkan mereka bertindak leluwir dan mengubah rencana-rencana mereka dengan cepat (ketika hal-hal tak terduga terjadi sepanjang waktu) sambil tetap mempertahankan prioritas-prioritas (ketika sering kali terlalu banyak yang harus dilakukan).

Penencanaan: kekuatan orang introver

Orang-orang yang mencanangkan sasaran dan pengembangan departemen mereka juga akan merelapukan gerakan umum—baik ketika hanya sebagian rencana yang akhirnya dapat diwujudkan. Penencanaan adalah kekuatan banyak eksekutif yang pendiam, dan ini sesuai dengan

kekuatan/kekuatan mereka perencanaan paling baik dilakukan secara tertulis (kekuatan 9), dengan ulasan analitis terperinci dan pembagian menjadi sub-susunan dan prioritas (kekuatan 6), serta dengan pondangan yang jelas atas pokok-pokok pikiran (kekuatan 2). Kegigihan (kekuatan 8) juga memudahkan percapian 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, menyosialiskan 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 pembuatan keputusan atau menyampaikan usulan-usulan. Anda akan mulai terlihat sebagai eksekutif yang mengawasi apa yang ia kerjakan. Dan, tentu saja menang begitu adanya!

Strategi eksekutif 4: Roles 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 memperbaiki 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 masing-masing, terputusnya hubungan yang menyebabkan hilangnya informasi dan barangkali sumber daya, orang-orang yang gagal berukur/gagasan cenderung meminimalkan kesiadahan atau merasa terkotak-kotaknya pergaikan 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 30 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 sosok perdiari, Anda akan memerlukan bantuan madahnya dialog mengalir ketika hanya berhadapan dengan satu orang, atau mungkin hanya beberapa orang. Anda juga akan jadi mengetahui banyak hal karena lebih banyak yang dapat diperincangkan oleh dua orang atau dalam kelompok kecil daripada dalam sebuah ruang besar.

Jadi, mulailah bergerak: temui atasan, sejajar, dan bawahan di meja atau ruangan mereka (atau di tempat makan). Gunakan perjalanan bisnis, kebersamaan di liti, atau waktu ketika Anda sedang menuju bersama orang lain dari di acara-acara sosial untuk melaksanakan perbincangan. Manfaatkan strategi eksekutif nomor 2 dan berikan perhatian perih kepada siapa pun yang sedang berbincang dengan Anda. Jadilah atasan yang dapat diikuti!

PRAKTIKKAN MANAGEMENT BY WALKING AROUND.

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

Anda akan menjadi manager yang lucu bisa 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 benar-benar normal. Semua orang berbeda—berbeda dalam yang mereka rasaikan, yang mereka inginkan atau perbaik, dalam kebiasaan-kebiasaan, serta dalam kearifan. Sama hal yang pasti dalam segala konflik bekerja, di mana orang-orang dari berbagai generasi, tradisi, dan kultur berbeda berkomunikasi dan saling bertemu: perbedaan kepribadian sering memicu konflik ketika ketidaksesuaian terjadi. Dua mitra kerja satu nusantara, Simon dan Boris, yang kisahnya telah Anda baca di bagian awal bab ini berbeda dalam hal-hal yang jelas berpotensi memicu konflik.

Konflik dapat berarti kesempatan

Namun, perbedaan pendapat tidak harus berakhir dengan perselisihan. Perbedaan pendapat dapat dikonyali 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 tenas turuh—begitu pula dengan dampak negarinya. Konflik-konflik yang serius dapat segera menyebabkan kerugian sebesar tiga kali bekerja sama. Namun, jika konflik-konflik dihadapi dan dibahas, mereka juga bisa mendongkrak banyak peluang: sebuah konflik dapat menjadi seismograf kesulitan, seismografi yang mengakur “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—kesenjangan membawa dampak positif maupun negatif—ekskutif 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 Prancis, entah bagi karyawannya baru atau manajerennya senior, dan tentu saja bagi kaum introver dan ekstrover. Anda sudah bertemu dengan Simon dan Boris di awal bab ini. Aturan mereka sadar akan adanya ketegangan di antara mereka—maka ia menghentikan situasi itu dengan memberi Simon ruang kerja kecil sendiri ketika bangunan proyek harus piadah 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 tentu berdialog dengan bawahan-bawahan Anda, tidak masalah Anda jadi mergetahui kesulitan yang mereka hadapi di tempat kerja. Namun, sebagai pribadi yang penyikap, Anda barangkali akan merasa sulit berbicang tentang hal-hal yang tidak memperangkan dan melokalkan sesuatu secara akif untuk memecahkannya—kecuali jika Anda condong menghindar (bobotan 5) atau menghindari konflik (bobotan 10). Jangan terlalu khawatir tentang hal itu: konflik juga merupakan labirin ranjau bagi kaum ekstrover sekalipun!

Membuat prestasi Anda diketahui

Mengapa sosok introver terlewatkan dari promosi

Betapa pun efektif dan hebat sosok perdamaian di tempat kerja, mereka biasanya mengalami masalah di satu bidang: mereka tidak suka me-

menjelaskan diri dan jengah terhadap orang yang kelewat bermotivasi atau terlalu banyak omong. Di sisi lain, orang pendiam sering terlewatkan dari promosi—hanya 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. Mengbangun kepercayaan diri | _____ | _____ |
| 2. Memberi perhatian | _____ | _____ |
| 3. Mendapatkan ikhtiar | _____ | _____ |
| 4. Mengolah keterampilan manajemen konflik dan dialog | _____ | _____ |

Prinsip-prinsip untuk komunikasi yang sukses di pekerjaan

Jika strategi sukses adalah dengan bertindak seujarnya: Anda tidak harus menjadi orang yang banyak omong atau bermotivasi melet—tetapi Anda harus mengusahakan agar prestasi-prestasi Anda cukup teliti secara sepenuhnya. Prinsip-prinsip berikut akan membantu Anda mengoptimalkan berbagai faktor dari kesuksesan Anda sendiri.



Berkomunikasi demi karier: lima prinsip per hari

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

Catat semua yang Anda lakukan sebagai prestasi; misalnya penjualan yang sukses, proyek yang tuntas, masalah yang 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 sepenuhnya dengan mencatat prestasi-prestasi Anda secara objektif. Dalam prosesnya, ini akan mengajari Anda untuk menghargai semua itu....

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

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

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

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

Prinsip ini juga berlaku dengan baik sekali untuk atasan-atasan yang cenderung menerapkan manajemen mikro: biasukan 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. Pengilah makan siang dengan rekan-rekan yang Anda pilih. Hadirilah acara-acara tidak resmi seperti pesta ulang tahun. Bergaullah dengan teman-teman yang dapat diandalkan. Strategi eksekutif 4 dan Bab 6 akan membantu Anda menerapkan prinsip ini.

Prinsip 3: Menunjukkan hal yang Anda minati

Apabila Anda mengikuti prinsip 1 secara teratur, Anda akan tahu apa yang menurut Anda mudah dan apa yang Anda minati. Anda 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 bertarik 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 uji kemampuan. Secara sengaja, ambillah tanggung jawab atas suatu pekerjaan di luar tugas Anda.

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

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

Prinsip 5: Mendelegasikan tanggung jawab

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

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

Memanfaatkan berbagai saluran komunikasi

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

Kebanyakan orang menyukai kedua media itu. Dalam pengalaman saya, sebagian besar pribadi pendiri lebih menyukai e-mail daripada telepon—dengan alasan-alasan yang akan diterangkan dalam subbab berikutnya. Akan tetapi, apabila preferensi dikosongkan, 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 pendiri, 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 memecat seorang bawahan atau mengomunikasikan kritik.

Bertelepon

Tidak banyak orang pendiri yang senang bertelepon. Banyak sekali pendiri 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, habiskan energi—pribadi interior 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 penelepon dan yang ia inginkan. Ini lebih sulit daripada ketika menghadiri rapat teman reka karena, terlepas dari informasi yang didapatkan melalui suara (yaitu nada suara, volume, kecepatan, dan intonasi), tidak ada bahasa tubuh yang memudahkan perulangan. Begitu pula, ketika bantekpon, orang mengelompokkan reaksi langsung terhadap yang baru ia ketahui; tidak seperti menulis sebuah e-mail. Dengan kata lain, tidak ada selang waktu. Ini artinya seseorang pendiam sering tidak hanya merasa terganggu ketika telepon berdering, mereka juga merasa dibajak oleh cara komunikasi tersebut. Pribadi ekstrover sering memandang panggilan telepon sebagai sebuah kesempatan untuk bertukar gagasan saat itu juga dan alih-alih memandangnya sebagai gangguan dari durasi 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

Seseorang pendiam juga merasa takut ketika ia sendiri harus menelepon seseorang. Ada dua alasan untuk ini. Pertama, dibandingkan pribadi ekstrover, seseorang introver lebih mungkin merasa cemas bahwa telepon itu mungkin mendorongkan 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 seseorang introver merasa telepon sebuah gangguan, mereka cenderung merasa bahwa orang lain akan bereaksi dengan cara yang sama ketika ditelpon. Kedua, panggilan telepon adalah sebuah laporan ke mana mendatang yang belum jelas bagaimana kelau atasan tiba-tiba menelpon untuk memberi pekerjaan tambahan, atau ada klien yang memperpanjang liburan tetapi sesau-

tu! Bagaimana kalau teman kerja yang Anda hubungi ingin mengobrol terus-terang ini dan itu panjang lebar? Harus menelpon seseorang yang tidak mereka kenal juga sebuah "ujian besar" khusus bagi pribadi introver: itu sama dengan kompetisi besar ke situasi yang tidak jelas. Pusat layanan telepon jaringan merekomendasikan dengan kepraktisanan introver....

Petunjuk agar bertelepon bebas stres:

Masih ada dua pertanyaan untuk komunikasi kontor yang baik: kapan Anda harus menelpon seseorang alih-alih mengirim e-mail? Dan bagaimana Anda dapat mengurangi stres yang mungkin dialami oleh seseorang ketika menelpon atau menerima telepon?

Bertelepon: manfaat dan cara membatasi stres

Teleponlah seseorang

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

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

Cara menghindari kesulitan dari bertelepon

Ataupun 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 berdengar tidak sedang dalam kondisi terbaik.

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

- nama Anda
- alasan Anda menelepon
- nomor telefon Anda
- apa yang ingin Anda sampaikan; apa yang harus diperbuat oleh penerima telefon?
- dan akhiri dengan ungkapan perpisahan yang bersahabat (misalnya: "Terima kasih banyak untuk kesedian 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 telefon seluler: Anda tidak tahu di mana si penerima sedang berada pada saat itu. Jika Anda merasa lama bicara Anda sedang repot, tanyakan kapan waktu yang lebih baik untuk meneleponnya.

Jika seseorang menelepon Anda

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

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

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

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

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

E-mail

Sosok pendiam lebih menyukai e-mail sebagai cara berkommunikasi karena beberapa alasan: pertama, komunikasi dilakukan secara tertulis, dan itu sesuai dengan kekuatan 9. E-mail memberi penulisnya waktu lebih banyak untuk berpikir dan merumuskan sesuatu daripada telepon. Sangatlah menyampaikan data-data kepada beberapa orang sekaligus meskipun pada akhirnya semua orang tetap bekerja sendiri-sendiri—ini keuntungan besar bagi orang introver. E-mail juga terasa lebih nyaman daripada percakapan mana pun—tingkat energimnya rendah karena kita dapat berkommunikasi sekaligus tetap sendirian pada waktu yang sama.

E-mail sebagai sebuah medium yang cepat

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

tulisan. Yang ingin saya katakan adalah bahwa banyak orang extrovert tidak memilih kata-kata mereka dengan cermat dan lekas menekan tombol "irim", bukannya membaca ulang yang mereka tulis di layar. Begitu pula, pilihan kata-kata dalam e-mail cenderung tidak sesuai dalam suatu konteks, justru memiliki banyak kesamaan dengan komunikasi lisan. Saya mengatakan ini karena sosok introvert cenderung mengambil pendekatan mereka sendiri yang cermat terhadap formulasi kalimat dalam e-mail. Itu berarti mereka dapat dengan cepat menginterpretasikan bahwa kata-kata dalam e-mail lebih bermakna daripada yang sebenarnya, maka formulasi yang ditulis dengan cepat dan ceroboh dapat dengan mudah terbaca mengancam, dan jarak yang terlalu pendek dapat terasa sebagai penculikan.

"Cepat" juga berarti si pengirim e-mail mengharapkan jawaban yang segera, seperti dalam percakapan lisan. Maka stepa pun yang lambat menjawab menyebabkan orang merasa frustrasi apakah pesan saya telah diterima?

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

Tidak memiliki isyarat-isyarat nonverbal

Ada satu ciri pokok komunikasi langsung yang tidak dimiliki oleh e-mail: surat elektronik tidak mengirimkan pesan nonverbal sama sekali. Nada suara bisa menyampaikan banyak hal ketika kita bertelepon—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 membangun pesan dari yang kita lihat dan tidak hanya mendengar kata-kata untuk mendapatkan pengetahuan tentang maksud si pembicara. Ini tidak mungkin terjadi dengan e-mail. Hanya ada satu kategori dalam komunikasi e-mail: tulisan. Menambahkan "emoticon" tidak terlalu membantu—tetapi itu dapat menunjukkan bahwa sang penulis memandang ketiadaan

bahasa tubuh sebagai sebuah kekurangan, maka ia menambahkan beberapa "wulay": dengan kata lain, kita justru menganggapkan perasaan dalam kata-kata—kita mendengar dan melihat perasaan di antara kata-kata.

Cenderung membuat tafsiran berlebihan

Teks yang murni hanya menyampaikan isi, bukan pemotongan-pemotongan yang emosional. Ini 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 jauh. Apakah sebuah e-mail yang ditulis kepada seorang klien sebagai "Tuas Wilson yang terhormat" akan mendapatkan jawabanc "Hai, Nyonya Mason"? Itu dapat mengisipakekan kurangnya rasa hormat. Apabila informasi yang disampaikan tidak banyak, bahkan orangtua salam cenderung disifirkan dalam makna hormat dan minat yang dikandungnya. Ini dapat dengan mudah mengantar ke kesalahan-pahaman dan salah penilaian—penerima e-mail membaca teks berdasarkan apa yang sudah ada dalam pikiraninya; sans sekali tidak sesuai makna sang pengirim (dalam bentuk isapan bahasa tubuh).

Intinya jangan menafsirkan terlalu banyak ke dalam sebuah pesan elektronik. Banyak pengguna meramalkan e-mail seolah sedang berbicara—cepat, ceroboh, dan tidak begitu peduli soal struktur dan formalitas.

Jika si penerima dari pesan sesuai untuk komunikasi elektronik, gunakanlah. Hanya saja, ingat satu hal: tak perlu sebesar apa pun nyataannya berkommunikasi 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

Pesan berikut merupakan pedoman untuk ringkas 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 berlibat memperoleh informasi yang sama. Kelebihan lainnya adalah bahwa sebuah e-mail dapat dikirimkan ke beberapa penerima dan dokumen-dokumen kecil seperti agenda, misalnya, dapat dilampirkan dengan mudah—atau lebih baik lagi, disertakan dalam isi e-mail.
- jika Anda berurusan dengan seorang penerima yang tidak Anda kenal dan tidak yakin bagaimana komunikasi verbalnya. Sebuah e-mail memberi Anda rasa aman lebih besar (Anda mempunyai kesempatan untuk berpikir) dan tidak menggunakan energi dalam jumlah besar.

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

Sebagai penutup, masih ada satu saran lagi: jangan bersedia dihubungi setiap saat. Tetaplah kuasai waktu untuk berolehan, begitu pulu untuk membaca dan mengirim e-mail—fokusmu berada pada pekerjaan Anda. Anda akan heran sendiri bagaimana strategi sederhana ini dapat menghilangkan stres dari kegiatan Anda!

Perjalanan bisnis

Perjalanan sebagai keharusan yang merepotkan

Meskipun saya sangat menyukai pekerjaan saya, perjalanan untuk mendatangi klien selalu sebuah kesusahan yang perlu saya terima agar dapat mengerjakan apa yang saya suka saya kerjakan. Pemahaman sederhana: perjalanan merelaksangkan stres bagi pribadi perdamaian.

Perjalanan bisnis menguras energi yang cukup lebih banyak bagi kaum introver dibandingkan kaum ekstrover. Dalam perjalanan ini, kesempatan merayendiri sering kali sulit didapatkan. Impresi yang terburuk banyak serta tentunya terjadi peristiwa-peristiwa yang tak terduga condong menguras energi orang-orang introver. Yang saya maksudkan di sini bukan bencana-bencana besar. Kereta yang terlambat dan kerumunan-kerumunan yang tidak menentu sangat melelahkan bagi pribadi introver, begitu pulu ruang tunggu yang pernah sesak, juga kereta harus berdesak-desakan. Akan tetapi, yang paling menyiksa adalah tingkat kegaduhan yang tak terduga. Pintu yang dibanting atau suara orang mengobrol di koridor, bahkan di hotel-hotel yang bagus, termasuk di antara yang paling mengrikian bagi saya. Di kereta api, pun penumpang carphone yang memainkan musik keras-keras membuat saya langsung meninggig carphone sebagai resiko refleksi.

Tips: apa yang membuat perjalanan menyenangkan

Akan tetapi, tidak ada jalan untuk menghindarinya: perjalanan merupakan bagian dari kehidupan profesional bagi banyak orang yang perdi- an. 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 tenetama 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 lebar) dan kelas bisnis di kereta api. Ruang yang lebih lega dapat memberikan perbedaan besar, dan tingkat kebisingan (biasanya) lebih rendah.
- Kamar kecil. Saya mengajurkan ini kepada pembaca yang gugup sebagai tempat untuk menyiap di lingkungan yang asing. Kamar kecil adalah tempat yang terlindung dan karena itu ideal untuk menghela napas panjang.

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

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

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

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

Kadang-kadang Anda akan harus mempertahankan "waktu sendiri" Anda dengan menolak mengerjakan sesuatu—misalkan, 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 lelah, ini dapat dengan cepat membuat saraf Anda tegang—and yang paling merugikan. Anda dapat dengan segera merasakan berdaya ketika menghadapi situasi itu. Namun, ada suatu hal sederhana yang dapat Anda lakukan: siapkan beberapa kalimat yang dapat menjelaskan dengan ramah bahwa perbincangan atau orang yang berbicara itu mulai membuat Anda kewalahan. Berikut ini beberapa contoh:

- "Perbincangan yang menyerangkan, terima kasih" (kemudian berfokuslah kembali ke komputer atau dokumen yang sedang Anda baca).
- "Saya sedang menyelesaikan pekerjaan saya" (dan langsung melukukannya).
- "Saya ingin memejamkan mata sejenak lagi sebelum kita mendarat."
- "Terima kasih atas saran-saran Anda. Sekarang, saya sangat 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 dilihat

- Orang-orang introver memiliki kemampuan yang sama untuk bekerja dalam tim seperti rekan-rekan mereka yang ekstrover, walaupun mereka bekerja menggunakan cara dan penekanan yang berbeda. Memperkenalkan keragaman ini ke dalam grup bisa sangat berguna.
- Kebutuhan-kebutuhan khusus seseorang introver—kerja tanpa interupsi, sesekali harus beristirahat, berkomunikasi secukupnya—dapat disesuaikan dengan syarat-syarat kerja menggunakan strategi-strategi yang spesifik.
- Pribadi pendiam mempunyai potensi besar untuk menjadi eksekutif. Resep sukses mereka dapat diringkaskan dalam empat strategi 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. Seseorang pendiam mana pun dapat melakukannya melalui komunikasi yang serius. Ada lima prinsip untuk membantu menerapkannya: usahakan agar atasan dan Anda sendiri mendapatkan informasi, membangun kontak dengan sejawat dan atasan, menunjukkan yang Anda minati, memiliki tanggung jawab sendiri, dan mendelegasikan tanggung jawab kepada orang lain.
- Banyak orang pendiam lebih suka beririm 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 sese kali 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. Inilah 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 berhadapan dengan orang lain. Setidaknya, begitulah seharusnya.

Anne (40) diminta melakukan kontak tidak formal semacam ini oleh pekerjaannya. Ia tergolong fleksi-introver (seolah atau pribadi introver yang mudah diakses secara sosial yang Anda jumpai dalam Bab 1 dan ia senang memangani orang). Ia bekerja di bagian yang mengurus hubungan dengan pers dan publik di sebuah perusahaan berulama, sedang dan ia senang berinteraksi dengan semua jenis orang; misalnya para jurnalis dan teman-teman di hampir semua departemen di perusahaannya.

Anne memiliki jam kerja yang panjang, dengan interupsi yang sangat beragam dan sering terjadi: orang-orang yang muncul di depan pintunya atau telepon yang berdering, misalnya. Oleh sebab itu, Anne sering berbaring dengan kaki disandarkan ke bantal sambil membaca sebuah buku pada malam hari untuk beristirahat. Narasi, yang terjadi tidak selalu demikian: sudah menjadi bagian dalam jadwalnya bahwa ia harus menghadiri acara-acara dan datang ke berbagai-macam pertemuan sosial pada malam hari. Anne juga memahami pentingnya membuat dan memelihara kontak tidak formal. Bagaimanapun, 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 ketidaknyamanan yang kuat bisa sessaat sehari punya menghadiri cemara dari masih harus berbicara dengan orang-orang yang belum ia kenal pada malam hari. Ia bertahan selama satu setengah jam, kemudian segera kembali ke kamarnya hotelnya.

Memanen dari kontak dan perbincangan kecil

Anne sering tidak puas setelah menghadiri sebuah besar acara sosial dan meremukam bahwa obrolan-obrolan basa-basi dapat dengan mudah menguras terungannya. Akan tetapi, perbincangan yang terjadi setelah "acara wajib", yaitu bincang-bincang santai dengan rekan dan kontak bisnis (termasuk beberapa orang baru yang merantik), adalah jenis intenski yang lebih santai daripada intenski saat acara wajib. Menghindangkan halangan lewat perbincangan ringan sangatlah penting—bahkan ketika harpa membutuh ruang makanan atau kantor baru. Jaringan-jaringan pribadi dan profesional tidak dibangun selama acara-acara resmi. Kontak-kontak yang murni lahir dari perbincangan-perbincangan dengan orang-orang yang duduk berselisih, selama jedu minum kopi atau ketika liburmalas bersama di bar, lama setelah ruang seminar kosong.

Bertukar informasi secara tidak resmi

Namun, lucunya, ketika seseorang ekstrovert membuka botol anggur selama sambutan utama yang panjang dan mengatur pertemuan kecil antara teman atau sepeja mengadakan konferensi mini di koridor, pribadi introver lebih memilih memanfaatkan celah-celeh waktu "tidak resmi" seperti itu untuk beristirahat atau pergi berjalan-jalan sendirian. Saya tentu menggariskan mengambil istirahat-istirahat pendek dalam buku ini, tetapi itu pun harus ditempuh dengan hati-hati. Sebaliknya, itu dapat menimbulkan kewigian bagi diri sendiri dalam acara-acara tidak resmi ini, berbagai perdebatan saling diuji dan dipertentangkan, keputusasaan-keputusasaan dipertimbangkan, dan orang condong membentuk sekutu. Semua peristiwa ini jauh dari ruang konferensi dan meja kerja Anda sehingga akan terlihat seberapa baik Anda berkewasauan 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 keuntungan dari acara-acara sosial, tetapi juga membuka obrolan ringan, dan membangun jaringan-jaringan adalah hal penting, baik bagi pribadi introver maupun ekstrovert. Namun, ada satu perbedaan pokok: orang ekstrovert memakai semua kegiatan ini berikut rangsangan yang mencol dari situ. Sebaliknya, orang introver stres dan berpikir obrolan tak resmi tidak begitu menyenangkan. Setiap jaringan harus diteruskan, dikembangkan, dan kadang-kadang diperbaiki, sehingga jaringan itu dapat memenuhi fungsinya. Ini memerlukan niat, investasi waktu, energi, dan barangkali juga uang dalam jumlah yang

tertentu. Akan tetapi, kaum introver juga dapat membuat investasi ini sukses, dan sering mengerjakannya—walaupun mereka mengelola jaringan itu dengan cara mereka sendiri. Secara konkret, ini berarti orang-orang pendiam memiliki kualitas jaringan yang berbeda, begitu juga dengan tujuan melakukannya. Sosok introver seperti Anne tidak begitu memikirkan rangungan. Mereka tidak hanya bahagia jika bisa makan siang sendirian, tetapi mereka juga dengan perlahan-nan berusaha meluangkan waktu untuk diri sendiri. Mereka juga tidak memerlukan sebuah lingkaran pertemanan yang besar, tetapi puas sekali dengan beberapa hubungan yang meredam. 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 profesi ini akan dianggap menarik oleh sosok pendiam. Jaringan itu jelas berbeda dari jenis pengembangan kontak yang lebih disukai oleh pribadi ekstrover. Bah ini akan membahas jenis jaringan yang disukai introver.

Menumbuhkan kontak: membangun jaringan

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

kali Anda tidak sendirian pada perayaan keluarga, pesta, lomba renang, pertandingan Ardi atau saat mengarap di kasi. Singkatnya, semua kegiatan membentuk jaringan dengan sengaja bertujuan membangun dan memperkuat ikatan kontak.

Tempat untuk bertukar informasi

Jaringan bukanlah klik atau kelompok konspirasi (walaupun ada tentara-kelabu yang sulit atau mustahil diakses). Pada dasarnya, jaringan adalah sebuah tempat yang sangat besar di mana informasi dapat diperlakukan. Kita hidup di sebuah dunia yang menawarkan banyak kepada kita, selain meminta kita membuat banyak keputusan. Itu sebabnya kita sering mendengarkan orang-orang yang memanduh kita membuat keputusan—misalnya ketika kita sedang mencari seorang dokter, seorang akuntan, seorang perancang grafis, atau seorang pengasuh bagi yang baik. Ini juga berlaku bagi orang-orang yang bertanggung jawab dalam pembentukan staf: pakar jaringan Monika Schmid mempunyai rincian bahwa 85 persen dari semua penunjukan jabatan manajemen dibuat berdasarkan kenalan—dengan kata lain, mereka menghubungi orang-orang yang direkomendasikan kerabat 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 berhubungan melalui kesamaan minat—contohnya dalam sebuah kelompok yang mewakili kepentingan-kepentingan atau minat senama atau dalam sebuah klub olahraga. Akan tetapi, jaringan sering kali tidak diatur secara formal—contohnya sekelompok teman-teman seangkatan di sekolah atau universitas yang bertemu selagi tiap tahunnya. Bukt prihati introver maupun ekstrover akan mendapat keuntungan dari kerelasi-kerelasi melalui jaringan yang tidak terlalu akrib ini. Jaringan seperti ini dapat memfasilitasi arahan (akses ke informasi, prospek profesional, dukungan dan pelatihan lebih lanjut, perbaikan

dengan dengan teman-teman, saran dan umpan balik dari orang-orang kompeten yang satu minat) atau menjadi platform (memulai kerja sama dan kontak bisnis, membuat kinerja Anda sendiri terlihat).

Menarik manfaat dari jaringan

Jaringan juga dapat menguntungkan banyak, dengan membantu Anda mengerjakan proyek yang tidak terlalu Anda kuasai, misalnya. Atau sebuah kelompok untuk mengolah anak secara bergantian! Dan, banyak jaringan dapat meningkatkan kualitas hidup Anda dengan menyediakan kegiatan-kegiatan olahraga dan hiburan bersama-sama, bahkan seandainya mereka memiliki beberapa kaitan dengan pekerjaan Anda: dari bermain golf sampai mendaki gunung dan dari piknik atau menikmati malam sentai di depan api unggun sampai kegiatan memasak bersama-sama. Ada satu hal yang selalu bisa didapat dari membangun jaringan: manfaat nyata bagi semua peserta yang aktif di dalamnya.

PERTANYAAN POKOK: BAGAIMANA ANDA, SEBAGAI PRIBADI PENDIDIK, 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 pendidik, dapat mengikuti jaringan yang sesuai dengan kekuatan-kekuatan dan kebutuhan-kebutuhan Anda—dengan kata lain, dengan cara yang sesuai dengan Anda? Di sini saya membantasi diri dengan strategi-strategi yang menawarkan sebuah jawaban untuk pertanyaan ini. Anda dapat menyusun rencana Anda sendiri pada waktu yang sama: Anda akan menemukan pertanyaan-pertanyaan sesudah setiap strategi yang akan membimbing Anda selangkah demi selangkah.

Strategi 1: Tentukan sendiri sasaran-sasaran yang jelas definisinya

Kemampuan analitis Anda (kekuatan 6) akan membantu dalam perumusan rencana dengan tujuan yang pasti dalam pikiran sekaligus membantu Anda menentukan hal-hal pokok (pengawas substansi, kekuatan 2) dan berorientasi (kekuatan 3).



Dua pertanyaan bagi Anda

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

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

2. Jadi, jaringan apa yang Anda minati?

Berikan jawaban setepat mungkin.

| Jaringan pribadi (misalnya perkumpulan, inisiatif, pertemuan) | Jaringan profesional (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...

Jika 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 pendidik, Anda tentunya menyadari keterbatasan sumber daya yang Anda miliki untuk membangun jaringan. Jadi, lebih penting bila untuk langkah strategis kedua ini Anda membuat keputusan secara sadar tentang banya banyak waktu dan energi yang ingin Anda “gunakan”, 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 iuran keanggotaan, ongkos perjalanan, penginapan, biaya makan, dan tiket masuk.

2. Sekarang, alokasikan semua itu secara lebih spesifik: berapa persen waktu dan uang yang ingin Anda investasikan pada tiap jaringan? Pada isian "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 diberikan.

| Jaringan pribadi | Jaringan profesional |
|---------------------------------|---------------------------------|
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |
| jaringan: _____ Kegunaan: _____ | jaringan: _____ Kegunaan: _____ |
| struktur: _____ Uang: _____ | Waktu: _____ Uang: _____ |

Alokasikan sumber-sumber daya Anda

Kekurangan-lebihan pokok seperti kemampuan analisis, pengawas dan subseui, dan konsentrasi akan membawa Anda menjalankan kedua strategi pertama tanpa harus mengeluarkan terlalu banyak energi. Anda membutuhkan sumber daya apa yang Anda miliki, juga bagaimana Anda akan mengelihkarnya. Ketika Anda mewersmaksimalkan rencana-rencana Anda, mungkin saja prioritas-prioritas Anda telah bergeser, atau Anda

mungkin menggunakannya secara berbeda dari yang telah Anda rencanakan. Itu sebabnya masalah yang paling penting adalah mempunyai rencana tidak yang masuk akal bagi Anda, dan yang penting, itu akan memberi Anda beberapa gagasan tentang langkah-langkah positif yang akan Anda ambil dalam manajemen karir Anda sendiri.

Sekarang, mari kita bermajak ke dua strategi yang sesuai untuk berkomunikasi sebagai pribadi perdamaian.

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

Biarkan orang lain saling mendapatkan manfaat

Istinkt saya mengingat bahwa pribadi pendiam lebih suka bicara dengan satu atau dua orang di depan bicara di depan kelompok besar. Kekuatan-kekuatan mereka meliputi kehati-hatian (kekuatan 1), yang secara negatif dapat menciptakan bentuk rasa takut atau cemas (hembaran 1). Ini dapat membuat seseorang menjalin kontak dengan orang yang sama sekali tidak dikenal tetapi lebih seperti pengalaman yang tidak menyenangkan. Selain sederhana dan efektif, strategi ketiga ini juga mempertimbangkan kecenderungan itu: perkenalkan orang-orang yang Anda kenal satu sama lain jika memungkinkan mereka cocok dan bisa saling mendapatkan manfaat.

Buat nama Anda dikenal dengan menjadi perantara

Berkomunikasilah menggunakan media sosial (kita akan membahasnya belakangan di bab ini) dan dalam percakapan ketika salah seorang kontak Anda telah memerlukan sebuah karya atau telah mencapai sesuatu yang patut diayuhkan barangkali memerlukan sebuah buku, menjadi tuan rumah sebuah wawancara, atau menerima penghargaan, misalnya.

Ini adalah cara untuk mengenal kenalan Anda dengan lebih baik. Membuat rujukan positif kepada orang lain dan secara aktif mendengar kondisi/kondisi sama artinya dengan membuat kesan yang positif bagi diri sendiri: Anda menciptakan manfaat bagi orang-orang yang terkait dan Anda sendiri juga terlihat sebagai seseorang yang senang meraih perhatian bagi orang lain dan menciptakan manfaat bagi mereka. Ini adalah strategi jaringan yang hebat dan cerdas.

Mencariakan empat upaya pertama Anda dalam bermediasi.



Sebuah pertanyaan lain bagi Anda

Orang-orang mana yang dapat saling Anda perkenalkan?

Jaringan pribadi

Siapa: _____

Dengan siapa: _____

Mengapa: _____

Jaringan publik

Siapa: _____

Dengan siapa: _____

Mengapa: _____

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

Strategi ini melengkapi strategi yang sebelumnya diulas pada prinsip-prinsip yang sama. Strategi ini juga bisa sederhana: Anda minta 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 didekati oleh banyak orang; seorang kerabat bisa saja memiliki koneksi luar biasa. Anda dapat menambahkan kesempatan atau seperti itu dengan memikirkan sebuah cara yang baik untuk membuka percakapan. Anda akan menemukan contoh-contohnya tentang ini dalam subbab "Kontak: 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 memperkenalkan:

Mengapa:

Jaringan publik

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Siapa:

Orang yang memperkenalkan:

Mengapa:

Strategi 5: Bersikap konsisten

Sesuatu jaringan akan berkembang baik jika ada siklus konsistensi. Ini melibatkan dua kaidah di bawah ini.

Ketekunan dalam bersikap aktif

Pertama, Anda harus aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama. Baru setelah itu Anda akan memperoleh keuntungan-keuntungan yang nyata, dan upaya Anda dalam mengembangkan hubungan akan memberikan hasil. Ini bisa memakan waktu satu atau dua tahun (tergantung seberapa sering pertemuan-nya terjadi) dalam jaringan-jaringan yang bergantung pada kontak langsung bukan kontak digital supaya Anda dapat dikenali sebagai anggota dan membangun hubungan yang berkelanjutan—selain Anda sendi-sendiri aktif. Maka, bersabarlah teman keigihan Anda (kekuatan 8) akan bermanfaat dalam hal ini.

Akuntansi jaringan

Kedua, konsistensi berarti membangun kontak-kontak Anda dengan sabar dan setelah itu memasarnya. Ini melipati komunikasi dengan orang-orang yang menarik dalam jaringan tertentu. Dan, ini pada gilirannya menuntut Anda membuat semacam catatan tentang acara-acara yang Anda hadiri: siapa yang Anda jumpai? Apa yang menarik Anda menarik? Informasi apa yang ingin Anda ingat?

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

Anda bisa lihat sendiri, upaya-upaya administratif yang diperlukan bukan hanya buas. Model pening Ardi untuk strategi keluasa ini adalah kemampuan berpikir analitis yang sistematis (lebih lanjut di bawah) serta keiguhan 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 jaringan dengan positif dan "secara diam-diam" sejak sekarang. Segeralah menerapkannya!

Kontak: sisi-sisi unggul pribadi pendiam

Strategi-strategi kontak sosok pendiam

Pribadi pendiam memiliki kekuatan-kekuatan khasus yang membuat berhubungan dengan orang lain mudah dan menyerangka. Kekuatan-kekuatan ini semacam modal dalam hubungan sosial—sekaligus merupakan teknik awal terbaik untuk memperlakukan strategi-strategi kontak yang secara khusus cocok bagi pribadi pendiam. Pada dasarnya, kita

semua pihak melakukan hal-hal yang menuntut kita mudah. Mari kita cek hal-hal apa saja yang biasanya mudah dilakukan oleh orang-orang pendiam dalam berurusan dengan orang lain.

Kekuatan 4: Mendengarkan

Membantu membuat telinga Anda tetap terbuka

Dengan memiliki kemampuan mendengarkan itu salah satu kekuatan ditegakkan orang-orang pendiam dalam percakapan. Dibanding rekan-rekan mereka yang ekstrovert, sosok pendiam tidak begitu bergantung pada tanggapan-tanggapan dan konfirmasi dari orang-orang yang mereka ajak bicara. Sosok introver suka mengumpulkan impresi dan informasi—dan cara sebaik untuk melakukannya adalah dengan membuka lebar-lebar telinga Anda. Apabila seseorang bersedia mendengarkan, orang yang berbicara sangatlah benarung; mereka mendapatkan perhatian, sebuah ruang tempat mereka dapat mengekspresso diri tanpa menara terlepas. Ucapan mereka diperhatikan. Pribadi ekstrovert seang memilih pikiran-pikiran mereka sendiri berbicara (sedangkan orang introver lebih suka menggunakan gagasan-gagasan yang telah mereka pikirkan dengan cermat dan telah dimusakan dengan tepat). Pria introver juga akan diuntungkan jika berkesempatan berbincang dengan sesama introver. Pada kesempatan itu, mereka (akhirnya) dapat mengekspresso diri tanpa menara terlepas.

Mendengarkan secara tulas dapat mendongkrak presensi

Mendengarkan memiliki kualitas yang beragam. Yang terbaik adalah ketika telinga si pendengar terbuka dalam dua cara secara bersamaan: pertama, tanpa prasangka dan dengan mau ingin tahu. Dengan kata lain, ia tidak membuka diri dibalangi oleh praduga-praduga atau hal-hal yang sudah lama sekligus tidak bakal menarik bosan. Kedua,

si penulis tidak berusaha mengungkapkan yang ingin ia katakan ketika orang lain sedang bicara. Perhatian macam ini memberikan hasil patting baik ketika mendengarkan dengan perhatian simbol melakukan kontak mata yang disengaja. Akan tetapi, Anda tidak dapat memisahkan perhatian khusus seperti ini ketika mendengarkan dalam jangka panjang mendengarkan sungguh-sungguh akan memberi Anda kehadiran dan intensitas berkat telinga yang siaga, dan itu jauh lebih membantu daripada strategi bahasa tubuh. Belajarnlah menghargai kenyataan bahwa Anda memiliki kekuatan ini: banyak orang ekstrovert hanya mengenalkan usaha yang keras untuk bisa melakukannya.

Arne, yang Anda jumpai di awal bab ini, bua sekorang menyadari kekuatannya dalam mendengarkan. Selama ini ia memang terampil sekalii menimbulkan apa-apa yang telah ia dengar ke dalam perkataannya sendiri secara sengaja. Ia melakukannya dengan mengikuti point-point tertentu yang dimainkan atau secara aktif memulihkan hal-hal yang disebut ke dalam pertimbangannya. Dengan melakukan itu, Arne mewujudkan percakapan-percakapannya menjadi jauh lebih intensif—begitu pula jumlah kontaknya!

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

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

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

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

Kekuatan 5: Bersikap tenang

Sebelumnya sudah dijelaskan bahwa sikap tenang adalah sumber kekuatan. Ini berlaku pada uruk percakapan-percakapan ringan. Pribadi pendiam mudah mengalami stres, atau seridaknya menjadi kurang nyaman ketika berada di lingkungan yang sibuk dan gaduh, atau ketika sedang berurusan dengan orang-orang yang mudah oversinggung. Sisi lain pada mata yang ini adalah bahwa mereka juga dapat membantu Anda bersikap tenang ketika menghadapinya—sebuah atmosfer yang ideal untuk bertukar pikiran secara santai. Sosok introver yang tenang mampu menyediakan ruang untuk mendengarkan, merenungkan, dan membahas dengan melambatkan proses komunikasi.

Mempandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif

Jika Anda melihatkannya, yang penting adalah bahwa Anda sebagai pribadi pendiam memandang sikap tenang sebagai sebuah kekuatan jika Anda merasa bahwa bicara dengan cepat, pendekatan yang sangat dinamis dalam membahas masalah, serta gerakan tangan yang lebih banyak keberadaan merupakan pola perilaku pribadi ekstrovert) adalah kemampuan yang harus dimiliki, serta memandang sikap tenang sebagai sesuatu yang positif.

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

Tetap tenang adalah tanda kepercayaan diri dan pengendalian diri

Dengan menyediakan waktu untuk bicara dan membujuk, Anda menunjukkan bahwa Anda menyediakan ruang bermanuver bagi diri sendiri. Anda tidak memerlukan diri di bawah tekanan. Posisi gerak dan sikap tubuh sepuasnya orang-orang yang bersikap tenang menunjukkan kesan percaya diri, rupawan, dan bermartabat.

Kesan tegas

Bagaimanapun, untuk menghasilkan pengaruh besar, segala sesuatu yang Anda perlu atau katakan ketika membahas sesuatu dengan orang lain haruslah terkesan tegas dan pasti. Ini perilaku yang alami; mengingat sikap tenang berasal dari dalam, maka semua gerak tubuh Anda—entah gerak wajah, tangan, atau laki—bakal terlihat jelas dan pernah motivasi. Ketika Anda berbicara dengan komisi yang lengkap, itu mendukung kesan bahwa Anda tahu persis yang ingin Anda katakan.

Bersikap tenang membuat orang yang bicara dengan Anda merasa santai

Sosok ekstrovert merasa lebih mudah menarik perhatian ketika ia sedang bicara tentang sesuatu. Namun, dalam kebanyakan kasus, mereka belum mulyasitas. (Jika Anda ingin situasi di mana sebagian besar orang yang terlibat adalah ekstrovert, saya mengajurkan Anda datang ke acara konferensi serial televisi.) Secara umum, sekitar 30 sampai 50 persen orang yang menghadiri acara-acara sosial adalah introvert. Mereka merasa bicara dengan sesama introvert hal biasa membuat santai; mengobrol dengan orang-orang yang tidak membuat mereka merasa tertekan ketika bertukar pikiran, bahkan siap untuk menunggu sebentar sewaktu lisan bicara mereka diam sejenak untuk berpikir atau harus mencari

kata yang tepat. Tidakkah Anda merasakan hal yang sama? Dalam kultur Barat, jeda ketika bercecup-cecup 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. Sosok introver lain khususnya, tetapi juga banyak orang ekstrover, senang ketika sesekitar seperti Anda mampu mengikuti sebuah perbincangan dengan tenang dan rupan, bahkan meskipun dengan beberapa jeda. Sikap tenang dan menyeranggak pada pribadi introver umumnya dapat menciptakan rasa suntai dan ketenangan ketika sedang bertukar pikiran, dan dapat merebakkan tekanan bagi sesua yang terlibat.

Ini sebabnya pribadi ekstrover juga mendapatkan manfaat dari perbincangan yang tenang ini bisa memberi mereka sebuah landasan untuk menjelaskan, berbicara, dan memampulkan sesama. Ketika berinteraksi dengan orang ekstrover, penting untuk menegakkan secara khusus bahwa Anda mendengarkan dengan gerakan-gerakan di sekitar mata dan mulut, dengan mengangguk, dengan kata-kata atau geraman yang berada anggut (ketika sedang berdiskusi), dan mengajukan pertanyaan-pertanyaan secara cermat. Usahakan pula untuk mempertahankan kontak mata.

Tidop sering dapat menghemat energi

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

Memusatkan energi

Ketenangan dari dalam dapat memudahkan Anda mengerjakan ini. Anda dapat meruminkan kecakapan dan teknon ketika sedang berbicara dengan orang lain. Anda dapat mengelihantarkan kondisi sampai cukup lama ketimbang ketika Anda bertindak tanpa tujuan, menggesek, atau dalam teknon. Anda juga dapat memusatkan energi Anda pada kekuatan 3, konsentrasi, dengan lebih baik: pada orang-orang dan pada situasi-situasi yang telah Anda identifikasi (dengan sangat tenang) sebagai menarik atau berharga.



Bagaimana memanfaatkan ketenangan dalam diri Anda pada acara-acara sosial

Pastikan Anda betul-betul tenang sebelum datang ke suatu acara sosial; kita akan terlihat sesuai dengan yang kita rasakan—bukan 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 menyatakan sesuatu yang penting.
- Gunakan irama besang nafas Anda untuk membuat suara Anda juga terdengar tenang. Ini akan terlihat khususnya dalam dua bidang: pertama, ketika berbicara dengan laju yang sesuai—tidak terlalu cepat, tetapi cukup dinamis; dan, kedua, dengan nada mendalam tetapi masih dalam rentang vokal Anda sendiri. Bicara dengan suara yang dalam membuat orang santai dan merasa percaya diri.

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

Strategi mental 1: Itu pilihan Anda!

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

Berpikir seperti ini akan membuat Anda bertindak dengan percaya diri—tidak sebagai seseorang yang 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 seharusnya tidak usah dipedulikan.

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

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

Anda lihat sendiri, sesungguhnya banyak kebutaan yang bisa didapatkan dari sikap tenang. Namun, Anda memiliki keuntungan-keuntungan lain sebagai sosok bersikap tenang yang masuk ke dalam obrolan ringan, dan dalam konteks sosial secara umum. Berkaitan ini kebutaan yang umum ada pada orang pendidik yang mungkin juga Anda miliki.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Mengevaluasi percakapan dengan cermat

Pribadi pendekar cenderung menghabiskan banyak waktu untuk melakukan pengamatan-pengamatan berdasarkan yang terjadi dalam pikiran mereka sendiri. Ini membuat mereka terbiasa mempersing yang mereka lihat dan mereka dengar sejak awal, kemudian membuat pertimbangan—dengan efek sangat menyenangkan, yaitu menghasilkan analisis yang kuat. Atau untuk lebih tepatnya, di antara mereka yang jelas termasuk “otak kiri” berdasarkan penggolongan dalam Bab 2. Ini penting tidak hanya dalam bidang penuntutan dan masalah akademis, tetapi juga untuk perbincangan-perbincangan ringan jika Anda dapat mengetahui hal-hal yang pering dan pola percakapan dengan mudah, Anda juga akan menjadi mudah mengembangkan percakapan lebih lanjut berdasarkan tahap yang dicapai dan orang yang diajak bicara, selain untuk mengevaluasi informasi dengan sengaja di sebuah acara sosial pembahasan.

Pada prinsipnya, setiap perbincangan tidak resmi yang Anda masuki dalam sebuah acara sosial menjalani tiga fase yang memberiak serupa-cam arsitektur ketika dipandang secara keseluruhan. Untuk pendekatan analitis Anda, pengetahuan tentang masing-masing fase akan memungkinkan Anda melaksanakan pesanannya yang tepat.

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

Obrolan ringan tidak mengharuskan Anda berkomitmen terhadap apa pun. Akan jelas sejauh apakah Anda dan orang yang Anda ajak bicara setuju untuk memulai perbincangan. Pertama, ini bergantung pada apakah Anda berdua cocok. Jika tidak, itu bukan masalah: masih banyak orang lain yang dapat diajak bicara pada sebuah acara sosial. Ke-

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

Pertanyaan berikut akan membantu Anda membuat awal yang baik.



Pertanyaan-pertanyaan untuk mulai

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

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

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

Begitu Anda memasuki sebuah topik dengan strategi ini, ambillah inisiatif untuk membuka percakapan Anda. Keuntungannya di sini adalah Anda tidak harus meranggap komentar orang lain dengan cepat, tetapi Anda dapat mengendalikan perbincangan dengan topik yang sesuai bagi Anda.

Jangan mulai dengan kalimat khas

"Apa kabar?" biasanya merupakan titik 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 karukan akan mengantar ke sebuah nilai pikiran yang menarik. Katakanlah sesuatu seperti, "Jadi lebih baik setelah bertemu Anda!" atau cakup "Peter—namanya sudah sebab kita tidak bertemu!"

Bagian tengah

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

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

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

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 jauh tertarik bagian tengah ini agar dapat melontarkan komentar-komentar dan impresi-impresti Anda sendiri. Anda sedang berbicara-bincang, bukan mewarancara.

Mengakhiri perbincangan

Sebuah perbincangan tidak selalu bisa berjalan panjang atau pendek. Yang paling penting adalah Anda dapat mengakhiriinya kapan saja tanda mengeluarkan alasan yang mengalih-alih. Ini sesuatu yang sangat melegakan bagi banyak orang pendiam karena dapat memberi sedikit ruang untuk bermanuver jika Anda menemukan bahwa situasi, atau lisan bicara Anda, membuat Anda kewalahan.

Mengakhiri pembicaraan dalam sebuah bincang-bincang kecil tidaklah sulit. Cukup mengatakan: "Terima kasih atas bincang-bincang ini. Kapan-kapan, mari kita bertemu lagi." Atau "Saya harap kita dapat melanjutkan pembicaraan ini dalam waktu dekat." Sifat-sifat sebuah perbincangan kecil adalah sesuatu yang sangat menguntungkan bagi Anda dalam situasi ini: Anda dapat menghentikan pembicaraan ketika Anda menginginkannya—tanda harus meminta maaf atau memberikan alasan. Bahkan pernyataan seperti "Oh, saya baru saja melihat seorang teman lama yang ingin saya sapa!" adalah sesuatu yang sangat wajar dicapai: semua orang tujuh puluh secara sosial memang dituntutkan untuk memiliki kontak.

Jika Anda merasa bahwa Anda ingin mengejar sebuah kontak dari informasi yang telah Anda miliki, Anda dapat menawarkan untuk bertukar kartu nama pada tahap ini. Saya suka menggunakan kartu nama, karena itu benar-benar membuat saya dapat membuat catatan (di kamur hotel, misalkan). Ini membuat memori saya tidak terlalu terbebani sekaligus dan mengantar ke sebuah fase di mana kaum introver dapat berada di posisi yang kuat: melakukan tindak lanjut.

Tindak lanjut

Banyak sosok pendiam yang belum dalam melaksanakan komunikasi terwujud (lihat kekuatan #). Ini memberi mereka keuntungan yang pasti dalam penilaianan tindak lanjut terwujud berlangsungnya acara. Sebagai contoh, kepada lisan bicara saja dapat menawarkan sebuah kontak di

jaringan sosial LinkedIn (lihat bawah) atau mengirimkan kepadanya sebuah artikel surat kabar tentang masalah yang sedang dibicarakan. Saya dapat menggunakan kesempatan ini untuk berterima kasih kepada mereka atas perbincangan menyenangkan yang telah kami alami, dan tempat untuk membahas detail dalam percakapan itu sendiri. "Saya ingat perkataan Anda saat konferensi di Singapura lalu. Saya akhirnya berhasil mendapatkan anggar Bordeaux seperti yang Anda saranakan. Sekali lagi terima kasih banyak. Seperti yang dijanjikan, saya telah melampirkan ... pada e-mail ini."

Anda akan memerlukan lebih banyak cara 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—inilah 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 pokok bahasan yang sesuai—termasuk bagi Anda!

Pribadi introver memerlukan substansi

Anda barang siaga melihat cara mencari topik pada awal atau bagian tengah perbincangan sekaligus cara mengendalikan perbincangan tersebut. Sering kali, perbincangan sejenis ini masih dianggap kurang mencukupi bagi pribadi pendiam seperti Arina: meski senang bicara tentang yang jauh lebih berbobot, bahkan dalam situasi tidak resmi yang tujuannya adalah memperluas hubungan. Meski menginginkan kontak yang memberi mereka kesempatan untuk memperkirakan 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 bermukar pikiran tentang topik tertentu.

Dari obrolan ringan menjadi pembahasan serius

Akan tetapi, tantangan yang sesungguhnya adalah menemukan sesuatu yang jauh lebih disukai oleh sosok pendiam: pembahasan mendalam. Banyak orang introver lebih menyukai obrolan ringan jika obrolan itu memungkinkan mereka mengubahnya menjadi “perbincangan serius”—dengan kata lain, menjadi sesuatu yang isinya menarik bagi mereka dan memudahkan terjadinya percakapan diskusi. Alangkah idealnya jika sikap terengah 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 domai. Selanjutnya penibahasan suatu topik dengan lisan bicara yang menyerangkan bahkan dapat berantai sosok introver yang terlibat sesungguhnya dapat mengambil energi dari perbincangan itu, bukan hanya menghabiskan energi—dengan hasil-hasil sanggingan yang menyerangku, seperti rasa senang dan puas yang sangat besar.

"Bincang-bincang serius" biasanya dibubangkan dengan pandangan bahwa itu perbincangan yang tulis, 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 bermimpi terhadap substansi (yang memiliki kekuatan II) melalui perbincangan semacam ini masih dilakukan. Maka jika Anda melakukan sebuah upaya untuk mengadakan sebuah tuas pikiran yang matang, 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 balik setiap perbincangan Anda memilih sebuah topik yang Anda tahu dapat menarik Anda berada lebih dekat ke sesuatu yang pernah dikenali bersama-sama: perjumpaan seakhir, komunikasi seakhir—atau cukup betapa senang Anda melihatnya lagi. Dan, sesuatu yang ada di tengah dapat pula membawa Anda lebih dekat dengan orang yang Anda ajak bicara: mengenal tuan rumah, ruta ke atau dari bandara, pilihan makanan dalam perjalanan, atau acara pada malam itu.

Saran-saran untuk memilih sebuah topik

Anda tidak harus menjadi filosof untuk mencari cara agar pembicaraan bisa berlahir ke sesuatu yang lebih substansial. Pada akhirnya, susun sebuah daftar yang memenuhi sana sana. Anda memang tertarik dengan topik itu. Berikut ini daftar contoh yang dapat Anda kembangkan sesuka 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 unik 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 ruhi tuar pikiran macam apa yang cocok bagi Anda. Sekarang, Anda dapat dengan pasti mencari orang-orang dan situasi-situasi yang akan membuat hidup Anda lebih berharga.



Sebuah pertanyaan bagi Anda

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

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

Saya seorang pendengar yang baik dan dapat 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 membanggapi orang. (Kekuatan 10)

Saya memiliki kekuatan-kekuatan lain untuk obrolan ringan, misalnya _____

Tidak selamanya situasi gaduh bisa dihindari

Begitu banyaknya, 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 menyangkut setiap tahunnya. Atau, yang betul-betul menantukan bagi banyak orang introver, teman-teman saya sendiri segera berikut pesta perkenalan, yang kesanggupannya dituliskan untuk mendapatkan sebanyak mungkin kontak.

Pada acara-acara seperti ini Anda dapat membatasi jumlah energi yang Anda kerahkan sampai batas wajar dan memastikan bahwa Anda tetap nyaman. Oleh sebab itu, penting bagi Anda untuk mengerti 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. Sosok introver yang cenderung memandang tisip pohon satu per satu alih-alih memandang bukit dengan jalan-jalan se-tutupnya dapat dengan mudah tersesat dalam situasi-situasi sosial yang "seluk-luks". Mereka juga cenderung menderita karena rintangan yang berlebihan (hambatan 3).

Jadi, alangkah baiknya membuat struktur untuk situasi yang ada dengan cermat. Sebagai-strategi sederhana berikut akan membantu Anda berkeliling dengan percaya diri di dalam sebuah kelompok orang tanpa tetap merasa yakin terhadap diri sendiri.

Obrolan ringan: strategi-strategi untuk meningkatkan kejelasan

1. Berkisahlah pada "kualitas," bukan "kuantitas".

Pribadi pendiam mempunyai cara khasus untuk menciptakan hubungan yang akrib antara mereka dan orang lain yang mereka pilih. Di sini penekonan ada pada "pilihan mereka". Alih-alih membuat banyak kontak dengan banyak orang, sosok introver lebih menyukai kontak yang intensif dan teratur dengan sedikit orang. Dan selanjutnya mereka juga berinvestasi dalam hubungan-hubungan ini. Banyak orang introver merasa percakapan satu buat satu lebih menyeruakkan daripada bertukar pikiran dengan sekelompok orang.

Mereka merasa lebih senang jika berhadapan dengan satu orang, dan jumlah gagasan yang datang juga dirasa masih sesuai dengan dirinya tampung mereka. Topik yang diberikan lebih mudah dikelola dalam batas-batas ini, dan mempermudah perbincangan orang lain pun menjadi lebih mudah karena yang terbatas hanya satu orang. Oleh sebab itu, sedikit menghindari perkembangan atau lawan satu. Apabila Anda bicara dengan tiga atau empat orang secara bergantian pada suatu acara, hasilnya akan baik jika perbincangan itu menyerupai (“mendalam” bukan “melebar”, berlilin dari obrolan ringan ke perbincangan yang nyata)—dan lebih berpeluang mengantar ke kontak-kontak jangka panjang daripada ketika menggunakan strategi kontak “melebar” yang belum dipahami oleh kaum ekstrover.

2. Posisikan diri dalam ruangan.

Pada awal acara, cari dulu bermacam-macam “titik penyelamat” yang kalau perlu dapat Anda gunakan untuk kabur. Pola pikir seperti ini akan membuat Anda mampu memandang ruangan sebagai struktur yang terkendali, di samping juga akan melindungi Anda dari hambatan kognitif pengalaman berlebihan. Cari tempat duduk yang memungkinkan Anda memiliki pandangan yang bagus ke seluruh ruangan. Jika Anda sedang mencari orang-orang bisa untuk diajak bicara, alangkah baiknya jika Anda memilih tempat di dekat pintu.

3. Cari seseorang yang dapat diajak bicara.

Cari orang-orang yang kelinahan cerah (sedang sendirian, dalam kelompok kecil, atau dalam kelompok terbuka). Anda juga dapat membuat pengalaman dengan orang-orang itu sebelum acara—misalnya jika Anda memang ingin bertemu mereka secara pribadi sesudah berkirim e-mail, atau jika Anda ingin membicarakan sesuatu yang spesifik.

4. Ternyata target-target prihati umum dari sendiri.

Pikirkan sesuatu yang tententu untuk acara yang bersangkutan yang

sesuai bagi Anda dan untuk posisi Anda pada waktu itu: buat rencana untuk memantau perbincangan dengan satu orang tertentu (misalnya dengan diperkenalkan—minta telpon kepada seseorang yang kerabat dengan Anda berdua). Atau risetkan sejak awal bahwa Anda hanya akan merencanakan perjalanan selama Anda masih merasa nyaman—and selanjutnya pergi atau beristirahat ketika Anda merasa ingin melakukannya.

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Semua yang berlebihan bisa berbahaya. Ini juga berlaku untuk hal-hal yang memberi kepuasan dalam hidup misalnya cokelat, anggur merah, dan juga orang-orang. Bagi pribadi introver, "terlalu banyak" sering berarti terlalu banyak untuk ditoleri. Dan, itulah tepatnya yang dimaksudkan dengan rangsangan berlebihan: sebuah situasi yang menguras energi Anda karena terlalu banyak yang harus ditoleri. Itu sangat melelahkan dan mengaggu konsentrasi dari sebuah pertemuan dengan orang lain. Itu juga bisa mendatangkan stres. Malah dari itu, bukan tidak lucu bagi banyak anak irasional untuk menjatuh acara sosial mereka dengan cermin dan mempertimbangkan dengan cermat agar mereka tidak sampai kewalahan. Ini sama sekali bukan kejadian—tidak ada yang membuktikannya. 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?

Obrolan ringan: strategi-strategi untuk melawan rangsangan berlebihan

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

harus sendirian dan bisa merasa suntai. Ada bermacam-macam kemungkinan: pergi ke kantor kecil, melihat-lihat gambar di dinding; duduk tenang sambil minum dan memandangi orang-orang di sekitar Anda dengan suntai. Ternik nafas panjang perlahan di sela-sela perbicangannya ini akan membuat Anda merasa tenang sekaligus menyediakan oksigen. Efeknya sama dengan istirahat kecil. Selain itu, kontak-kontak Anda juga akan jauh lebih tenang jika Anda memiliki “batasan yang terisi penuh”—itu adalah yang bagus!

2. Hindari mengerjakan banyak hal sekaligus. Ini akan mengurangi jumlah rangsangan yang harus ditutupi oleh otak Anda, dan meningkatkan Anda berkonsentrasi lebih baik pada apa yang sedang Anda kerjakan. Ini juga akan memperbesar kesen yang Anda terpikluri. Maka dari itu, pusahkan perhatian pada orang atau orang-orang yang sedang bicara atau mengerjakan sesuatu bersama Anda. Begitu Anda menyelesaikan tukar pikiran ini, pikiran target berikutnya—atau baris diri Anda relaks dengan menikmati diboloh hidangan yang disajikan.
3. Kebisingan yang terlalu banyak sungguh-sungguh dapat menguras energi orang-orang pendiam dan merupakan penyebab utama rasa suntai berlebihan. Saya telah melihat bahwa saya dan orang-orang pendiam lain cenderung melihat kebingungan sebagai semacam kekuatan alam yang mustahil diatasi. Orang-orang ekstrovert di sekitar kami tidak terlalu mengalami masalah dengan volume, maka kelebihannya itu cuma masalah “kami”. Namun, tidak usah khawatir lebih sering, masih ada sesuatu yang dapat dilakukan saat Anda meremehkan situasi yang terlalu bising. Jika tidak ada yang dapat diperbaiki untuk mengurangi tingkat kebingungan (misalnya banyak pesawat mendekati selang berbicang-bicang di bandara—atau pada sebuah pesta jalanan), Anda tidak dapat mengurangkan penyumbat telinga tetapi Anda tetap dapat mengurangi rangsangan yang Anda terima:

berkonsentrasi pada orang yang sedang bicara dengan Anda. Ini akan memungkinkan sebagian kebiasaan latar belakang sekaligus memudahkan memahami lawan bicara. Selain itu, ada banyak situasi lain ketika Anda dengan jelas dapat mengontrol kebiasaan. Sosok ekstrovert yang menjadi resepsionis di gym akan dengan senang hati menurunkan volume musik latar jika itu membuat olahraga Anda tidak menyenangkan sekaligus tidak memungkinkan Anda berbicara dengan orang lain. Namun, tentu saja Anda harus meminta hal ini kepada mereka. Ikuti petunjuk-petunjuk berikut ketika Anda bermaksud melakukannya: pertama ungkapkan masalah Anda secara objektif. Kedua, sampaikan apa yang menyebabkannya. Ketiga, katakan apa yang Anda inginkan. Dalam kasus ini, Anda bisa berkata kepada resepsionis gym Anda: "Musik di ruangan istilah bebas hari ini rasanya benar sekali. Akan lebih mudah bagi kami untuk berdiskusi seandainya volumenya dinormalkan. Bolehkah volumenya ditegulkan?"

Hambatan 4: Sikap pasif

Jika Anda memerlukan ke sekeliling dalam sebuah acara sosial, Anda akan menyajikan sosok-sosok introvert yang hanya kelihatannya saja aktif: mereka sedang mencari minuman atau sedang melihat-lihat pesan pada perjalanan mereka. Atau membolak-balik kertas, atau bolak-balik sehelat arloji. Ini jelas tidak baik dalam upaya mendapatkan kontak...

Mengambil inisiatif

Kesempatan-kesempatan untuk mencoba membuat kontak biasanya terkesan tidak terstruktur. Orang-orang pendiam sering tidak yakni tentang yang dapat dan harus mereka kerjakan untuk berhubungan dengan orang-orang lain dalam ruangan. Ini dapat dengan mudah mengantarkan

ke ketidakpastian dan hilangnya kepercayaan diri. Maka, orang-orang pendiam ini pun jadi manusia tak nyaman. Awalnya, mereka manusia sangat tergoda 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, siok-siok pendiam akan ditinggal sendiri. Namun, jika pihak lain sungguh mengambil inisiatif, orang-orang yang pasif harus menanggapi peluang apa pun yang datang, dan tidak dapat memutuskan sendiri dengan siapa mereka akan berbicara dan tentang apa. Dalam kasus yang paling buruk, mereka tidak mampu merespons kesempatan itu sama sekali, atau tidak cukup sigap, sehingga mereka kehilangan kesempatan untuk mendapatkan kontak yang menyerangkunya.

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 memungkas bagian-bagian yang rumit dan karena itu tingkat ketidakpastian dalam komunikasi. Anda dapat melakukannya dengan mengikuti sebuah prinsip sederhana: kerjakan sebuah hal konkret yang akan membuat kgiatan-kgiatan jaringan Anda jadi terstruktur. 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. Misalkan, membantu di bagian pendaftaran, menjadi penyambut,

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

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

- 2. Datang lebih awal.** Berusahalah mencari tahu siapa lagi yang datang ke acara itu. Ada bermacam-macam cara untuk melakukannya. Coba pelajari daftar acara konferensi. Periksa 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 antrean.** Ini kelihatannya gajil, tetapi ada sebuah keuntungan: sebuah tempat dalam antrean menyiratkan struktur. Di meja pendaftaran, di meja prakeran, 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 dikata dalam sebuah acara ideal untuk membuat kontak: meja-meja tersebut ditaruh menyebar dan menawarkan satu keuntungan yang nyata—meja-meja disediakan supaya Anda dapat mesaruh sesuatu di situ. Ambil piring atau gelas. Anda kemudian carilah sebuah meja yang masih kosong, atau dengan hanya ada satu orang lain di situ. Ada sebuah peluang yang bagus bahwa Anda akan segera mendapatkan teman dan mungkin ada sesama orang pendiam ramah yang menantikan kehadiran Anda, yang juga sedang mencari rasa aman dan nyaman di meja itu. Tanyakan dengan sopan apakah Anda boleh bergabung di situ...

Sekarang Anda tahu caranya menggunakan keleluatan-keleluatan Anda untuk menjalin kontak. Anda juga sadar tentang beberapa jebakan dan godaan yang sering harus dihadapi oleh pribadi pendiam. Akhirnya, kita akan berpapasan dengan situasi-situasi sosial tempat orang-orang yang skor 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 ajang untuk melakukan kegiatan menambah jaringan: Facebook, LinkedIn, Twitter, Google+. Di samping itu, media sosial juga menawarkan jau-jaua pengetahuan kemitraan, forum-forum diskusi, ruang-ruang mengobrol—semua segera bisa dilakukan. Semua platform online mempunyai dasar kesamaan: memungkinkan Anda menciptakan korek-korek tidak berjengung, dalam bentuk netralis. Artinya, itu sesuai dengan keleluatan ♡ yang dimiliki oleh pribadi pendiam: keterampilan menulis alih-alih bicara.

Jaringan online memungkinkan sebuah kesempatan bagi pribadi introver yang tidak suka bicara untuk membuat kontak—seperti bukan kontak yang sesungguhnya. Padahal, selalu ada jarak di dunia digital. Gagasan-gagasan dipertukarkan dengan sedikit waktu jedha, berbeda dengan komunikasi lisan langsung, dan secara ruang Anda juga terpisah. Ini pun memberi suasana aman yang menyenangkan: ada banyak waktu untuk menanggapi, yang sesuai bagi pribadi introver, yang senang berpikir sampai musik 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 akan dinilai oleh ekstrovert! Akan tetapi, ada sejumlah sosok introver lain yang memandang media digital lebih sebagai sesuatu yang merepotkan dibanding sebuah peluang untuk membuat sebuah jaringan. Mereka menganggapnya sebagai satu lagi aktivitas yang memerlukan perawatan dan perhatian teratur. Kalimat yang lucu terdengar dari kubu ini (biasanya dipadukan dengan mata memandang ke langit) adalah: "Memangnya saya punya waktu untuk mengurus 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 pendiam, sebagaimana Anda ketahui sekarang, lebih suka memiliki hubungan lebih sedikit tetapi berkualitas tinggi. Akan tetapi, banyak halaman di Internet berasal dari pengalaman jelas-jelas

omong kosong, atau sebaliknya boleh dan vulgar. Banyak—meskipun tidak semua! Banyak pula bahan di Internet yang memiliki wawasan mendalam serta substansial.

Saran-saran untuk menggunakan jaringan

Satu hal yang pasti: media digital adalah bagian dari jaringan yang tidak dapat dihindari di zaman kita—and mungkin sebaliknya jaringan digital makin penting lagi di masa mendatang. Maka sebagai sosok pendidik, Anda harus menggariskannya dengan sebaik-baiknya. Dalam hal ini, yang terbaik adalah yang sesuai dengan kebutuhan Anda. Berikut ini beberapa saran untuk menggunakan jaringan digital:

- Pilihkan bahwa Anda memilih hanya beberapa platform yang sesuai dengan selera komunikasi Anda dan, di atas semua itu, kebutuhan Anda. Contoh: Facebook adalah sebuah media “gado-gado” yang cocok dengan kontak, baik pribadi maupun profesional. LinkedIn adalah platform yang mutu profesional tempat Anda dapat menampilkan diri sesuai keinginan Anda. Twitter adalah sebuah micro-blog tempat Anda dapat berkomunikasi dengan orang-orang secara langsung dengan mensalin 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 atau Anda memilih. Berkomunikasilah menggunakan situs-situs digital pilihan Anda itu—and lakukan secara teratur!
- Bangun profil Anda di tiap jaringan itu agar sesuai dengan tujuan Anda dan pesan-pesan yang diperlukan. Jaringan hanya bermanfaat jika Anda mengembangkan kontak dan profil Anda berikaplah jelas dan konsisten dalam pesan-pesan yang Anda kirim dan dialog-dialog yang Anda buka. Ini akan memberi Anda identitas online yang Anda butuhkan.

- Pada awalnya, jangan langsung melihat kontak media digital Anda sebagai hubungan pertemanan atau profesional. Namun, baik hubungan pertemanan maupun profesional dapat berkembang dengan kecepatan yang menakjubkan jika pertukaran gagasan di situ berjalan dengan baik. Saya telah memutuskan menggunakan XING (sebuah platform profesional yang populer di Jerman) dan Twitter sebagai platform-platform yang saling melengkapi. Saya juga telah melihat bahwa kontak-kontak pada kedua platform ini telah membuat lebih banyak orang berkunjung ke situs web dan blog saya—and meningkatkan 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 perlakuan dan temu-menemu.
- 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. Unggah kontribusi-kontribusi Anda. Penuhi permintaan-permintaan untuk berhubungan dari orang-orang yang kelihatannya sesuai bagi Anda. Baca pesan-pesan yang Anda terima dan jawablah jika memang layak dijawab. Di pihak lain, Anda tidak boleh memasak konsentrasi Anda sendiri dengan temu-menemu membuka Twitter atau pesan-pesan Facebook sewaktu Anda sedang sibuk dengan pekerjaan-pekerjaan lain.
- Berkommunikasilah secara tetar dan dalam lingkup para publik yang telah Anda tentukan. Idealnya, apa pun yang ditulis dalam media digital akan memberikan kapasitasmu para pembaca dan kontak Anda akan memperoleh kesan bahwa mereka jadi lebih mengenal Anda. Komunikasilah apa yang ingin Anda sampaikan; karena itu penting bagi Anda, karena bernilai bagi orang lain, serta karena menyajikan kualitas-kualitas atau kemampuan-kemampuan lain. Saya sendiri tidak pernah terkejut ketika bertemu dengan orang-orang

- dari dunia XING atau Twitter di kehidupan nyata saja sudah tidak banyak sekali tentang orang-orang itu. Karena Anda bisa berpikir masak-masak sebelum berkomunikasi dengan mereka. Anda lebih mudah memroseskan informasi tersebut ke dalam komunikasi Anda.
- Harga aktivitas digital Anda sama tingginya dengan aktivitas jaringan lain. Orang-orang membicarakan hal-hal yang sangat substansial di ajang online setiap hari: pekerjaan baru, solusi-solusi untuk masalah mereka, penyedia jasa untuk lowongan-lowongan pekerjaan, surat-surat, atau kesempatan terdekat yang bagus: segala hal yang bisa Anda cari dalam pertemuan tatap muka.

Namun, tetap tetap ingat: jaringan yang nyata dimulai ketika, entah kapan, Anda bertemu dengan seseorang di balik profil online. Pertemuan ini tidak dapat digantikan dengan chat, buku, pesan-pesan Facebook, maupun e-mail. Jadi, gunakanlah Internet untuk menibangun kontak-kontak yang Anda inginkan dan ingin. Anda kembangkan seadil sebuah pertemuan tatap muka. Akan tetapi, ambil langkah berikutnya seusah berhasil berkenalan dengan seseorang: jika seorang kontak menarik perhatian Anda dan terkesan memiliki kualitas yang Anda cari, Anda harus mengasah dan menguasahakan kontak di "dunia nyata". (Tentu saja ini tidak perlu scandainya kontak Twitter Anda mewaris dari Papua Nugiri....)



Yang penting untuk dilihat:

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

Jaringan yang sesuai bagi pribadi pendiam ini paling baik diketahui menggunakan lima strategi: menentukan sasaran yang pasti, menentukan sumber daya, memperkenalkan kenalan satu sama lain, meminta bantuan orang lain memperkenalkan Anda, dan berusaha aktif dalam jaringan untuk waktu yang lama, ditambah kegigihan.

Seorang kontak yang dianggap berharga oleh sosok pendiam akan bertahan untuk jangka panjang dan signifikan. Kualitas lebih penting daripada kuantitas.

Dalam kebanyakan kasus, pribadi introver memiliki tiga kekuatan khusus ketika berhubungan dengan orang lain: mereka pendengar yang sangat baik, mereka tenang dan mereka mampu menggunakan kekuatan analitis mereka untuk menemukan topik yang sesuai dengan mudah sekaligus untuk menuntaskan perbincangan dengan seseorang.

Sosok pendiam tidak boleh lupa akan kebutuhan-kebutuhan khusus mereka dalam acara-acara sosial: mereka mudah kewalahan oleh impresi berlebihan, mereka dengan cepat kehabisan tenaga karena rangsangan berlebihan dan mereka juga berisiko memiliki sikap terlalu pasif, bukannya mencari kontak dan mengendalikan percakapan. Namun, ada cara-cara untuk menghindari risiko-risiko tersebut: dengan menyusun sebuah rangkuman, menyediakan waktu untuk istirahat seseekali, 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 tunduk 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 terkenal yang sudah dilengkapi dengan ruang sakit pendidikan tersendiri. Penelitian yang diambilnya terkait dengan lokasi sen metabolism pada pasien-pasien yang memiliki kelebihan berat badan. Sebagai seorang ahli biokimia, ia menasarkan perhatian pada nilai-nilai diarah tertentu. Untuk melakukannya, ia harus menyuntik ticus dengan serum khusus dan menganalisis contoh darahnya. Ini pekerjaan yang sulit karena memerlukan pengamatan detail dalam banyak bidang sekaligus. Sejauh ini, Siva masih dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhannya: ia mendekati

pekerjaannya dan menghabiskan banyak waktu di laboratorium, termasuk pada malam hari. Ia berhasil menyelesaikan presentasi untuk hasil-hasil awalnya (meskipun dengan jantung sangat berdebar-debar) di sebuah konferensi nasional. Ia berharap dapat menyelesaikan penulisan tesis doktorinya dalam sepuluh bulan mendatang. Setelah itu, ia ingin menyelesaikan prosedur-prosedur doktorinya sampai pekerjaan yang sekarang selesai. Ia juga bertugas membimbing dua mahasiswa program master, yang termasuk cukup menyerius 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 menanggani pekerjaan barunya sealkan ia sendiri juga mendapatkan bantuan. Ia memutuskan untuk meminta asisten peneliti yang dapat mengambil alih pekerjaan rutinnya di laboratorium kepada pihak universitas.

Tegaskan posisi Anda sendiri

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

Memberi dan menerima

Negosiasi meliputi memberi dan menerima sesuatu yang terlibat harus mencapai sebuah kesepakatan yang memenuhi mereka dapat didukung dan diterapkan—bahkan ketika masing-masing pihak yang terlibat memiliki kepentingan yang sangat berbeda. Ini benar sangat atasan hanya akan setuju apabila ia menganggap solusi yang disajikan Siva berguna dan memiliki peluang untuk dilaksanakan. Dalam kemungkinan terbaik, sang atasan juga akan mendapatkan manfaat dari situ. Jika memang

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

Orang-orang yang bermengasi hanya dapat mencapai sebuah solusi apabila solusi itu mendekatkan mereka kepada sasaran-sasaran mereka sendiri. Aturan Siva ingin ia mengambil pekerjaan penelitian tambahan untuk memperbaiki mahasiswa-mahasiswa strata dua. Siva sendiri ingin menyelesaikan tesisnya dalam kerangka waktu yang telah disepakati. Idealnya, negosiasi akan menghasilkan kesepakatan yang pada akhirnya akan dijalankan oleh semua pihak dengan baik. Dalam kasus Siva, ini berarti ia harus mengajari perekutuan seorang wistara mahasiswa atau sebuah cara lain untuk meringankan bebananya.

Definisikan titik awal Anda

Sebagai pribadi pendiam, Anda memiliki sebuah modal yang sangat besar untuk berunding. Negosiasi adalah salah satu di antara teknik teknik komunikasi tempat keluutan-keluutan seseorang intrower memiliki posisi yang istimewa. Namun, sebelum kita membahas keluutan-keluutan ini, ada dua hal yang perlu Anda sadari: pertama, Anda akan memerlukan sesuatu yang berhubungan dengan landasan negosiasi—tentang menentukan posisi Anda sendiri. Posisi negosiasi Anda memerlukan titik berongkat Anda karena dari titik strategi selanjutnya akan dikembangkan. Kedua, Anda perlu mengerti berbagai tahap negosiasi dan apa saja yang terlibat pada tiap tahap, sehingga Anda dapat membuat rencana-rencana secara 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 kavus terbaik di tiap wilayah?
- Akan seperti apa hasil yang masih dapat Anda terima?

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

Poin 3: Pastikan segalanya jelas dan konsisten.

Jika Anda bernegosiasi dalam sebuah tim (sebagai wakil dari departemen Anda, misalnya), pastikan semua anggota tim Anda menyetujui poin 1 dan poin 2 sebelum melakukan negosiasi yang sesungguhnya. Anda paling kuat jika Anda semua menginginkan hal yang sama.

Poin kedua yang juga akan sangat menguntungkan adalah fleksibilitas. Banyak negosiasi gagal karena orang-orang yang terlibat di dalamnya terlalu kaku.

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

Memahami pihak lain

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

Pertimbangkan konsekuensi-konsekuensi jangka panjang sebelum dan selama negosiasi: seperti apa kiranya perasaan pihak lain terhadap Anda (atau perusahaan Anda) di masa mendatang? Apa pengaruhnya? Apa yang ingin Anda usulkan 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 menegosikan positifnya.

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 atasarc pengeluaran tambahan sekaligus tekanan yang lebih besar karena ada proyek penelitian baru dan mahasiswa strata dua lebih banyak— sehingga ia harus membagi beban kerja itu dengan cerdas.
- Informasi yang diperlukan tentang orang-orang yang terlibat dalam negosiasi dan apa yang akan dirundingkan: pada prinsipnya, apakah sumber daya yang tersedia cukup untuk membayar seorang asisten? Pernahkah ada kasus serupa di masa lalu? Berapa jam yang diperlukan untuk meringankan beban kerja itu?

Poin 2: Bedakan antara yang penting dan yang fleksibel.

- Masalah yang perlu dirundingkan: hanya satu—meringankan beban kerja!
- Hasil terbaik yang mungkin dicapai: seorang asisten berstatus mahasiswa. Sudah ada calon dengan kualifikasi bagus dan menjanjikan ...
- Hasil yang cukup baik untuk diterima: Siva tidak perlu memberikan bimbingan kepada mahasiswa strata dua sampai gelar doktorinya diraih. Proyek penelitian baru ini adalah kesempatan bagus untuk kenaikan jabatan—ini harus tetap ada dalam agenda.

Poin 3: Memastikan bahwa segalanya jelas dan konsisten.

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

Siva bersiap untuk diskusi menggunakan landasan ini. Pertama ia mempersiapkan serupa pertemuan yang belum terpenuhi:

- Persinya, ia memerlukan pengurangan beban kerja sekitar 8 hingga 10 jam per minggu.
- Ia mencari tahu lewat sekretaris bahwa pendekatan untuk projek baru itu belum jelas akan berhasil 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 menyeruji jika beban kerjanya dapat ditingkatkan. Namun, seorang sejawat yang baru saja menyelesaikan program doktor merasa kurang senang. Jika ada seseorang yang menanyakan pendapatnya, ia bukal meragukan bahwa menurutnya solusi yang melibatkan seorang asisten bagi calon doktor adalah bonus yang tidak otis.

Kini tanggul negosiasi telah disiapkan. Siva memerlukan berbagai fase dalam negosiasi untuk memudahkan perencanaan selanjutnya.

Fase-fase negosiasi

Ringkasan fase-fase negosiasi

Sebuah negosiasi harus melewati bermacam-macam fase. Berikut ini sebuah ringkasan yang juga meliputi persiapan sebelum diskusi dan beberapa tindak lanjutnya.



Negosiasi: urutan kejadian

Sebelum negosiasi: persiapan

Fungsi: klarifikasi

Mencari tahu soal posisi menggunakan tiga poin yang

diterangkan 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: gerbincangan ringan, bertanya dan mendengarkan, bahasa tubuh yang positif dan menyenangkan

Fase 2: negosiasi inti

Fungsi: menemukan posisi yang sama

Cara: membuat argumen dan pertanyaan, mendengarkan dengan aktif, menyajarkan posisi, mencari kompromi-kompromi, membuat keputusan-keputusan

Fase 3: penyelesaian

Fungsi: menyetujui implementasi, memastikan hubungan-hubungan yang positif

Cara: merangkum, membagi tugas, meredakan ketegangan jika kesepakatan tidak terjadi, berparitai secara baik-baik

Sesudah negosiasi; tindak lanjut

Fungsi: menerapkan hasil-hasil, menganalisis negosiasi: Apa yang baik? Apa yang dapat ditingkatkan? Bagaimana caranya?

Cara: tanya melibatkan orang lebih banyak; refleksi diri, catatan; melibatkan orang lebih banyak; pertemuan dan baku 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.
- Tempat: telah disepakati. Tempat: kantor atasan.
- Tidak ada orang lain yang dibutuhkan.
- Media: dua lembar 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 ini.
- Persiapan luring tidak ada.

Siva juga telah memikirkan fase kedua—negosiasi itu sendiri. Mulai negosiasi (1.) tidak akan memakan waktu. Siva mengenal atasanya dan tahu bahwa ia ramah dan, sebagai sosok ekstrovert, senang berhubungan dengan orang lain. Akhir tetapi, kesannya itu sering tidak sabaran karena banyaknya yang harus ia kerjakan. Oleh sebab itu, Siva tahu bahwa ia harus memperbaiki masalahnya dengan cepat. Siva ingin sampai ke negosiasi inti (2.) sesegera mungkin. Karena atasanya tidak suka membahas satu masalah terlalu lama, Siva memutuskan untuk menyiapkan 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 mencermaskan hal tersebut. Oleh sebab itu, ia akan memanggu jawabannya dan akan berasa menerima yang ia dengar. Ia berharap dapat menyakinkan atasanya tentang solusi optimalnya (meski itu miskin) pada tahap ini, tetapi sekiranya-kunyinyen ia berharap bisa mendapatkan sedikit kerintangan beban kerja dengan tak harus meributkan perdebatan nafasisnya strata das.

Selama negosiasi (fase 1-2) ada baiknya membangun sebuah kerangka dan batas-batas.



Membangun kerangka dan batas-batas

- Usahakan agar semua orang bisa menyampaikan semua hal yang ingin mereka ungkapkan, termasuk Anda. Ini juga berlaku jika seseorang di jabatan yang lebih tinggi menginterupsi Anda. Jawablah dengan sopan "Kalau boleh, saya ingin menyelesaikan poin ini secara singkat..."
- Kembalikan pembicaraan ke jalurnya apabila ada peserta negosiasi yang melarut.
- Gunakan kata-kata yang tepat kepada orang yang Anda ajak bicara.
- Pertahankan kontak mata yang bersahabat dan arahkan tubuh Anda ke orang yang Anda ajak bicara. Berusaha tidak melipat tangan Anda atau memiringkan 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 mendapatkan yang ia inginkan: atasannya setuju bahwa proyek penelitian tambahan (yang sejak awal menang merupakan ide dari atasannya itu) memerlukan pengurangan beban kerja. Ia menyetujui persenjukon tentang asisten, tapi ia mempersyaratkan agar asisten itu tersedia untuk tugas-tugas khusus terkait dengan proyek baru. Ia menerima saran Siva tentang calon asisten sebelum 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 betapa bahagia ia dengan prospek barunya.

Kekuatan sosok introver dalam negosiasi

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

Kekuatan 4: Mendengarkan

Mendengarkan membuat proses negosiasi lebih menyenangkan; siapa pun yang memiliki niat untuk mengekspresikan 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 (lise 2), tetapi kemampuan Anda untuk mendengarkan serta memberi niat perdik yang memudai bagi lawan bicara juga sama pentingnya. Kenyataan 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 sejumlah yang penting dalam bernegosiasi: informasi pokok tentang sudut pandang dan kepentingan lawan bicara Anda. Anda dapat membongkar kekuatannya dalam penilaian Anda dan dalam upaya mendapatkan hasil. Ada baiknya jika Anda memperjuangkan hasil yang dapat diterima oleh Anda bersama, bukan hanya oleh Anda saja.

Maka, Sesi membuat catatan yang cermat bahwa ketika menulis kenyataan menekankan seorang asisten tanahnya, atauannya tenus 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 asisten yang sama boleh dilibatkan secara aktif dalam proyek penelitian tersebut. Ini sekaligus memperbesar ruang manasunya: tiba-tiba atasannya jadi meminta asisten itu juga akan mengantarkan baginya!

Tiga pertanyaan sedehara berikut memudahkan 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 situasi sekarang 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, bukanmu hanya memroses pendangan-pendangan Anda. Jangan mengulang kata demi kata, tetapi tunjukkan yang berhasil Anda pahami. Sebagai contoh: atasani Siva berkata pada fase 3: "Haaa—nya harap tidak ada masalah artisale di sini!" Siva menintang ada kekesalan dan rasa frustrasi dari kalimat atasannya itu sehingga ia menjawab dengan memroses kembali yang telah ia dengar: "Kedengarannya Anda sedang menghadapi suatu masalah?" Atasannya merenungkan sebuah masalah dengan manajemen, maka kebanyakan akhirnya membantu bagaimana kesulitan-kesulitan tersebut dapat dihindari dalam kasus yang sedang dibahas sekarang.

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Sebagai pribadi pendiri, keterampilan analitis memudahkan Anda menempati posisi negosiasi Anda sendiri. Anda juga dapat menyusulkan diri dengan keinginan/keinginan lawan bicara Anda. Selain itu, Anda juga dapat dengan cepat memanfaatkan informasi apa yang masih Anda perlukan untuk menciptakan nuang yang positif agar bisa bermarawat. Keterampilan analitis Anda dalam negosiasi akan membantu Anda merumuskan pertanyahan berikut ini dengan tepat:

Pertanyaan analitis penting ketika bernegosiasi:

BAGAIMANA INFORMASI INTI 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 pertemuanan berkembang ke pendekatan proyek penelitian serta pendanaan untuk pekerjaan ratin lembaga mereka. Di sini, ia berpikir merumuskan tentang pendanaan secara langsung tidaklah acak, maka ia melakukannya secara tidak langsung dengan menyebutkan bahwa keterlibatannya dalam pekerjaannya dapat meningkatkan tambahan biaya dan, di atas semua itu, membuat pendanaan untuk menyelesaikan program doktorinya ikut naik. Dengan begitu, topik yang membahas sumber dana yang tersedia setidaknya telah diangkat. Dana untuk membiayai asisten sudah ada—dan merupakan solusi yang relatif baik jika dibandingkan dengan kemungkinan-kemungkinan lain!

Kekuatan & Kegigihan

Bawa perbincangan ke arah yang Anda inginkan

Seseorang introvert yang gigih memiliki satu keunggulan yang jelas dalam negosiasi: ia tetap sabar dan penuh hormat ketika menyanggah permasalahan—tetapi ia juga pantang mempercayai. Kewaspadaan telah menghasilkan banyak kesuksesan setelah berulang-ulang berusaha. Tente saja, bersikap laku juga bisa dikatakan bentuk sikap gigih—walaupun itu bukan sikap yang anggan dan kemungkinan besar tidak akan membantu Anda mencapai apa yang Anda inginkan. Cara terbaik untuk melakukannya adalah memanfaatkan sifatnya 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 sudah dirancang dalam pikiran Anda:



Cara mempertahankan perkara Anda

Berikut ini beberapa kalimat yang dirancang untuk menjalani negosiasi-negosiasi.

- "Mari membahas X lagi: (...)"
- "Yang baru Anda katakan mengingatkan saya pada sesuatu yang telah Anda sebut di awal, yaitu ..."
- "Menurut Anda, bagaimana caranya agar hal itu bisa selaras dengan (...)?"

Strategi bahasa ini akan membuat Anda tetap di jalur yang tepat—selain memudahkan dalam mengajak lawan bicara Anda. Itu kinerja kesepakitan yang sejati!

Kekuatan 10: Empati

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

Sosok pendiam yang berengsih ingin sebuah keputusan tersebut dalam semangat kesepakatan yang matiu, tanpa perlu berlebihan membuat atau sampai memanipulasi lawan bicara mereka. Pendekatan seperti ini ideal untuk negosiasi. Seseorang tidak ingin merusak hubungan dengan atasannya, bahkan scandalnya ia tidak berhasil mendapatkan yang ia inginkan sekalipun.

Empati tidak bengerting pada status sosial pendiam yang memiliki kekuatan ini juga menghargai jika bosahan mereka membuat keputusan-keputusan dalam negosiasi berdasarkan pekerjaan mereka sendiri, bukan karena tekanan.

Jika negosiasi tidak sampai ke kesimpulan yang tepat, setidaknya empati akan memudahkan mereka membuat keputusan yang damai. Dengan mengatakan "Sayang sekali—tetapi barangkali lain kali saya akan bisa menyikirkan Anda!", negosiator yang belum berhasil ini tidak hanya menjauhkan diri dari situasi yang tidak menyerangka, tetapi juga memenjauhkan sikap sportif dan percaya diri yang biasa. Tidak ada risiko konflik dari proyeksi diri yang berlebihan—yang sulit dicapai oleh orang ekstrovert.

Hambatan sosok introver ketika bernegosiasi

Meskipun Anda memerlukan kekuatan-kekuatan Anda selama bernegosiasi, hambatan-hambatan potensial tetap akan menangga Anda dan dapat membawa tantangan-tantangan dan syarat-syarat yang "ter-

selibut". Bab ini akan fokus membahas kesilutan-kesilutan 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...

...dan ini rencana saya untuk menggunakan...

Hambatan 6: Mengandalkan otak secara berlebihan

Sosok introver yang kuat dalam kemampuan analitis cenderung masuk ke dalam negosiasi dengan keyakinan yang menyurarkan. Keyakinan tersebut mengatakan bahwa argumen yang paling baiklah yang akan menang. Alangkah baiknya kalau memang begitu kenyataannya! Faktanya, apabila yang terbaik selalu menang, dimis kita akan tanpa cela. Akan tetapi, kita ini manusia. Manusia mempunyai perasaan. Dan, berlebihan melalui perasaan—atau sebaliknya berlebihan oleh lawan Anda tidak mempunyai perasaan—bukanlah cara yang tepat untuk mendapatkan sesuatu.

Situasi-situasi emosional dalam negosiasi

Perasaan datang 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 pasangannya dan dialog-dialog dalam negosiasi antara kedua-dua pihaknya: Siva dan pasangannya bekerja sama setiap hari. Ini membuat mereka memiliki kedekatan tertentu. Untungnya, dalam kasus ini mereka bekerja sama berlandaskan rasa saling percaya dan saling menghormati. Dengan kata lain, posisi emosional di antara kedua-duanya sangat positif. Kedua, ada perbedaan status antara Siva dan pasangannya. Ini pun membangkitkan emosi: bagaimana seorang penyelia, pasangannya, menangani 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 lawanmu? Dan, bagaimana orang lain yang terlibat, misalkan seorang bergebe dokter yang mengeluarkan komentar-komentar kritis, akan memandang keputusasaannya?

Ada faktor ketiga yang sangat unik tetapi sama pentingnya terkait dengan emosi: bagaimana keadaan pikiran sang istri pada hari itu? Apakah ia sedang sakit, atau baru bertengkar dengan istriinya? Atau apakah ia dalam suasana hati yang ideal, karena ia baru selesai berolahraga pagi! Anda dapat melihat bahwa perasaan mempunyai kedekatan tertentu pada negosiasi. Maka Anda harus:

MELAKUKAN BIDANG EMOSIONAL DITI SEBAGAI BAGIAN DARI PROSES KOMUNIKASI DALAH SETIAP NEGOSIASI.

Guna menghadapi hambatan berikutnya, Anda harus mengantisipasi beberapa perasaan yang dapat mendatangkan godaan untuk mempertahankan posisi secara berlebihan.

Hambatan 8: Terpaku pada posisi Anda sendiri

Siapa pun yang harus bernegosiasi harus siap untuk bersikap luwes. Alasannya terletak pada sifat dasar negosiasi: seling memposisikan kepentingan Anda sendiri dengan kepentingan leluu bicara Anda. Untuk melakukannya, Anda harus saling meredekati dalam proses negosiasi itu. Ini akan bermondar jika Anda sedang mempertimbangkan kriteria untuk membuat keputusan, alternatif-alternatif, dan pendekatan-pendekatan terhadap solusi, atau bermisi mengembangkannya lebih lanjut. Sering kali muncul aspek-aspek baru yang signifikan dan memerlukan ruang cukup dalam negosiasi.

Terpaku pada posisi Anda sendiri dapat menghambat kemajuan negosiasi. Banyak pribadi introver mengungsi sebuah posisi yang dapat diperhitungkan dan sebuah suasana yang terengah dan hening untuk memilikinya. Mudah meledekkan faktor-faktor ini di tengah kesibukan sebuah negosiasi. Ini dapat melemahkan baik kooperasi dan hormoni: kim-kim seru dengan memperlakukan teman musik empat per empat dengan ketukan tiga per empat. Akan tetapi, Anda dapat mengatasinya: Anda dapat menggunakan kekuatan analitis Anda (dan kecenderungan Anda untuk menulis!) untuk memastikan bahwa Anda memiliki ruang untuk bermondar 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 menegaskannya dengan mencatat semua itu.

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

Hambatan 10: Menghindari konflik

Selalu ada negiator yang, entah sadar atau tidak, menekan lawan bicara dengan maksud memperkuat posisi mereka. Mereka memaksakan pembuktian keputusuan secara cepat, bicara makin lama makin cepat dan keras, atau memanjukkan ketidak sabaran melalui bahasa tubuh mereka, dengan mengacak-ngacak jari mereka, misalnya, atau dengan membungkuk ke arah lawan bicara. Pribadi ekstrovert yang masih kehilangan kesabaran secara khasus cenderung berperilaku seperti ini, semata karena memang begitulah adanya temperamen mereka. Namun, mempercepat pengucapan kalimat dapat pula digunakan secara sengaja sebagai sebuah alat penegak kekuasaan yang diterapkan oleh lawan bicara untuk menekan Anda sampai terdesak untuk membuat sebuah keputusan. Banyak pribadi pendiri menciptakan situasi-situasi seperti ini, ketika lawan bicara mereka dengan sengaja memasukkan peluang konflik ke dalam negosiasi—atau dengan kata lain, melakukan tindakan yang tidak mempersingkat. Akibatnya: Anda membikarkan tekanan itu membuat Anda merasa stres, dan ini dapat dengan mudah melemahkan posisi negosiati Anda.

Jika Anda bernegosiasi dengan seseorang yang membuat Anda terbebani, langkah pertama yang harus dilakukan adalah menjadi secara internal. Kerahasiaan perhatian lebih besar pada yang sedang terjadi, atau situasi dan lawan bicara Anda, seolah-olah Anda sedang memonitor

sebuah film. Ini akan menghalangi Anda menunjukkan realisasi nalariah untuk mundur, atau melakukan pembelaan diri secara agresif.

Langkah pertama: sadarkan diri bahwa lawan bicara ingin menekan Anda

Ingin tahu bahwa Anda salah yang memutuskan bagaimana negosiasi akan berjalan dan apa yang akan dihasilkan oleh negosiasi itu. Tidak ada yang memaksa Anda untuk menerima tempo yang dimulai atau tekanan waktu yang diberikan oleh lawan bicara Anda. Jadi, tanggapilah dengan menurunkan tempo: tarik napas dalam, dan tetap juga irama sesuai dengan strategi Anda.

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

Di sini Anda dapat menggunakan bahasa lisan maupun bahasa tubuh: buat singkasan tentang apa yang penting bagi lawan bicara Anda—tetapi tanpa menyebutkan yang isinya (“Saya mengerti bahwa yang paling penting bagi Anda adalah tidak mengubah anggaran”). Ini menegaskan bahwa Anda tidak mengabaikan keperluan orang lain—tanpa mengalah atau terdak dapadanya. Ketika Anda bicara, berhubungan dengan kecepatan dan volume bicara standar. Pertahankan kontak mata yang normal: memperhatikan, tetapi tidak melotot. Gerakkan mata Anda membentuk “segitiga profesional” pada wajah lawan bicara Anda antara alis mata dan ujung hidung.

Tidak berkata apa-apa juga sebuah strategi negosiasi yang ampuh. Sesekali yang tidak melulu berbicara panjang lebar dengan tetap-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, berpikirlah diun-

diam tentang tawaran itu. Boleh jadi lawan bisnis Anda akan mengoreksi diri secara spontan... Jika tekanan dari lawan negosiasi menjadi terlalu besar bagi Anda, dan jika menurut Anda memungkinkan, Anda juga dapat menunda-jeda pembicaraan sampai saat yang lebih tepat.

Langkah ketiga (opsional): mengusulkan jedal

Kadang-kadang memerlukan negosiasi tidak diungkapkan—misalnya, jika lawan bicara Anda tidak mempunyai banyak waktu atau tidak selalu hadir di tempat. Ini not untuk gigih dan puitang mundur! Gunakan keterampilan-keterampilan mendengarkan, berpikir analitis, dan ketekunan Anda. Kembali, bertahuklah 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
mengatasinya



Yang penting untuk dilihat

- Ketika bernegosiasi, yang penting adalah mengusahakan 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 merimbulkan stres berlebihan. Ini terutama berguna jika Anda ingin mengatasi kecenderungan menghindari konflik.

BAB 8

MENJADI PUSAT PERHATIAN: CARA BERBICARA DI DEPAN UMUM

Manasi belum lama ini ditunjuk menjadi kepala departemen di sebuah perusahaan berukuran sedang dalam industri logam. Sebelumnya, ia telah bekerja selama beberapa tahun dalam tim manajemen yang kini ia pimpin. Ia sudah mengenal situasi keuangannya, ia juga akrab dengan sebagian besar karyawannya. Manasi percaya diri dengan posisi puncak dalam profesiya 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 sejumlah orang (atau paling banyak 15 orang, itu pun jarang) dan, sebagai pribadi pendam, ia memang lebih menyukai kelompok-kelompok kecil dibandingkan kelompok besar. Membuat presentasi anggaran dan

laporan tahunan tidak pernah menjadi tugas kesukarannya, tetapi ia mengenal para sajungnya dan juga telah terbiasa dengan situasi-situasi tersebut.

Akan tetapi, promosi Manuel menghadapkannya dengan tantangan-tantangan baru. Suatu hari ia mendapatkan informasi bahawa Stuart, salah seorang rekannya di tim manajemen menengah departemennya, akan pensiun belum depan. Salah satu tugas Manuel sebagai kepala departemen adalah membuat pidato perpisahan. Memikirkan kewajibannya untuk berpidato saja sudah membuat keringat dinginnya mengacur. Ia sangat mengenal orang yang akan pensiun itu, dan juga menyukainya. Namun, berbicara di depan 120 orang mengenai perpisahan, yang sangat di luar kegiatan rutin profesionalnya, adalah tugas yang sangat ingin ia hindari.

Tampil di depan umum—sebuah proyek pengembangan

Seperti Manuel, watak pendidik sering tidak senang ketika harus tampil di depan umum. Terlalu banyak aspek dari situasi itu yang berkonginan dengan gaya interaksi mereka: berkomunikasi dengan orang dalam jumlah relatif besar, posisi yang memberatnya “dalam sorotan”, bicara dalam waktu lama tanpa peluang untuk berhenti kapur saja—semua ini dapat membebaniinya.

Bicara di depan umum dapat dipelajari

Kabar baiknya: kebanyakan pribadi introver masih mampu membawa-karanya. 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. Dengan memahami dan melaksanakan presen-

tasi dapat dipelajari dengan sangat mudah. Bahkan Barack Obama menjalani pelatihan sistematis terkait rupa-rupa berpidatonya. Sebelum ia dengan mantap berkenan menjadi pola orator yang kharismatik dan otovrik, ia dicela sebagai pembicara yang "kaku dan seperti dosen", "menulis orang mengertak" (majalah *Time*, 8/5/2008) atau sebagai pembicara yang "kaku dan monoton" (Ted McClelland, ulasan dalam majalah *Chicago*, Juni 2007).

Namun, pada Juli 2014, Obama mengejutkan seluruh Amerika dengan pidatonya di depan Kongres Partai Demokrat di Boston—ia mengutarakan 2.297 kata dalam 17 menit. Namun, ia tidak mengubah diri menjadi seorang pembicara yang berbakat dalam sekejap: ia telah berjuang mengembangkan gaya pidato pribadinya selama beberapa tahun, dari seorang khusus berusaha menghadirkan diri sebagai harapan politik yang besar. Sebuah proses pengembangan yang bertahap tetapi teluk telah membawanya pada kesuksesan—dan contoh nyata seorang pemimpin dengan kepribadian introver ini memaralkan bahwa proses perkembangannya seperti itu kadang harus ditengah lewat jalan yang sangat panjang.

Pengalaman rutin menciptakan kepercayaan diri

Bahkan saatnya Anda tidak ingin menjadi presiden, gubernur, ataupun wali kota, Anda dapat tumbuh secara pribadi dan sikap secara profesional dengan belajar bicara di depan umum. Fase awal memang paling sulit. Itu adalah saat di mana Anda belum berpengalaman. Namun, semakin sering Anda mengambil risiko untuk berhadapan dengan orang banyak dan semakin teratur Anda menggunakan strategi-strategi yang diajarkan 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 seusi sebuah pidato ya, pidato tidak bagus. Pidato Anda berjalan dengan baik. Dalam situasi apa Anda akan berkata seperti itu? Dengan kata lain: apa tepatnya yang membuat sebuah pidato dapat dikatakan sukses?

Sayangnya Anda bisa mendapatkan gagasan yang jelas tentang seperti apa penampilan pidato yang baik, Anda akan menemukan sebuah ringkasan berisi tiga kriteria pokok untuk kesuksesan. Mohon diingat bahwa ringkasan ini tidak dimaksudkan untuk meningkatkan level kesulitan berpidato dan korennya membuat Anda semakin stres. Sebaliknya, ringkasan ini dimaksudkan untuk memberi Anda bantahan untuk mengubah konsep yang samar-samar akan “sebuah pidato yang bagus” menjadi lebih konkret. Dijamin: Anda dapat meraih semua yang Anda baca dalam daftar berikut menggariskan sebagai strategi nuju. 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 pembawa. Sesama hadirin mengharapkan pembicara yang autentik. Akan tetapi, jika seseorang hanya memainkan sebuah peran dan berpura-pura menjadi orang lain, ia hanya akan membuat diri sendiri dan pendengar menjadi stres—meskipun memang betul, memainkan peran seperti ini memerlukan buuhan bertahun-tahun dari sang aktor. Namun, Anda tidak usah berakting—Anda tidak perlu melakukannya. Sebaliknya, jadilah diri sendiri! Itu akan menghemat banyak sekali energi dan jauh lebih efektif. Maka, jika Anda cenderung objektif dan memiliki genek tubuh yang

kaku, tetapilah seperti itu. Anda tidak harus menampilkkan pertunjukan agar orang lain tertarik pada topik Anda dan untuk meyakinkan mereka tentang apa yang Anda sempulkan. Cobalah cari penekanan-penekanan positif lain, misalnya membuat orang percaya pada yang sedang Anda katakan dan mempergunakan bahasa Anda sepengetahuan siapa menanggapi masalah yang sedang dihadapi. Atau, beri kesan bahwa masalah itu sangat penting bagi Anda. Anda dapat menciptakan pengaruh seperti ini dengan tampil tenang, teliti, dan memiliki pengetahuan akan masalah. Goreskan pendekatan yang tenang apabila Anda bukan tipe penghibur. Bertahanlah dengan gerak tubuh yang aktif, bukan yang dibuat-buat, apabila Anda lebih nyaman dengan pendekatan itu. Pendek kata: ciri-ciri gaya pribadi Anda sendiri. Tersenyum pada momen yang tepat dapat jauh lebih berpengaruh daripada tertawa terbuka-buka yang dibuat-buat, yang tidak mencerminkan diri yang sejati.

Jika Anda tidak yakin di mana letak kekuatan Anda, konsultasikan dengan orang-orang terdekat. Bagaimana Anda dalam pandangan mereka? Satu hal yang penting: jika Anda ingin tampil percaya diri, Anda hanya perlu memperbaikkan kekuatan-kekuatan Anda dan membangun persiapan berdasarkan kekuatan itu. Dan, seperti yang telah ditunjukkan oleh buku ini kepada Anda, hambatan-hambatan Anda terletak dalam bayangan kekuatan-kekuatan Anda. Jadi, Anda harus membebaskan diri dari hambatan-hambatan ini, membedakan diri dengan titik-titik lemah dari kebutuhan-kebutuhan Anda sendiri, dan jangan sampai Anda dikonfirmasi oleh semua itu.

Masuk sekarang menjelat kepala departemen, dan kekuatan-kekuatannya terletak pada kompetensi bahwa ia bicara dengan tenang dan menggunakan volume yang tepat. Ia juga dapat menghadapi pendengar seolah-olah sedang berbicara secara pribadi dengan mereka. Ia suka bahwa ia mampu memfasilitasi gaya interaksi personalnya dengan sangat baik pada kesempatan ini: sebuah pidato perpisahan yang juga merupakan persiapan 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:

| Sifat | objekif | seperti mengobrol |
|-------------|------------|---|
| Humoris | hangat | sederhana (bukan ketika berurusan dengan perkira salin) |
| Optimistik | reflektif | suara yang bersemangat |
| Memotivasi | jelas | gerak yang bersemangat |
| Meyakinkan | jujur | intonasi yang hidup |
| Serius | tegas | ekspresi yang tenang |
| substansial | transparan | |

Kualitas-kualitas tersebut:

Pidato Anda akan sukses jika Anda menyampaikan pesan yang jelas

Kriteria kedua adalah tentang isi ceramah Anda. Apa sepatutnya poin pokok dalam pidato Anda? Secundarnya pendengar Anda hanya mengambil 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 seorang, menawarkan sesuatu, atau memperkuatkan sebuah hipotesis ilmiah.

Manuel telah merumuskan pesan pokoknya. Yaitu: "Kami menghargai Anda, Stuart—dan, seperti Anda, kami ikut serang dengan buku baru dalam kehidupan Anda ini." Ia mengambil ini sebagai sebuah basis untuk mengungkapkan informasi khasus tentang Stuart yang dapat ia gunakan untuk menengangkan poin dasar apa yang pernah ia kerjakan bersama Manuel! Bagaimana opini anggota departemen terhadapnya? Apa yang membuatnya berbeda sebagai seorang sejarah? Manuel ingin menggariskan semua informasi ini untuk membongkar poin pokok dan menyajikannya.

Pada dasarnya, orang pendiam memerlukan kriteria siklus kedua yang berkait dengan konten ini seiring mudah diskusi. Dan, ini tidak hanya berlaku bagi para introver yang ahli menganalisis—kekuatan & sifat pendiam umumnya memungkinkan cerdiknya mempertimbangkan dengan cermat apa yang ingin mereka karakani sebelum mengatakannya. Diperlukan disiplin untuk mereduksi pidato menjadi satu perumpamaan padat. Namun, ketidispersiplinan ini berbahaya manis: 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 memudahkan Anda dalam melakukan pembahasan—selain juga memudahkan para pendengar memangkap makna Anda!



Pertanyaan-pertanyaan bagi Anda (untuk pidato Anda berikutnya)

Apa poin pokok Anda, dalam satu kalimat saja?

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

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

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

Konak positif dengan pendengar Anda adalah kriteria sukses utama ketiga. Pidato Anda hanya bisa betul-betul sukses jika Anda berhasil mempresentasikan poin-poin Anda kepada para pendengar. Secara konkret, ini berarti para pendengar dapat mengikuti Anda (karena Anda memberi mereka arahan-arahan cakap) dan juga ingin mengikuti Anda (kerena yang Anda sampaikan menarik). Kriteria ini membuat peran Anda sebagai seorang pembicara lebih mudah: ini membuat *diri Anda* teralihkan dari keharusan membuat kesan positif sementara Anda berdiri di tengah laju sorot yang terang benderang. Sebagai gantinya, Anda berfokus pada apa yang dibutuhkan oleh para pendengar sehingga penyampaian poin-poin Anda bertujuan mencaklik masalah orang lain—jadi, pertanyaan yang tersisa adalah apa kebutuhan para pendengar Anda? Atau lebih tepatnya: bagaimana cara memulai dan apa cara terbaik untuk membuat isi pidato Anda menarik bagi para pendengar?

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

Gaya bahasa seperti apa yang paling tepat digunakan? Sama-sama lucu seperti apa yang sedang diambil 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 memenuhi apa yang menurut Anda adalah harapan-harapan mereka?

Kriteria ini menunjukkan kepada Manajer bahwa perhatian para pendengarnya akan berfokus pada dirinya. Bagaimana kepala departemen yang baru ini menjalankan tugas tersebut? Bagaimana sikapnya kepada sesama karyawannya? Isi menterjemahkan 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 jernih.



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 berdiri atas beberapa kelompok dengan sifat-sifat yang berbeda? Apa saja?

Seberapa baik pengetahuan para pendengar tentang topik pidato Anda?

Apa yang mungkin terpikir oleh pendengar tentang topik pidato Anda?

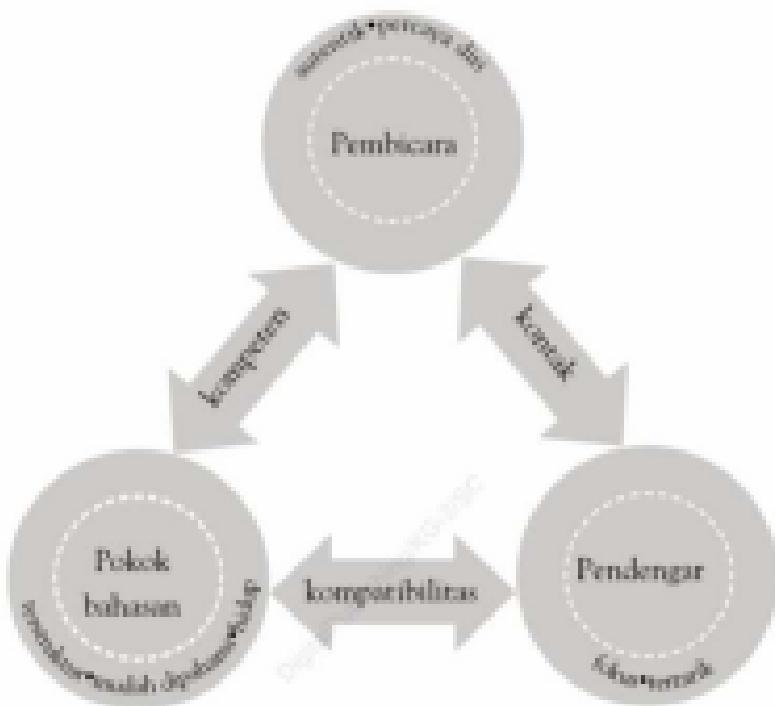
Apa kesamaan dengan Anda yang dapat ditemukan pada para pendengar (dan barangkali dapat digunakan sebagai titik awal pidato Anda)? (Contoh: latar belakang, pelatihan, minat, afiliasi, pandangan...)

Bagaimana Anda akan meresponskan 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 menunjukkan hubungan-hubungan di antara ketiganya:

Lengkap berikutnya membawa kita ke babak persiapan. Jika Anda meluangkan waktu di sini, Anda akan mampu membangun kepercayaan diri maupun sikap yang responsif. Secara khusus, ini adalah tahap yang menyenangkan bagi pribadi pendidik sebuah pidato dapat disiapkan di tempat yang tenang dan hening, sendirian, tanpa orang lain sama sekali...



Kesempatan dan perlindungan: babak persiapan!

Keuntungan dari perencanaan

Berpikir dahulu sebelum bicara memang ini mungkin pada awalnya berasal dari sikap pendiam. Idealku Anda akan memperoleh banyak waktu untuk melakukannya. Namun, biasanya waktu yang tersedia ti-

duk banyak—maka yang lebih penting adalah bekerja dengan serius dan pernah konsentrasi (kekuatan 3) ketika Anda sedang menyiapkan yang ingin Anda katakan. Merencanakan memberi Anda dua keuntungan sekaligus. Pertama, yang Anda katakan di depan umum telah dipikirkan dengan cermat dan terstruktur dengan baik. Kedua, Anda akan merasa jauh lebih aman karena memiliki pijakan yang kukuh untuk setiap hal yang Anda katakan.

Selalu dasari persiapan Anda pada strategi-strategi dari subbab terdahulu: menjawab pertanyaan-pertanyaan terkait dengan ketiga kriteria sukses, plus menghubungkan Anda sebagai sebuah pribadi, dengan masalah yang dibahas dan dengan orang-orang yang akan mendengarkan. Inilah rangkaian pertama percakapan Anda. Subbab ini akan merujukkan kepada Anda cara memberi tukuk struktur pokok bahasan.

Pidato apa pun—entah sambutan sebelum perjamuan, ketika menyampaikan laporan perusahaan, atau pidato selamat jalan Manuel untuk Stuart—terdiri 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 memerlukan ringkasannya singkat di bawah ini.



Bagian-bagian sebuah pidato dan masing-masing tujuannya

Pendahuluan

- Membangkitkan minat pada masalah yang dibahas.
- Membangun sebuah posisi.

Bagian isi

- Menyajikan pokok bahasan dengan jelas dan dengan cara yang menarik.

Kesimpulan

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

Lembar struktur di halaman berikutnya membantu menulis-punyai yang berbeda ini. Saya sering menggunakan dalam seminar-seminar saya. Lembar ini akan membantu Anda membuat 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 pendiam. Gunakan lembar ini ketika mempersiapkan pidato supaya Anda dapat meletakkan bahasan yang tepat di tempat yang tepat.

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

Manfaatkan kekuatan-kekuatan Anda ketika berpidato

Kebanyakan orang pendiam memandang berbicara di depan umum sebagai wilayah kuari ekstrovert—sebagai platform yang sangat disukai oleh para ekstrovert dan tetang dibuat khusus untuk mereka. Pardarnya ini bisa sangat menurunkan semangat. Padahal, pribadi pendiam mengandung beberapa poin positif yang menguntungkan mereka saat berpidato, dan poin-poin itu dapat dimanfaatkan untuk memudahkan mereka ketika harus memberikan pidato atau ceramah.



Menyiapkan 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

Seperi dalam dua bab terakhir, Anda juga akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam bab ini, fokusnya adalah ketika seseorang introver harus berpidato. Saya ingin menggunakan contoh-contoh ini untuk menunjukkan sesuatu yang sering terlewatkan oleh seseorang pendidik: kenyataan bahwa mereka dapat memperbaiki keunggulan-keunggulan 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 terbukti lagi pada pidato yang disampaikan kepada banyak orang sekaligus. Manual tentu tidak akan pernah membayangkan tampil di depan umum untuk mengatakan hal-hal yang remeh atau mengungkapkan gagasan-gagasan yang belum pernah dipikirkan masuk-masuk.

Berikut ini sebuah ringkasan yang menunjukkan konsekuensi paling penting dan paling baik dari menguasai bahan dengan substansi yang kuat 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.

Sebagaimana ringkasan, keuntungan ini menjadikan pembicara atau pen-
ceramah (tanpa memajukan diri) berkonsentrasi 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. Pen-
dengar juga bisa merasakan kesan bahwa pembicara di depan mereka
mengatakan sesuatu tentang dirinya yang berkaitan dengan pokok ba-
hsan. Maka bertambahlah 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, Manael teringat perjalanan ke se-
buah lembaga pendidikan yang pernah ia lakukan bersama Stuart. Iri
memberinya sebuah kesempatan untuk menyusun sebuah nisi lain
yang tak terduga dari temannya itu: Stuart bercerita kepadanya (mal-
ahnya dengan rugi, tetapi setelah itu makin bersemangat) tentang pertem-
uan pertama yang baru dilakukannya kepadanya sebagai seorang penulis

amatis. Tidak seorang pun di tempat kerja taku tentang hal ini—secepat sekarang Mansuel telah memohon izin dari teman yang pensiun itu untuk membacakaninya. Sanggup pokok bahasan yang istimewa: sekarang Stuart dapat berkonsentrasi pada sesuatu yang penting, berharga, dan sangat bermakna bagiinya. Dan, Mansuel dapat menyampaikan kepada para pendengar berapa sekesannya ia ketika menyalasikan posung-potung karya Stuart...

Kekuatan 3: Konsentrasi

Bahkan walau pun pokok bahasan telah disiapkan dengan sebaik-baiknya oleh Mansuel, sebelum naik ke podium ia masih khawatir apakah gaya perdeklatorinya yang tenang dan seperti mengobrol bisa cocok bagi banyak pendengar atau tidak. Namun, karena konsentrasi merupakan salah satu kekuatannya, ia tidak perlu terlalu khawatir. Mansuel dapat mengancamkan poin positif dengan cara meningkatkan intensitas seperti yang bisa dilakukan oleh kaum ekstrovert, dengan gerak tubuh dan pernyataan yang berasemangat. Dengan kata lain, ia dapat mengarsirkan seluruh perhatiannya kepada situasi ini, kepada isi pembicaraan, dan kepada para pendengar, dan menyerahkan seluruh energinya ke dalam pidato ini. Yang paling penting adalah Mansuel memusatkan energinya pada bagian yang berguna untuk pidato itu dengan mengambil kesempatan ini, dengan memajukan pokok bahasan ini, kepada para pendengar ini.

Tentu saja berkonsentrasi pada diri sendiri bisa menjadi kontraproduktif ketika sedang berpidato. Ia bisa membuat sang pembicara kelihatan piyakan. Pada dasarnya, berfokus terlalu kuat pada diri sendiri tidak betul-betul diperlukan: bahasa tubuh dan suara sangat cenderung menyesuaikan diri dengan suasana hati sang pembicara dan pada yang selang terjadi di kepalaunya. Itu sebabnya, dampaknya bisa kuat bangetnya sering kali jauh lebih besar dari ekspektasi!

Gunaikan 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 cari-cari lah ketika mengucapkan setiap kalimat sampai ke ujungnya (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 ("Itulah yang ingin saya katakan!") merupakan sesuatu yang sering saya dengar dari sosok pendiam; entah mereka secara tidak sengaja membuat intonasi mereka "mempertanyakan" pernyataan dan gagasan mereka sendiri, dan karena itu merenggat daya gempur dari yang telah dimungkinkan oleh kemampuan konsentrasi sang pembicara.

Sebagai kesimpulan, dapat dikatakan bahwa konsentrasi memang-kirikin Anda mengerjakan yang Anda kerjakan dengan tenang, bertegara, dan dedikasi. Gunakan pengaruh diahyang 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 bermampu merenderung berpikir berdasarkan sudut pandang para pendengarnya, mencari tahu tentang kebutuhan pendengarnya, dan mengurus masalah itu terlebih dahulu. Tidak meng-

berikan, justru pembicara yang sangat ekstrovert yang terlalu sering mengabaikan kebutuhan-kebutuhan para pendengarnya—dan gagal memahami kriteria pidato sukses yang ketiga: yang mewajibkan pemberian perhatian kepada kebutuhan-kebutuhan para pendengar.

Namun, apa makna empati dalam sebuah orasi ceramah atau pidato? Mari kita kombili ke Manuel dan piciko selama jalanannya bagi Stuart. Karena Manuel mampu berpikir empatik, ia bersedia melakukan hal-hal berikut dalam pidatonya:

- Mengembangkan yang dipikirkannya oleh sesama karyawan tentang Stuart: mereka akan merasa kehilangan, dan Manuel akan menekankan hal ini dalam pernyataan-pernyataan yang konkret
- Mampu merelai apa yang akan dianggap merusak oleh para pendengar: dalam hal ini ia sendiri dalam posisinya yang baru
- Memastikan bahwa para pendengar akan menemukan cara untuk merelaksasikan diri: ini akan mencakup pembahasan 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 maja dan menyampaikan kenang-kenangan dari departemen, sambil memparapkan beberapa kata mereka sendiri.

Berpidato tanpa catatan

Manuel pasti akan mengikuti saran yang telah diberikan oleh pelatihnya: ia akan berbicara tanpa catatan dan hanya memegang catatan berisi topik-topik besar sehingga ia tidak akan tergoda untuk membaca dan resikohnya dan tetapkan menghindari kontak dengan para pendengar (Babbaran 9). Manuel juga akan berusaha mengentalkan kontak mata yang baik sehingga ia dapat merelai nafsi-nafsi para pendengarnya dan mempertimbangkannya dengan tepat: untuk seorang pembicara yang baik, setiap acara bicara di depan umum adalah sebuah dialog.



Sebuah pertanyaan bagi Anda

Mana di antara kekuatan-kekuatan pribadi Anda yang dapat dimanfaatkan secara khusus ketika berpidato? Tulis catatan singkat untuk menunjukkan bagaimana Anda dapat menggunakan kekuatan-kekuatan ini dengan paling efektif.

Kekuatan 1: Sikap hati-hati

Kekuatan 2: Substansi

Kekuatan 3: Konsentrasi

Kekuatan 4: Mendengarkan

Kekuatan 5: Sikap tenang

Kekuatan 6: Berpikir analitis

Kekuatan 7: Kemandirian

Kekuatan 8: Keigihan

Kekuatan 9: Keterampilan menulis (daripada berbicara)

Kekuatan 10: Empati

Kekuatan tambahan: _____

Kekuatan tambahan: _____

Berguna dalam hal-hal berikut:

Mengatasi kesulitan-kesulitan ketika sedang berpidato

Hambatan-hambatan yang umum dihadapi introver ketika berpidato

Pribadi pendiam memiliki kelebihan-kelebihan 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 tidak mampu menyampaikan pidato dengan efektif? Kenyataan bahwa orang pendiam lebih suka berbicara di depan kelompok kecil, atau secara perorangan, bukan sebuah alasan yang cukup; seorang pembicara menggugah yang mampu mendukungkan orang secara tidak mengalami masalah ketika harus berbicara dengan orang per orang.

Jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan kritis ini ditemukan dalam hambatan-hambatan khasus yang dihadapi oleh orang-orang pendiam. Mari kita mencermati beberapa kesulitan tersebut.

Hambatan 1: Rasa takut

Dalam konteks berbicara di depan umum, rasa takut dapat muncul dalam beberapa cara. Salah satu di antaranya adalah demam panggang, rasa tidak nyaman yang memindera seorang tubuh sebelah dan selama persiapan. Tiga perempat orang ternyata takut sebelum tampil di depan umum. Angka itu saja sudah menunjukkan bahwa demam panggang tidak hanya dialami oleh orang pendiam. Perlu diketahui pula, seseorang tetap dapat mengalami demam panggang meskipun ia salah sangat berpengalaman atau sangat ahli: bahkan aktor-aktor karekter, guru besar paling cerdas, dan pemusik yang sangat berbakat sekalipun pernah mengalami demam panggang sebelum penampilan mereka. Ini resiko fisik yang umum. Mari kita arati lebih dekat—makin kita memahami

demam panggung, makin ringan perderitaan yang akan dialami—Anda akan mampu meranggutnya dengan jauh lebih baik.

Demam panggung adalah bentuk rasa takut atau kecemasan di tingkat sedang, sebelum tampil di depan umum. Banyak konsekuensi yang dapat dimanfaatkan dari kondisi ini: kosis adrenalin sedikit saja pun akan membuat orang tetap dan waspada ketika berhadapan dengan orang banyak. Secara biologis, mustahil 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 kelihatannya 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 menggerakkan performa suatu organisme, misalnya ketika seseorang diserang atau harus melaikan diri.
- Sistem saraf simpatetik memicu pengeluaran hormon adrenalin dalam medula adrenal. Hormon stres kedua yang dihasilkan adalah kortisol.
- Kedua hormon ini membatasi tubuh sehingga jumlah responya 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 (muat, kembung, diare, ingin buang air kecil), atau juga masalah-masalah dalam sistem saraf (keringat mengucur deras, mata berkedip cepat, serta sakit kepala atau pusing).

Mengatasi rasa takut tampil di depan umum

Namun, seperti halnya banyak hormon lain, yang menjadi masalah dari adrenalin bukanlah dosisnya. Dampaknya akan menjadi negatif apabila denan panjang berubah menjadi rasa takut untuk tampil di depan umum—benak tuo takut kedua sesudah denan panggung yang membuat bicara di depan umum menjadi sangat sulit dilakukan. Yang jelas, takut tampil di depan umum berul-berul bisa menghambur. Anda jadi merasa sebagai korban yang tidak berdaya dalam situasi itu. Anda tidak lagi mampu mengontrol yang Anda inginkan, dan Anda tidak dapat menampilkan performa terbaik Anda. Napas tersengal (karena stres) dan konselesi darah di ujung-ujung tangan dan kaki (tetapi tidak di otak) dan kenaikan tingkat stres dapat mengantar ke masalah-masalah konsentrasi dan dalam kasus terburuk dapat memperlambat kehilangan kesadaran. Komik dengan orang banyak menjadi lebih sulit. Jika Anda takut tampil di depan umum, tampil dengan percaya diri dan kompeten berul-berul merupakan sebuah tantangan.

Pertanyaan yang jelas adalah sebagai berikut: bagaimana kecemasan ini—baik denan panggung maupun ketakutan tampil di depan umum—dan gejala-gejala negativnya dapat diatasi? Niur dan disiplin diri bukan cara terbaik karena bagaimanapun akibat-akibat fisik yang

ditimbulkan oleh hormon-hormon stres akan terlihat gejalo-gejala seperti sakit kepala, wajah memerah dan rasa jemu tidak bisa hilang dengan siap-siap.

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

Namun, masih ada yang dapat Anda perbaiki, 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, pasal 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 gejalo-gejalo akibat kecemasan pun akan hilang dengan sendirinya—sesuatu yang awalnya dipandang berbahaya perlahan-lahan akan menjadi kebiasaan—sebuah fenomena yang dikenal sebagai desensitivasi. Pengalaman membuat Anda lebih santai dan merasa lebih aman. Hasilnya dari dalam yang Anda rasaikan kerika harus berbicara di depan umum tidak akan hilang sekaruhnya, melainkan akan melelah sejalan dengan waktu.

Sesuatu cara yang baik sekaligus ampuh untuk bicara di depan umum secara teratur adalah bergabung dengan sebuah klub masterter atau klub penulis acara. Klub-klub ini sendiri bertujuan menjadikan anggota-anggota mereka pembicara dan pemimpin yang baik. Metode yang digunakan adalah peer coaching—siapa pun yang berpidato dirilai oleh seorang anggota lain. Anda sendiri juga akan belajar sebagai penulis, berpidato tanpa persiapan (*speak off the cuff*), dan mengelajari cara memimpin rapat—singkatnya, Anda akan belajar cara bicara di depan banyak orang dalam berbagai konteks. Klub masterter ada di manarmane; Anda akan menemukan tautan yang sesuai dalam daftar situs web di bagian belakang buku ini.

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

Strategi mengatasi kecemasan nomor 2: Menggunakan strategi mental

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

POLA PIKER TANG TERPAT UNTUK MENANGANI KECEMASAN: SAYA SÉPENUHNYA SIAP!

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

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

Pola pikir ini menuntut bagi "higher self" Anda. Ini membutuhkan 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

pribadi terkait tampil di depan umum. Yang menarik, strategi ini berulang kali mampu menerongkan kaum introvert: korteks cerebral akan memberikan dukungan moral kepada pusat kecemasan dalam otak Anda. Cobalah yang satu ini: hasilnya sudah terbukti.

Strategi menangkan kecemasan nomor 3: Merawat tubuh Anda

Kita harus membahas sesuatu yang oleh banyak klien pendiam saya dianggap sebagai paling dihebat: pikiran Anda tiba-tiba kosong. Anda tiba-tiba kehilangan akses ke yang ingin Anda karakan. Akan tetapi, Anda tidak kehilangan yang tidak Anda karakan. Ini bisa menjadi titik rujukan yang baik: ulangi, atau rangkum pokok bahasan Anda.

Namun, sebelum Anda melakukannya, tutupi rupa. Atau lebih tepatnya tutupi napas dalam-dalam dan lebarkan pelan-pelan. Nasihat ini sangat berasal. Pikiran Anda menjadi kosong terutama karena pengiriman oksigen dan darah ke otak berkurang. Kekurangan ini timbul karena reaksi stres yang disebabkan oleh adrenalin, seperti dijelaskan sebelumnya. Adrenalin membuat Anda kehabisan napas dan terengah-engah—napas Anda menjadi cepat dan dengki. Ini benar udara harap sampai ke daerah di depan atas, kreasi Anda melakukannya sesuai untuk mengatasinya. Ini dan campuran hormon stres menghasilkan dampak serius: tidak ada oksigen—and Anda kehilangan jejak pikiran Anda.

Hal terpenting yang harus Anda pertimbangkan jika pikiran Anda mendadak kosong adalah kembali melakukan latihan pemrapasan. Jika Anda berrapas dengan sengaja dan perlahan memasukkannya ke dalam perut (atau lebih tepatnya ke dalam darah tepat di bawah nafas), akan ada dua keuntungan yang bisa Anda dapat pertama, cara itu membuat suara Anda lebih kuat dan, kedua, Anda akan menjadi lebih tenang dan senang—secara harfiah: ketegangan terlepas, dan akhirnya pikiran Anda menjadi lebih tenang. Semua teknik meditasi di dunia menggunakan latihan pemrapasan sebagai alat utama.

Alangkah baiknya jika Anda berpapasan dalam-dalam dan perlakuan sebelah tampil berpidato. Cari tempat yang hening, bahkan meskipun itu ruang cuci. Berpapasan dengan dalam dan tenang. Dengan cara ini, energi Anda akan terangkat—and Anda akan tampil di depan para pendengar dengan keteranginan dalam yang lebih tinggi (kehilangan 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, misalkan, sebagai strategi mengatasi kecemasan 2). Begitu pula sebaliknya: berpapasan dapat menetralkan pikiran Anda. Begitu pula, Anda dapat menggunakan tubuh Anda untuk meringankan rasa takut dengan “berdasi seolah-olah Anda tidak takut”. Ambil sikap tubuh yang mengesankan seorang pembicara percaya diri. Pijakkan kedua kakinya sama rata di lantai, bagikan berat tubuh Anda secara merata dan berdirilah dengan tegak. Lunaskan pinggang dari angkat kepala Anda. Sikap tubuh percaya diri mendatangkan hasil yang menakjubkan pada otak Anda. Otak “percaya” bahwa Anda percaya diri karena tubuh membuatnya demikian. Cobalah saja, bahkan seandainya Anda awalnya merasa itu aneh. Ingat, ini memiliki efek samping yang menakjubkan: para pendengar juga akan merasakan Anda sebagai sosok yang percaya diri—karena Anda terlihat seperti itu.

Jika wajah Anda memerah untuk beberapa saat, jangan terlalu dipikirkan. Orang-orang dengan wajah memerah dan terlihat agak mulu justru terkesan menarik, sebagaimana ditunjukkan oleh seorang psikolog, Dacher Keltner. Ini karena orang dengan wajah memerah menunjukkan bahwa ia sangatlah peduli kepada sesamanya—bahwa komunikasi adalah sesuatu yang penting bagi mereka.

Hambatan 2: Terlalu banyak detail

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

dalam poin-poin minor yang ia kemas dengan baik dan dianggap dapat diundalkan. Maka, ketika menyampaikan ucapan sebiru jalan kepada rekan kerjanya, ia jadi tergoda untuk menghadirkannya cerita tentang perjalanan karier Stuart dan menyajikannya dengan secermat mungkin. Secara objektif itu memang baik, tetapi para pendengar akan merasa bosan sehingga semua detail itu akan dihapuk dengan cepat.

Dampak negatif dari terlalu banyak detail sering terlihat dalam cemerah-cemerah ilmiah dan cemerah-cemerah khasus lain. Beberapa klien dan anggota seminar saya juga menyajikan hasil eksperimen sebanyak dan sedetail mungkin dalam cemerah (dan slide presentasi) mereka. Ini 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 menunjangkan 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.

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

Hambatan 5: Melarikan diri

Mengabaikan batas waktu

Ketika prilaku pendium mengalami stres, banyak di antara mereka berusaha lari dari senas itu. Mereka mencoba mengabaikan batas waktu sebelum tampil di depan umum dan karena itu memundur persiapan sampai tidak dapat dihindari lagi. Ini berarti stres karena harus berpidato bakal ditambah dengan stres karena tekanan tenggang bukan sebuah situasi yang bagus.

Bagi pekerjaan persiapan ke dalam beberapa tahap

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

menjadi tahap-tahap kecil, kerusian susur tanggul untuk tiap tahap itu. Tahap-tahap kecil terkesan tidak begitu menyerakkan dan lebih mudah dikelola. Ditambah lagi, selain memudahkan mencapai sukses, cara ini juga membuat Anda merasa aman. Cukup gunakan alat-alat bantu yang ditawarkan dalam subbab "Kesengatan dan perlindungan: babak penting!" untuk memudahkan Anda mempersiapkan pidato Anda tahap demi tahap. Dalam situasi pidato yang sesungguhnya, dorongan untuk lari dapat dikopetasikan oleh pribadi pendiam dengan merunut diri sepenuhnya ke dalam teks pidato sehingga mereka jadi mengabaikan kontak dengan para pendengar dan kebutuhan-kebutuhannya.

Cedam ini menjadi hampir tak terhindarkan jika Anda berpidato sambil memegang naskah yang sangat terperinci: kontrak mara yang tulis menjadi mustahil, begini pola penyampaian dan ekspresi hidup yang sesuai dengan struktur bicara bahasa Istan (dan bukan bahasa tulisan).

Cukup mencatat tema-tema besar

Anda dapat mencegah upaya melarikan diri semacam ini dengan sebuah strategi yang memaksa Anda mengurangi bahan Anda: cukup dengan menuliskan judul tema-tema besar, bukan teks dengan kalimat lengkap. Tujuannya bukan keserupaan. Bahasa Istan selalu hadir dengan kesalahan-kesalahan kecil dalam pemilihan kata-kata, pelafalan, atau struktur kalimat. Namun, kita bukannya sedang mencari nama yang sudah dipoles; kita mencari korak. Kesalahan-kesalahan kecil yang terkenor dalam bahasa Istan akan dikoreksi hampir secara otomatis dalam pikiran para pendengar. Akan tetapi, jika Anda tidak membangun kontak dengan pendengar sama sekali, mereka tidak akan merubah perhatian pada pidato Anda. Yang ada di pikiran pendengar hanya daftar belanja atau rencana liburan mereka masing-masing...

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

menbuat inventori pribadi di mana bukti risiko-risiko Anda—dan apa yang secara spesifik dapat Anda perbaiki untuk mengatasinya?



Sebuah pertanyaan bagi Anda

Maka di antara hambatan-hambatan khas pribadi introver yang mungkin menimbulkan masalah bagi Anda saat berpidato? Tulis cara melawannya guna mengidentifikasi risiko-risiko yang dapat Anda lihat dan apa yang dapat Anda perbaiki.

Hambatan 1: Rasa takut:

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 2: Terlalu banyak detail:

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 3: Rangsangan berlebihan

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 4: Sikap pasif:

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 5: Melarikan diri/males:

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 6: Terlalu mengandalkan otak:

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 7: Membahagi diri sendiri

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 8: Pikiran

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 9: Menghindari kontak

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Hambatan 10: Menghindari konflik

Risiko: _____

Apa yang dapat saya perbaiki: _____

Pidato selanjut jalan Manuel sukses besar. Teman-teman dan para karyawannya kini mengenalnya sebagai manager yang peduli dan memikirkan orang lain. Dan Stuart, yang menjadi tokoh utama dalam pidato, terguncang dan merasa bangga ketika tepuk tangan meriah yang juga diberikan untuknya responya mengejutkan.

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—and 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 bahasananya 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 memuji 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

Alat kerja favorit dan poling penting bagi Paul adalah komputer. Alasannya seorang konsultan manajemen IT yang terus menempati keahliannya dalam mengatasi jebakan-jebakan yang tersembunyi dalam perubahan sistem dan paket-paket peningkat luruk 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 mendekati pendistribusian kembali pengeluaran proyek di perusahaan itu, dan menggantikan pihak-pihak yang terlibat—termasuk direktur pelaksana, staf yang bertanggung jawab atas anggaran, dan beberapa manager serta karyawan dari departemen IT—di satu nangan saja sudah sulit.

Paul merasa tidak menghadapi rapat tersebut. Bagaimana ia harus berada di sebuah ruang pernah orang yang tidak berhenti bicara untuk mencapai sebuah keputusan? Ia lebih suka mempersiapkan diri di departemen IT dan mengerjakan yang paling ia kuasai: merencanakan aliran kerja teknis dan menyerahkan pengaturan-pengaturan itu kepada orang lain. Diane dari departemen IT di perusahaan klien sama-sama merasa takut. Ia akan datang ke rapat itu sebagai salah seorang yang terlibat dalam proyek. Diane tahu bahwa untuk bidang tanggung jawabnya, ia memerlukan kesempatan singgape dan tambahan karyawannya sekurangnya satu orang. Namun, ia merasa tak mampu menyampaikan semua itu pada rapat pleno yang akan datang. Dan, lebih buruk lagi, atasan seriusnya juga akan hadir dalam rapat itu....

Rapat dapat memberikan rangsangan yang berlebihan

Rapat dan diskusi kelompok sering sangat mengganggu bagi sebagian pendiam seperti Paul dan Diane—terutama ketika ada banyak peserta yang senang bicara. Sosok introver cenderung beraksi sebagai berikut: mereka mencari rangsangan yang berlebihan (Hambaran 3), ingin menyendiri, 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 perempuan pernah berkata kepada saya: "Saya sering merasa terabaikan dalam diskusi-diskusi seperti ini, tetapi kejadian semacam yang lalu benar-benar melewati batas. Ketika saya mengalami keberantuan dan mengusulkan sesuatu yang penting sekali bagi saya, tidak ada yang peduli dengan yang saya katakan—tetapi ketika seorang teman menyampaikan hal yang kurang lebih sama beberapa saat kemudian, semua orang tiba-tiba memandang itu sebagai sebuah gagasan hebat. Rasanya saya tak cocok berada di sini!"

Prestasi tetapi tak terlihat

Diskusi-diskusi yang tidak membawakan hasil sesuai harapan hanya salah satu di antara kerugian-kerugian yang dialami oleh kaum introver. Sosok introver yang tetap tak bersatu dalam kelompok tidak dapat menampilkan prestasi-prestasi dan gagasan-gagasan mereka sendiri secara memadai. Lebih buruk lagi, ada kalanya usulan kita "dicuri" oleh orang lain keraduan mendapat tanggapan yang sangat bagus dari peserta rapat lain, seperti dalam kasus klien perempuan saya tadi. Dan, selain itu, para atasan terkadang memiliki 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 tadi dengan pengerasan energi yang wajar? Bobo ini akan menjawab pertanyaan-pertanyaan itu.

Rapat pleno: Enam aturan dan enam implikasi bagi pribadi introver

Dalam subbab ini, kita akan mencermati aturan-aturan yang berlaku di bermacam-macam diskusi. Makin banyak Anda tahu tentang aturan-aturan ini, makin banyak Anda mungkin negosiari untuk meraih hal-hal yang penting dalam rapat—dengan menjadi terlihat oleh orang lain, percaya diri, dan nyekirikau. Penjelasan untuk masing-masing aturan itu mungkin lebih penting lagi: Anda akan menemukan kekuatan-kekuatan khas introver dalam rapat (dan cara menggunakan kekuatan-kekuatan itu), dan hambatan-hambatan yang juga khas introver (serta cara meminimalkan dampaknya).

Aturan 1 untuk rapat: Hanya orang yang angkat bicara lah yang dianggap hadir

Jika Anda ingin menampilkan kesar kompeten dan memiliki pendekatan konstruktif dalam rapat, Anda harus berkontribusi. Itu tidak berarti Anda harus angkat bicara sepanjang rapat—tapi usahakan mengatakan sesuatu pada setiap rapat. Saya kenal beberapa sosok introver bersama teman yang didengarkan serupa kali mereka bicara karena apa yang mereka sampaikan berkualitas. Di sini, kekutan 2, yaitu substansi, akan membantu Anda (selain hal-hal lain yang akan kita bicarakan). Kenyataannya, apa yang dikatakan oleh sosok introver di depan umum biasanya memiliki dampak karena sebaliknya mereka telah berpikir cermat tentang apa yang akan mereka katakan. kaum introver biasanya tidak memiliki kecenderungan merimbalkan kegaduhan hanya untuk mencari status karena mereka lebih fokus pada masalah daripada dengan diri sendiri. Kelompok menilai nilai manfaat dari sini ketika mereka perlu membentuk suatu pendapat atau keputusan (atau membiarkan orang lain menyampaikan opini mereka terlebih dahulu). Substanti, bersama kekutan-kekutan lain, menjadikan kontribusi-kontribusi kaum introver berada di tingkat yang berharga. Ada hal-hal yang unggulan ini dimanfaatkan!

Hambatan 1, cara takut, dapat menghalangi pencapaian visibilitas yang diinginkan. Mengatakan sesuatu pada sebuah rapat hampir sama dengan tampil di depan umum, dan itu dibahas dalam Bab 8. Jadi, cara takut memang merupakan hambatan. Gunakan metode cara takut, ikuti 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, mendaraskan kekutan 9, kewaspadaan menulis (ideanya sejak babuk persiapan). Ambil sehelai kertas dan lokukan brainstorming Anda sendiri secara tertulis.

Anda akan segera melihat bahwa memberikan kontribusi dalam sebuah rapat yang serba cepat akan menjadi lebih mudah!

Aturan 2 untuk rapat: Rentang perhatian peserta cenderung pendek

Sampaikan pokok pikiran Anda secara ringkas

Berbicara itu penting. Namun, pada akhirnya Anda hanya bisa salas jika orang lain mendengarkan Anda dengan sungguh-sungguh. Dalam hal ini, masalah utama bagi pribadi pendidik adalah kecenderungan untuk memberi perhatian terlalu banyak pada detail (hukum 2): seseorang cenderung merasa dalam sekejap akan besar detail dan mengubah alur pikiran yang jelas menjadi berantakan detail yang terkesan sangat kecil.

Pastikan Anda tidak tersesat dalam detail kecil seperti ini ketika sedang menyampaikan kontribusi Anda. Hal ini bisa dengan segera membuat seseorang cemas-cemas, tenang-tengah, kehilangan kesabaran, dan menyebabkan hilangnya perhatian. Apabila Anda menunggu sebuh pertanyaan dengan jawaban yang terlalu detail, Anda dengan mudah membuat para peserta rugi frustrasi sehingga Anda kehilangan perhatian dari semua orang. Maka, sebelum Anda menyampaikan pendapat, berpikirlah seolah-olah Anda akan berpidato: apa pokok pikiran saya? Konsolidasi perhatikan cara penyampaian Anda: gunakan kalimat-kalimat pendek dengan struktur yang sedehara.

Pastikan gagasan Anda didengarkan

Perhatian juga bergantung pada angkat tahanan atau yang baik: bukannya masalah yang paling menarik akan membuat para pendengar mengantuk jika Anda menyajikannya seperti sebuah khotbah di penakam.

Suara yang lemah, lembut, tidak diberi jeda, dan disampaikan terlalu cepat juga menghapus kesan-kesan positif dalam gagasan Anda—tidak peduli betapa bagus pollok masalah Anda secara objektif. Benarlah perhatian pada perekaman dalam penyampaian gagasan: tiap kalimat mempunyai kata-kata penting terkait masalah yang dibahas. Anda harus memberi penekanan yang sepadan pada kata-kata tersebut. Selain itu, tunarkan nada Anda di akhir sebuah kalimat. Ini men definisikan kalimat-kalimat sebagai urut-urut yang bermakna dan memberi penekanan pada kalimat itu. Bicaralah cukup keras agar setiap orang bisa mendengar Anda—and usahakan ada teman baik yang bisa Anda tanyai tentang kecepatan bicara Anda: Anda tidak boleh berbicara dengan gaya orang marah, tetapi juga jangan terlalu pelan sehingga membuat para pendengar merasa tidak nyaman.

Lakukan kontak mata dengan para pendengar

Banyak hal lain untuk mendapatkan perhatian adalah kontak mata. Cobalah membuat kontak mata kuasanya dengan para pembuat keputusan dalam ruangan merekalah orang-orang yang harus Anda tunangkan dan yakinkan. Pribadi introver biasanya merasa aman dan jauh lebih nyaman ketika berbicara kepada orang per orang daripada kepada kelompok besar. Manfaatkan fakta ini: pandangi teman-teman Anda secara pribadi ketika Anda sedang menyampaikan gagasan dalam rapat—seolah-olah Anda sedang berbicara hanya kepada orang itu untuk beberapa saat. Kontak mata dengan orang per orang tidak hanya membuat Anda merasa lebih aman; itu juga membuat Anda merasa lebih kuat, lebih teliti, dan karena itu lebih meyakinkan. Anda akan menjadi pusat perhatian—and akan lebih kecil peluang seseorang teman menjual gagasan Anda atas namanya sendiri beberapa waktu kemudian!

Aturan 3 untuk rapat: Tidak ada keputusan tanpa kejelasan status.

Lama waktu bicara bergantung pada status

Hal yang sering membuat frustrasi orang-orang yang merasa rendah diri (sering diabaikan oleh pihak lainnya, khususnya perempuan) adalah sulitnya melakukan diskusi yang bermakna sampai para peserta meregasakan peringkat di antara mereka sendiri. Buku karya Marion Knauth, *Spiele mit der Macht* (Permainan Kekuasaan), memerlukan bagaimana klarifikasi ini berlangsung ketika sebuah kelompok berkumpul untuk pertama kalinya. Dan, 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, biaya Anda harus singkat, dan sangat berpulang untuk dipertonton sehingga gagasan Anda tidak akan begitu dianggap.

Posision Anda memiliki waktu yang cukup untuk berbicara

Susah pendiam yang cenderung menghindari kontak (hambatan 9) juga cenderung menghindari orang-orang yang membuat mereka jengkel. Besar sekali kemungkinan bahwa teman yang cenderung sangat mempermasalihkan status akan masuk dalam kategori ini. Jangan terjebak dalam pola pikir seperti itu. Jadi, posision Anda akan memiliki waktu bicara yang cukup—sekuatnya di hadapan teman-teman yang kurang lebih berstatus sama. Namun, jika Anda lebih suka bicara dengan singkat, bicaralah lebih sering sebagai kompensasi. Dan, ketika Anda sedang berbicara, memberikan perhatian kepada rokok dengan peringkat paling tinggi tetapi merupakan hal paling penting karena orang itulah yang harus Anda yakinkan. Orang dengan status tinggi dapat dikonfirmasi

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

Sikap tubuh yang percaya diri

Kepercayaan diri juga harus tampak pada sikap tubuh Anda, dimulai ke otong lain. Tempati ruang secara percaya diri tanpa menjadi keliru atau suntai. Gunakan seluruh bidang kursi Anda untuk duduk, tetapi jangan menjulurkan siku Anda ke luar baras. Duduk dengan tegak, dan bersikap terbuka. Hindari sikap-sikap tubuh orang lemah seperti memiringkan kepala ke satu sisi atau memandang ke tempat yang jauh dalam situasi-situasi yang tidak menyenangkan. Usahakan agar gerakan-gerakan Anda jelas, atau dengan kata lain memiliki awal dan akhir, jangan bergoyang-goyang atau bermain-main dengan sesuatu. Hal yang sama berlaku untuk suara Anda: tidak masalah jika volume suara Anda lemah (lokustan 5) asal tetap terdengar pasti dan pernyataan Anda diseruput dengan energi yang memadai sampai akhir kalimat. Jangan lupa mengambil napas yang dalam (lihat Bab 8). Jangan biarkan suara atau gerakan Anda terdengar kusar. Kejengkelan yang tampak dapat menurunkan status. Secara keseluruhan, posisi yang Anda kirimkan harus menyampaikan satu hal: Anda tahu dengan pasti yang Anda kerjakan (terlepas dari sikap Anda yang sopan, beruharap, dan kooperatif).

Apabila Anda berue-berue tidak ingin berbicara dalam rapat, Anda dapat menggunakan surau-surau yang diberikan di bawah aturan 5 untuk membantu menyiapkan keputusan-keputusan strategis sebelum rapat dimulai. Ensinens grasi (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 diinggikan

Idealnya, semua orang bertindak sesuai aturan—termasuk dalam rapat! Namun, karena saya yakin Anda juga tahu, kehidupan bekerja dengan cara yang berbeda. Tentu saja tukar pikiran yang adil dan genial pengertian bisa terjadi, meski tidak selalu seiring dengan demikian. Banyak peserta rapat merasa mereka boleh melanggar aturan, menutup perbicaraan, atau bahkan mempertanyakan asalkan pendekatan-pendekatan seperti itu tidak diketahui seseorang dan dapat meningkatkan peluang untuk menghasilkan kemajuan bagi mereka sendiri (visibilitas, peningkatan status). Perilaku yang tidak adil itu khususnya menimbulkan stres di kalangan pribadi pendiam, selain bisa meningkatkan status dan kelebihan jika mereka tidak merangani situasi seperti itu dengan percaya diri yang setinggi-setingginya—seperti kalau sampai menghindari konflik (hambatan 10), yang merupakan salah satu tipe kerah mereka secara pribadi.

Berikut ini sebuah “rencana darurat” bagi Anda, sehingga Anda dapat bertindak dengan cepat ketika kebutuhan 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 diperbaiki |
|--|--|
| 1. Seorang peserta menginterupsi saat Anda sedang bicara | 1. Strategi terbaik jika Anda diinterupsi oleh orang yang setara atau lebih rendah dari Anda adalah berhujah (kebutaan ili kegigihan)—dan tetap bertbicara! Sajikan kalimat berikut, dengan keras dan jelas: "Biarkan saya menjelaskan sampai akhir ..." 2. Jika orang yang mengintervensi berstatus lebih tinggi (misalnya atasan Anda), yang terbaik adalah memberikan interupsi itu, dan lanjutkan diskusi dengan menjaga kontak mata atau mengangguk. Dan, halus responsi, tanggapi komentarnya secara langsung. |
| 2. Seorang teknik mengomentari pernyataan Anda: "Yang ingin dikatakan oleh JII adalah ..." | 1. Ini jelas sebuah pertarungan perbedaan status: sang teman bersyaha menjelaskan bahwa ia memiliki hak untuk menafsirkan yang dikatakan oleh JII. 2. Jika Anda adalah JII: jangan pernah gentar karena komentar atau interupsi seperti ini. Tanggapan yang diharukan adalah: "Terima kasih atas dukungan Anda, Rob. Yang khususnya penting di sini adalah..." |

| | |
|---|--|
| <p>3. Seorang rekan bisnis Anda membukaan gagasan Anda dengan menciptakan sebuah perundangan: harus ada tim khusus yang mengamatinya lebih dulu, keputusan soal rencana anggaran tidak dapat dibuat sampai informasi yang dibutuhkan sudah tersedia....</p> | <p>1. Risikonya berletak pada kenyataan bahwa gagasan Anda akan kehilangan momentum akibat penyanderaan itu dan akhirnya "mampus"—sementara sang teman bertindak seolah-olah telah memberi dukungan.</p> <p>2. Nyatakan persetujuan Anda dengan sang teman di rapat pleno itu bahwa memang masih banyak yang harus dipikirkan berkait dengan inovasi baru. Kemudian tambahkan bahwa Anda dan tim sungguh telah mempertimbangkan hal tersebut. Misalkan sebagai berikut: "Itu benar—kami memang perlu mencermati beberapa faktor sebelum memperbaiki pekerjaan ini kepada pihak ketiga. Dan, kami telah melakukan itu dalam beberapa minggu terakhir. Hasilnya benar-benar positif. Hari ini kami sampai ke kesimpulan—kami hanya dapat memperbaiki proyek ini tepat waktu kalau kami mengajak pihak ketiga pada waktu yang tepat. Tanya langkah tersebut konsekuensinya bisa sangat mahal. Apakah ada pertanyaan soal riset kami?"</p> |
| <p>4. Seorang teman merindukan Anda dari belakang dengan membantah telah melakukan kesepakatan dengan Anda.</p> | <p>1. Anda tidak mempunyai perbuatan untuk membantahnya pada rapat pleno jika kesepakatan Anda tidak formal. Akan tetapi, bicaralah kepada teman itu tentang sesudah rapat dan cari tahu mengapa ia bersikap sikap jatas/bahkan hanya mengubah strategi).</p> <p>2. Namun, apabila kesepakatan dibuat secara resmi, Anda harus menjelaskan why: "Saya terkejut mendengar Anda mengatakan hal itu—pada rapat departemen yang terakhir kita sudah sepakat bahwa... Jadi, bagaimana sebenarnya sikap Anda?"</p> |

| | |
|---|--|
| <p>5. Seorang teman menyertai 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 penyertai Anda.</p> <p>2. Jawablah yang ideal memerlukan fakta: "Angka mana persilanya yang Anda maksekuhan?"</p> <p>3. Jika Anda tidak berhasil memberikan jawaban yang pas, jelaskan pada rapat pleno itu bahwa Anda tidak akan membincangkan komentar itu mengganggu Anda. Anda dapat mengatakan: "Saya mempunyai sebuah acara yang harus dihadiri sehabis rapat ini."</p> |
|---|--|

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

Hal-hal penting terjadi sebelum rapat

Bebberapa 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 seungguhnya disepakati sebelum rapat. Dengan kata lain, orang-orang yang akan dipengaruhi oleh keputusan itu memberiuk penekutan, terutama dengan sesama pembuat opini, tetapi juga dengan peserta-peserta lain. Dengan melakukan ini, mereka dapat memastikan bahwa calon mereka akan mendapatkan suara terbanyak pada penilaian yang akan datang, bersepakat terlebih dahulu bagaimana sumber daya akan didistribusikan atau menggiring resolusi-resolusi ke arah tertentu.

Bicara dahulu dengan para pembuat keputusan sebelum acara

Mari bicara tentang Paul, contoh di bagian pembukaan. Saya memberi saran kepadaanya untuk bicara secara pribadi sebelum rapat dengan orang-orang yang akan berperan dalam keputusan-keputusan dan pembagian ulang tugas-tugas proyek. Tujuannya adalah mempersiapkan berbagai-macam kepentingan dan mempersiapkan sebuah keputusan yang dapat diterima oleh setiap orang. Paul adalah pribadi pendiri. 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 berkait dengan hari-hari (kuatan 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 terselubung (kuatan 10). Paul berhasil meraih kompromi yang bagus berdasarkan persetujuan satu lawan satu ini, dan ia juga telah mengisyaratkan kepada direktur pelaksana sebelum rapat. Maka sang direktur pelaksana merasa telah mendapatkan informasi yang lengkap dan rahu di mana posisinya—sebuah detail yang penting dalam perbaikan status!

Kemungkinan dari memberiak perkataan sangat jelas: poin-poin penting rapat jadi dapat diprediksi, dan Anda telah berhubungan dengan sumber informasi dan pembuat opini sehingga Anda tidak memerlukan waktu banyak. Dan, yang tidak kurang penting, Anda dapat menggunakan kemungkinan seorang peserta merikam Anda dari belakang pada rapat pleno. Artinya, Anda telah meraih dua keuntungan besar untuk rapat itu: kepastian dan prediksi.

Aturan 6 untuk rapat: Yang telah diputuskan dan yang diterapkan dalam praktik adalah dua hal berbeda

Ketika ada rintangan soal menerapkan keputusan dalam praktik

Pengalaman beliau yang saya dapatkan dari semua rapat dewan komisaris dan rapat manajerial yang saya hadiri adalah bahwa yang dibahas dalam rapat akan ditindaklanjuti dengan penerapan. Kadang-kadang, Naras, yang diputuskan segera sesudah rapat adalah apa nilai sejati dari keputusan yang dibuat—dan apa langkah berikutnya?

Ini tidak selalu sama. Sesuai penilaian, biasanya tidak banyak yang dapat diperbaiki untuk mengantikan pemegang posisi tersebut. Akan tetapi, proposal-proposal yang meninggalkan ruang rapat sebagai keputusan biasanya tidak begitu stabil. Penyebabnya banyak, dari kelalaiannya sampai sabotase orens atau keputusan bertolak belakang yang dikeluarkan oleh pejabat tinggi yang tidak hadir dalam rapat dan karena itu melibatkan perubahan apabila hasilnya tidak sesuai dengan harapan mereka.

Saat pendiam yang cenderung menghindari konflik dan konflik (lambatannya 9 dan 10) sering terseret ke dalam godaan untuk berlindung pada hampir palsu—keadaan tempat mereka mendapatkan kejutan yang menggejaskan. Ada satu pertanyaan yang khususnya penting di sini: apa yang dapat diperbaiki supaya keputusan-keputusan yang penting bagi Anda lebih berpeluang untuk sungguh-sungguh dilaksanakan?

Pastikan semua keputusan ditulis dalam catatan rapat

Kegigihan (kekuatan 8) adalah asset utama Anda di sini. Jika sesuatu memang sangat penting bagi Anda, Anda harus mempertahankannya dan terus bicara dengan teman-teman Anda yang bertanggung jawab untuk melaksanakannya. Apakah segularnya berjalan seperti yang direncanakan? Apakah ada penghalang? Supaya sebuah keputusan tidak

mulah berubah. Anda dapat mengusahakan agar keputusan itu ditulis catatan tertulis berulang lebih stabil dan lebih mulah diperiksa, dan karenanya berguna jika orang mulai mengeluarkan komentar-komentar seperti "Kamu tidak pernah berkata seperti itu!" Bermacam-macam media kini tersedia: salinan dari whiteboard interaktif, e-mail kepada semua peserta rapat, atau sekode notulen gaya lama yang napi. Yang penting adalah istri. Catatan tersebut harus selalu berisi jawaban terhadap pertanyaan tiga bagian yang terkait: siapa mengerjakan apa dan kapan?

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



Tiga pertanyaan untuk Anda

Apa yang menurut Anda terbilang salah dalam rapat?

Apa konsekuensi kesalahan tersebut?

Apa perbedaan yang ingin Anda buat di masa mendatang?

Memimpin diskusi: keterampilan rapat tingkat lanjut

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

Merencanakan waktu

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

Merencanakan isi

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 menyiapkan sebuah diskusi

1. Waktu: kapan diskusi akan diselenggarakan? Berapa lama acara itu harus berlangsung?
2. Tempat: di mana diskusi akan diadakan?
3. Apa sasaran-sasaran diskusi?
4. Apa yang akan diagenda?
5. Dalam urutan bagaimana poin-poin ini akan dibahas?
6. Berapa banyak waktu yang disediakan untuk tiap poin?
7. Topik-topik mana yang harus ditetapkan jika waktunya terbatas?
8. Siapa saja yang akan diundang? Siapa akan diberitahui dalam poin tertentu dalam agenda? (Daftar peserta rapat)

9. Siapa yang bertanggung jawab untuk memimpin pembahasan suatu point dalam agenda?
10. Dari siapa Anda mengharapkan dokumen untuk rapat ini? Kapan Anda harus meminta—and kapan dokumen itu harus diserahkan?
11. Bagaimana hasil-hasil rapat akan dicatat? Oleh siapa?
12. Media apa saja yang diperlukan?
13. Siapa yang mengeluarkan undangan untuk rapat, dan informasi apa yang akan dicantumkan (diungkapkan)?
14. Siapa yang akan mengumpulkan dokumen dan memeriksa kelengkapannya? Siapa yang akan mengatur pengiriman dokumen-dokumen sebelum acara (jika perlu)?
15. Siapa yang akan mengurus persiapan umum (pemesanan ruangan, pengaturan tempat duduk, media, pekt sama, camilan, minuman)?

Pelaksanaan

Jalannya diskusi adalah harbatas terbesar. Namun, Anda dapat mengatasinya secara analitis (kekuatan 6) dan mengerjakannya secara berpasang 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 berpisah)

- Fase informasi: pengantar pokok bahasan oleh Anda atau orang lain
 - Fase kerja: pembahasan materi—tanya jawab, informasi, dan perdebatan
 - Fase hasil: ringkasan, koordinasi, perencanaan untuk aksi lebih lanjut, distribusi tugas dan tanggung jawab (siapa mengerjakan apa dan kapan?) atau menunda keputusan dan merencanakan tindakan selanjutnya.
3. Fase akhir: mengucapkan terima kasih kepada semua yang hadir, menyebutkan hasil-hasil yang positif. Dilanjutkan dengan membincangkan tanggal untuk diskusi lanjutan jika diperlukan dan mengucapkan penutup singkat.

Barang kali, hambatan yang paling sulit adalah mengendalikan proses. Apabila ada perbedaan pendapat, penyimpangan, dan masalah tak terduga, sulit sekali mencari cara untuk kembali ke arah yang seharusnya ditempuh dalam rapat. Dalam kasus seperti ini, Paul memerlukan nafas panjang, bersuara tetap tenang (kekuatan 5), dan mengingat kembali perbicaraan ke poin-poin yang ada di agenda dengan kegigihan dan kesabaran—ambil nyanyingung saat keterbatasan waktu, kalau itu pentas 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-

mengapa kaum introvert mereka—dan ini bukan sekedar demi keadilan: sekarang Anda sudah tahu bahwa kaum introver senang berpikir dan berhati-hati, atau dengan kata lain cenderung mencari aman. Artinya, mereka dapat menyumbangkan faktor-faktor penting ke dalam diskusi yang tidak terpikirkan oleh teman-teman yang extrovert. Anda pernah rapat dengan kepribadian pendek, maka Anda berada dalam posisi ideal untuk memastikan kaum introver mendapatkan kesempatan bicara dan mempertimbangkan pandangan-pandangan mereka.

Brainstorming sebagai sebuah kasus khusus

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

Gagasan-gagasan disampaikan satu demi satu, dikumpulkan di bahu dan tidak dirintangi atau dibahas sampai fase berikutnya. Brainstorming adalah bentuk komunikasi yang sangat cocok bagi kaum extrovert. Berlonceng menyajikan gagasan secara spontan dalam konteks sosial—bentuk menyenangkannya kegiatan itu di mata orang-orang yang mampu mengembangkan gagasan sambil bicara!

Namun, situasinya sangat berbeda bagi kaum introvert. Mereka lebih suka berpikir dengan tenang sebelum menyampaikan pikiran-pikiran mereka—dan melakukannya sendirian. Acara bisanya sudah berlanjut ke tahap berikutnya sebelum para peserta berkepedaduan pendek selesai mengembangkan gagasan-gagasan yang menarik mereka dapat dijelaskan; kaum extrovert sudah mulai membentangkan dan memeringkat gagasan-gagasan yang telah disampaikan. Itu sebabnya gagasan-gagasan kaum introvert—sekaligus sekitar 50 persen potensi kelompok diskusi—sering kali terabaikan. Buku Susan Cain menjelaskan bahwa kaum extrovert yang mengatakan bahwa kelompok besar biasanya kurang produktif dibandingkan kelompok-kelompok kecil—atau dibandingkan individu-individu yang mengembangkan gagasan-gagasan baru dalam

keberingenan atau dalam kondisi terisolasi (Cain, 2011). Pengabdian besar untuk kesadaran sendiri adalah online brainstorming yang dilaksanakan dengan pengaruh yang jelas.

Brainstorming: online atau di kertas

Teorinya, 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 capai 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 mengungkapkan sikap belberapa menit untuk merumuskan pikiran pertama mereka (kekuatan 9). Pendekatan ini menciptakan sebuah situasi bagi kaum introver yang memungkinkan mereka berpikir sendiri dan mengungkapkan diri melalui medium yang lebih mereka suka. 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 tanggungan 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 gegeran-gegeran dan kesulitan-kesulitan seperti itu. Ringkasannya 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 itu.



Situasi-situasi sulit dalam diskusi

1. Tidak terjadi apa-apa: Tidak ada yang mengatakan apa pun.

Strategi: Pastikan setiap orang tahu posisi mereka: sampaikan dengan ringkas yang telah dicapai sejauh itu. Tunjukkan pertanyaan-pertanyaan yang masih belum terpecahkan. Ajukan pertanyaan-pertanyaan Anda sendiri untuk mendorong orang-orang ke arah yang benar.

2. Perbedaan pandangan antara sekurangnya dua peserta.

Strategi: Jika pertentangan terkait dengan sesuatu yang konkret, perhatikan pandangan-pandangan yang berbeda itu secara netral. Pertimbangkan mengalih 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 (keluatan 10) untuk memahami sudut pandang orang lain. Kemudian katakan yang ingin diperbaik tentang masukan itu, dengan cara yang konkret.

Contoh jawaban Paul: "Kami belum mendapatkan data yang lengkap. Saya dapat melihat bahwa Anda memerlukan angka-angka itu untuk membuat rencana.

Saya sudah berusaha agar data tersebut tersedia besok..."

Jika kritik tidak dapat dibenarkan, bertindaklah seperti untuk point 4 atau 5.

- 4. Provokasi:** Di sini kritik tidak terkait dengan masalah yang sedang dibahas—tepatnya ada orang yang menguji dan berusaha membuat Anda kacau. Penyebabnya misalnya bisa perkara status, masalah 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 seni 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: "Kelebihannya banyak. Dan, kenyataannya memang ada banyak proyek yang harus dikerjakan—kami mengerjakan empat sejoli 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: "Itu 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

menunjukkan bahwa ia lebih kuat dari Anda lebih lemah. Ini berhubungan dengan status semata. Jika Anda tetap tenang dan percaya diri, rencana sang penyerang tidak akan berhasil. Selain itu, tantang pula sang penyerang untuk kembali ke pembahasan.

Berikut ini beberapa contoh yang dapat membantu Paul:

- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang membuat Anda berpendapat demikian?"
- "Anda terkesan sulit percaya. Apa yang dapat Anda sarankan?"
- "Apa maksud Anda dengan pernyataan itu?" Untuk mencari waktu, dan sebagai solusi darurat, saran terakhir ini (kalau tidak ada lagi yang terpikir oleh Anda) dapat digunakan dalam kasus apa pun.

Gila perhatikan semua peserta yang hadir: bagaimana Anda mengatasi pribadi yang sulit dan perlaku 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 meimbulkan frustrasi pada rapat pleno. Dalam kasus-kasus ekstrem, benang merah dalam rapat bisa hilang. Tugas Anda adalah menghentikan ulah mereka dan dengan terampil membuat mereka menyampaikan

pandangan yang sesuai dengan pokok bahasan dalam rapat.

Pastikan Anda tidak terdesan meminta orang itu melanjutkan perkataannya, misalnya dengan mengangguk atau tersenyum. Tunggu sampai orang itu berhenti untuk mengambil napas, kemudian angkat tangan Anda dan katakan: "Terimakasih saya menyimpulkan dengan ringkas" atau "Cukup satu komentar tentang itu." Kemudian kerjakan tepat seperti kalimat ibu.

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 membuatkan ringkasan: "Menurut Anda, apa yang paling penting dalam hal ini?"

2. Orang yang dominan: biasanya orang yang memiliki jabatan tinggi dan percaya diri cenderung melanggar aturan dan campur tangan. Keunggulan yang dimiliki oleh pribadi yang dominan adalah peluang mereka untuk memberi keabsahan (jika mereka anggota tim manajemen dan karena itu dapat ikut membuat keputusan), dan mereka sering memberikan pandangan-pandangan yang bagus terkait masalah yang dibahas.

Strategi: Cara terbaik yang dilakukan adalah mendekati sosok dominan itu sebelum rapat dan membicarakannya. Agabila itu tidak mungkin, bicaralah dengannya pada jam istirahat. Akui yang dikatakan oleh sosok dominan itu dalam rapat, tetapi dorong pula orang-orang lain untuk ikut memberikan pandangan: "Terima kasih banyak untuk gagasan itu. Apa pendapat para peserta lain dalam hal ini?"

- 3. Orang yang agresif:** baginya menyerang adalah sebuah keharusan, tujuannya untuk menunjukkan pengaruhnya kepada orang lain—dan 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, pijatkan kedua kaki pada lantai dengan mantap, cobalah mengambil jarak emosional dan tanggapi dengan tenang: dengan volume yang rendah. Ini dapat meredakan situasi yang sempat tegang.

Selain itu—sebagaimana diterangkan pada bagian provokasi dan serangan—kembalikan diskusi ke pokok pembahasan. Bicaralah kepada 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 dikuras 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 sesental mungkin. Namun, pastikan perasaan Anda sendiri tetap berkendali. Gunakan sebuah kalimat yang pendek untuk kembali ke masalah yang sedang dibahas: "Saya terkejut sekali mendengar itu—apa yang menurut Anda mengesankan dalam usulan ini?" atau: "Anda sepertinya tidak menyukai arah berjalannya rapat ini. Apa saran Anda?"

5. Orang yang pesimistik: senang menanggapi secara skeptis atau negatif, dan sering didorong oleh rasa takut (hambatan 1). Ini dapat menghadirkan keuntungan-keuntungan dalam sebuah rapat: apabila masalah-masalah yang mungkin muncul sudah disuarakan sebelum keputusan dibuat, situasi itu memungkinkan Anda menghindari kesalahan dan menghemat banyak waktu dan uang. Namun, di pihak lain, jika yang berkembang adalah argumen negatif, ada risiko peserta rapat lain jadi putus asa dan frustrasi—yang belakangan khususnya terjadi jika perbincangan sedang membahas detail-detail khusus atau masalah-masalah sampingan yang tidak dapat dilihat oleh semua orang.

Strategi: Dengarkan dengan objektif apa pun yang dianggap 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-minalnya, jika mereka menggunakan ungkapan-ungkapan seperti "keluhan-keluhan nyata dalam kasus-kasus sejenis" atau "risiko-risiko keamanan yang tidak dapat diramalkan". Bahkan sebagai argumen-argumen itu lemah, kata-kata provokatif macam ini dapat memicu perlakuan 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 ditembus.”

- 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 merular—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 berberiak 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 berberiak:
“Pandangan 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 berbentuk yang sengaja menantang. Penanganan kedua hal ini dapat dipersiapkan dan dikelola dengan sukses.

HAK UNTUK MENJADI PENDIAM: PROSPEK UNTUK MENJALANI HIDUP SEBAGAI SOSOK INTROVER

Saya berharap babb-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. Penelitian apa yang akan Anda lakukan dalam berkomunikasi? Saya mengundang Anda mewati (jekutan 9) tentang pengalaman-pengalaman Anda sebagai sosok introver dan tentang nisi apa yang diambil-diambil sebagian besar Anda membaca buku ini dan meresponsinya kepada saya.

Terakhir, masih ada satu hal lagi bagi Anda: saya telah menangkum bagian yang paling penting dan bahan yang paling berharga—dengan kata lain, inti dari ketertiban saya yang panjang dengan orang-orang pendiam—dalam tujuh point di sini. Anda pasti telah menuliski, tentunya tentang substansi, jekutan 2....

Introversi—sebuah hidup yang intens

1. Nikmati kedahsyatan hidup sebagai pribadi pendiam—ini akan terasa luar biasa bagi kebanyakan orang

Cariyah zona nyaman Anda pada kontinum introversi-ekstroversi—and jadilah ini posisi Anda. Ketika berinteraksi dengan orang lain, cari tahu seberapa besar tanggungan yang cocok bagi Anda, misalnya yang berada tepat di antara kebosanan dan sanggangan berlebihan. Anda akan merasa paling baik di tempat ini—and manajemen energi Anda juga akan menjadi lebih baik. Pandang introversi Anda sebagai sebuah hak istimewa—and sebagai sebuah titik menuju hidup yang lebih berkualitas.

2. Berperilakulah seperti seorang ekstroversi sebagai selingan jika perlu

Tinggalkan zona nyaman introversi Anda untuk beberapa waktu: kalau itu perlu, dan paling penting, hanya jika Anda merasa baik dan memiliki cadangan energi lebih dari cukup. Pergilah ke “sisi lain” dan “jadilah seorang ekstroversi”—seolah-olah Anda sedang memerlukan sebuah peran ketika berceramah, ketika minum-minum bersama mitra kerja, atau berada di tengah konferensi dan berada di lingkungan yang mempengaruhi—baiknya Anda sedang stres.

3. Ternukar kekuatan dalam sikap tenang

Ternukar cara-cara untuk menarik diri dan beristirahat dalam semua situasi baik pribadi maupun profesional. Manfaatkan kesempatan-kesempatan ini sebagai babak akhir yang tak terelakkan: semua itu baik, dan

ada cara-cara untuk mengisi tangki energi Anda dari waktu ke waktu. Cari tahu keterangan hati yang Anda dapatkan dari strategi ini untuk diri sendiri dan orang lain.

4. Temukan kekuatan dan kebutuhan pribadi Anda sendiri—dan hiduplah sejalan dengan itu

Intensitas lebih baik daripada volume. Isi yang sangat bermutu lebih baik daripada kalimat-kalimat yang disampaikan dengan baik. Bekerja sendiri baik untuk kreativitas dan konsentrasi. Sesungguhnya masalahnya sederhana: analisis konteks hidup Anda dari sudut pandang seorang introver. Kenibangkitan 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 mampu diperbuat oleh pribadi introver serta kebutuhan kelompok ini. Anda dapat mendorong anak introver lain untuk maju. Komunikasikan mana yang penting bagi Anda dalam buku Anda sendiri menggunakan media yang lebih Anda suka. Dukung kaum introver yang masih muda. Tunjukkan kepercayaan diri ketika berhadapan dengan kaum ekstrover. Masyarakat kita dapat memperoleh manfaat dari kaum pendiam yang sebenarnya diperhitungkan. Benar-benar 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

biasanya digunakan para ekstrover. Gunakan sikap waspada (ekskusus 1), konsentrasi (ekskusus 5), dan empati (ekskusus 10) Anda untuk metode yang Anda inginkan.

Anda akan mendapatkan keuntungan dalam dua cara jika menggunakan teknik-teknik pribadi pendiri: Anda bisa mencapai tujuan-tujuan Anda dan membangun hubungan yang positif dengan orang-orang di sekitar Anda—dan dalam prosesnya juga akan memperbaiki hati mereka—dengan tetapi mempertahankan jati diri dan rasa hormat Anda.

7. Belajar dari dan bersama kaum ekstrover

Bab 4 menunjukkan kepada Anda bagaimana seseorang introvert dapat memperoleh manfaat dari mitra-mitra mereka yang ekstrover. Ilmu filosofi telah menggeneralisasi prinsip konon yang sulit mengantungkan dengan melihat ke alam, khususnya yang tampak jelas dalam konsep Yin dan Yang dari Taoisme. Kontras dapat menghadirkan ketegangan yang positif. Dalam pokok bahasan kita, ini berarti dunia memerlukan baik orang-orang bersenang-senang petualang maupun orang-orang yang bertekad mempertahankan status quo, pelari-pelari jauh dari pelari-pelari cepat, para penikir dan orang-orang yang impulsif, orang-orang yang berorientasi pelajaran dan orang-orang yang berorientasi keamanan.

Selain senja tak, kekayaan hidup kita terutama terletak pada keluasan kita dan alternatif-alternatif yang jadi terbuka karenanya. Baik pribadi introvert maupun ekstrover bisa luhur, dan keluasan ini memungkinkan begitu banyak kemungkinan untuk memperluas cakrawala kita. Anda dapat meninis kaum ekstrover guru mengembangkan cara-cara khas introver Anda dalam memandang sesuatu dan berinterak dengan memperbaiki perspektif ekstrover, bahkan meskipun Anda sebenarnya tidak perlu berinterak seperti itu (seperti di bawah judul 2.) Cukup dengan memerhatikan pribadi ekstrover di sekitar Anda: anggota 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 selamat dari kordik, bagaimana bertindak secara spontan meskipun banyak yang telah disesuaikan, untuk membuat orang lain bersenang-senang atau untuk mengambil risiko yang bisa berbukti positif. Kaum ekstrover juga mengajari saya cara lebih memikirkan diri sendiri dalam permasalahan, memandang banyak hal secara lebih santai, serta menjadi lebih terbuka terhadap hal-hal baru—bahkan scandanya semua itu terjadi secara spontan.

Akan tetapi, kaum ekstrover juga dapat belajar dari para introver. Pribadi pendidik dapat menunjukkan kepada mereka cara untuk tetap tenang dan berfokus pada apa yang sedang dikatakan oleh orang lain. Introver juga dapat mengajarkan kebiasaan berpikir sebelum bertindak. Kecenderungan Anda memerlukan substansi memungkinkan Anda menunjukkan sebuah cara berpikir yang jauh lebih mendalam. Banyak sekali ekstrover yang menikuti rasa rinduan ketika bersama sosok introver karena mereka mencuci dierima—walaupun buah dari sikap empati.

Sosok pendidik mengajak kita menjadi orang yang stabil dan cermat. Kedengarannya mungkin 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 berasal di peringkat lebih tinggi daripada kekuatan-kekuatan kaum ekstrover, seperti kesiahan mengambil risiko dan mencari rangsangan serta hadiah. Maka, melegakan sekali bagi saya sewaktu berpikir bahwa semua kepuasan akhir dalam bidang-bidang tertentu berasal di tangan sosok-sosok pendidik—sebagai contoh, dalam energi nuklis, dalam pasar modal, dalam industri pangan, dan di koperasi pesawat terbang. Dunia memerlukan Anda!

Pergi dan tunjukkan pengaruh Anda—dengan tenang tetapi pernah energi!

BACAAN LANJUTAN DAN PENELITIAN YANG TELAH DIUNGGAH

www.jusperson.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 kualitas ini tidak berkaitan sama sekali dengan apakah Anda introver atau ekstrovert.

www.theatlantic.com

Tersedia secara online di sini: artikel Jonathan Rauch "Caring for your Introvert" (Maret 2003), yang menilai pengolahan ketika pertama kali diterbitkan; dilanjutkan dengan komentar-komentar para pembaca ("The Introverts' Controversy", 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.thepowerofintroverts.com

Situs web Susan Cain dengan bagus dan informatif yang sangat banyak tentang cara hidup sukses sebagai sosok introvert.

www.time.com

Weiskopf, Michael: Obama: How He Learned to Win. Di Time majalah online, 8 Mei 2008: <http://content.time.com/time/magazine/article/0,917,1735496,00.html>

www.toastmasters.org

Toastmasters International—satu cara terbaik untuk mempelajari dengan mudah dan efektif bagaimana berbicara di depan umum dan komunikasi nonverbal. Situs web ini juga akan merekomendasikan kepada Anda klub-klub lokal di sekitar Anda, dan klub-klub yang juga dapat Anda kunjungi ketika sedang dalam perjalanan bisnis atau liburan.

TERIMA KASIH!

Ute Flockenhaus memungkinkan buku ini terwujud dengan arah yang menakjubkan ketika saya mendekatinya dan menceritakan gagasan saya dengan persahabatan. Ia hanya berkata: "Saya akan mengamarkan judulnya." Saya tidak akan pernah melupakan hal itu ...

Frederike Monnepenger memiliki kecerdasan, kebersemuaan, dan kepekaan dalam bahasa yang menjadikannya editor yang sempurna.

Dr. Fleur Wiss menunjukkan kepada saya kedahsyatan para pembicara introversi dengan memberi tahu saya dengan cara khas introversi.

Dr. Christiane Buchholz, Christine Herwig, Dr. Eva Kalbheim, mendang Dr. Ursula Kleinhenz, Dr. Isabell Lisberg-Haag, Dr. Michael Meinhard, Prof. Maria Parr, Tom Peters dan Andreas Stickler telah membagikan pengalaman-pengalaman dan gagasan mereka dalam berbagai pertemuan, dan mendukung saya dengan persahabatan mereka.

Loes Schäfer menjaga agar saya tetap berpijak ke tanah, tidak kehilangan selera humor, dan akhirnya datang dengan sebuah naskah (meskipun tanpa 79 gagasan tambahan).

John Klumppens Ph.D. dan Mr. Son adalah sosok ekstroversi dan sosok introversi paling penting dalam hidup saya. Mereka menunjukkan kepada saya setiap hari tentang apa yang bernal-beral penting—dan seringkali saya merasakan naskah ini mereka menghadirkan beberapa malam yang sangat mempmangkal dengan mengajak saya menonton acara komedi *The Big Bang Theory*.

TENTANG PENULIS

Dr. Sylvia Lochken giat membantu orang-orang pendidik mewah sisaran-sisaran 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-klien mereka bidang-bidang politik dan administrasi, pengajaran dan penelitian, manajemen dan konsultasi, baik global maupun lokal.

Sylvia Lochken tinggal bersama suami dan putrinya di tengah Bonn dan Berlin, dan di tengah kultur Jerman dan kultur Amerika—dengan keraguan-keraguan membahagiakan dari tiga tahun bekerja di Jepang. Ia selalu mencari buku-buku yang bagus, orang-orang yang menarik untuk diajak bicara, dan sedikit kebijaksanaan.

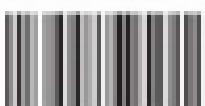
Sebagian besar buku bisnis, komunikasi, dan kesuksesan berfokus pada kaum ekstrover yang memang terlahir nyaman dalam berhubungan, berbicara, dan menjadi pusat perhatian. Namun, 30% dari populasi manusia adalah introver, dan buku ini bisa membantu mereka menemukan suaranya. Kaum ekstrover pun direkomendasikan untuk mempelajarinya agar mampu memahami kaum introver dan memperlakukannya 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, kelahir, dan keluarga maupun hubungan profesional dalam bekerja.

Penerjemah:
PT Gramedia Pustaka Utama,
Kompleks Gramedia Building
Block I, Lt. 5
Jl. Palmerah Barat 29-37
Jakarta 10370
www.gpiu.id

978-623-90700-0-1



Harga: Rp. 100.000,-

100

