Memenangkan Orang Lain dengan Fetakompli

written by
April 16, 2015

Pernah terjebak di sebuah situasi yang diciptakan orang lain, misalnya harus mengikuti anjurannya, menuruti kehendaknya, melakukan yang dia mau, tanpa kita bisa menolaknya? Situasi ini bisa diciptakan secara sepihak atas diri kita, sehingga kita mengikuti apa yang ia mau. Ini disebut dengan Fetakompli.

Boni adalah seorang atasan Anda langsung. Sementara di atas Boni ada pemimpin puncak. Suatu ketika, pemimpin puncak ingin mengadakan sebuah program dan melibatkan beberapa bawahan. Di setiap bagian, diminta untuk menyetorkan nama, termasuk si Boni.

Awalnya, Boni menawarkan kepada bawahan tentang kesediaan bergabung dalam program. Namun ternyata, banyak anak buah Boni yang tidak bisa ikut, karena ada banyak kegiatan lain yang harus dihandle oleh mereka.

Di suatu batas waktu, sanga pemimpin puncak bertanya kepada kepada Boni, tentang usulan nama yang akan mengikuti program. Ternyata si Boni belum mengantongi nama. Pimpinan puncak mengatakan bahwa hanya divisinya Boni yang belum menyetor nama. Maka kebingunganlah si Boni.

Agar Boni aman, dia berinisiatif mengajukan nama. Ia mencari orang yang memiliki peluang kecil untuk menolak. Boni memang memperhitungkan kesibukan dari orang yang akan diajukan. Tetapi Boni lebih menekankan kepada lemahnya orang tersebut untuk menolak. Agar yang dilakukan Boni berjalan mulus, maka ia menransformasikan kesibukan bawahan yang akan diajukan, yang mungkin dapat menghambat rencananya, menjadi keuntungan buat bawahan tersebut. Boni menyebutnya alasan untuk pengembangan diri si bawahan.

Tidak berhenti sampai di situ, Boni segera menghubungi bawahan yang akan diajukan. Kepada bawahan tersebut, Boni mengatakan bahwa pimpinan puncak yang menunjuk dirinya dengan pertimbangan untuk pengembangan diri bawahan tersebut. Dengan demikian, Boni telah memberdayakan seluruh kekuatan dan kelemahan untuk kepentingan dirinya, sehingga si bawahan tidak berkutik.

Mengendalikan orang dengan fetakompli

Ilustrasi cerita di atas menggambarkan tentang tindakan yang disebut dengan fetakompli (atau dalam istilah aslinya disebut fait accompli). Jadi fetakompli ini sifatnya bisa sangat kompleks. Untuk terwujudnya sebuah keinginan, seseorang bisa melakukan fetakompli dengan meperhitungkan berbagai aspek sekaligus. Seperti yang dilakukan oleh Boni, ia menganalisis kelemahan (pemanfaatan kelemahan orang lain), kemudian mengubah hambatan yang mungkin muncul menjadi peluang, yaitu dengan menjadikannya seolah-olah keuntungan buat orang lain (transformasi hal yang merugikan menjadi keuntungan) dan yang terakhir, menggunakan pihak yang punya otoritas atau kekuatan sebagai senjata.

Pernah mengalami fetakompli?

Kenali Diri secara Mudah dengan MBTI

written by
April 16, 2015

Mengenali diri adalah pondasi dasar untuk pengembangna diri. Ketika orang dapat mengenali dirinya, maka ia akan lebih mudah

mengelolanya. Salah satu cara mudah untuk mengenali diri adalah dengan MBTI. Apa itu?

Berbagai cara dan alat digunakan untuk mengukur IQ, kreativitas, maupun kepribadan. Hal ini mengingat, sangat penting untuk mengenali diri sendiri, agar dapat dikelola dengan baik. Selanjutnya, pengenalan dan pengelolan diri ini akan digunakan dalam berhubungan sosial. Karena dengan mengenali dan mengelola diri dengan baik, menjadi modal dalam berelasi. Orang akan dapat dengan mudah menakar porsi peran, menempatkan diri dan mengambil bagian berdasarkan kompetensi yang dimiliki.

Salah satu cara mudah dalam mengenali diri adalah dengan MBTI. Apa itu? MBTI atau Myers-Briggs Type Indicator adalah alat tes psikologi untuk mengukur kepribadian seseorang. MBTI dikembangkan oleh Isabel Briggs Myers dan Katharine Briggs Myers dari teori kepribadian Carl Gustav Jung. Tes ini digunakan untuk optimalisasi orang pada bidang yang sesuai dengan preferensinya, misalnya saja cara belajar siswa, penjurusan dan karier, serta cara mengajar guru.

Dalam Tes MBTI ini, ada 4 dimensi kecenderungan sifat dasar manusia :

1. Dimensi pemusatan perhatian atau asal energi bagi diri: Introverst (I) vs Ekstrovert (E)

Orang dengan preferensi introvert memusatkan perhatian atau mengambil energi dari dalam dirinya. Orang introvert akan lebih suka dalam kondisi sendiri, karena pada saat itu, energinya akan dicharge kembali. Sebaliknya, orang dengan preferensi ekstrovert akan lebih suka bertemu dengan orang lain, karena pada saat bersama orang lain, energinya akan bertambah.

2. Dimensi memahami informasi dari luar: Sensing (S) vs Intuition (N)

Orang dengan preferensi sensing mengambil informasi melalui alat inderanya. Karena itulah, orang dengan preferensi sensing membutuhkan data untuk memahami sesuatu atau lebih percaya kepada fakta. Sebaliknya, orang dengan preferensi intuition mengambil informasi dari intuisi. Artinya, orang intuitif lebih banyak menggunakan imajinasi. Karena itulah, orang intuitif lebih suka berpikir pada skup besar dan abstrak.

3. Dimensi menarik kesimpulan & keputusan: Thinking (T) vs Feeling (F)

Orang dengan preferensi thinking mengambil keputusan dengan pikirannya. Sementara orang dengan preferensi feeling lebih menggunakan perasaannya. Coba bandingkan kata-kata atau pertanyaan seorang bos pada bawahan yang melakukan kesalahan dalam bekerja. Satu bos mungkin mengatakan, “Kenapa kerjamu tidak efektif dan efisien?”. Sementara bos yang lain menanyakan, “Kamu sedang ada masalah?”. Apa bedanya?

4. Dimensi pola hidup : Judging (J) vs Perceiving (P)

Orang dengan preferensi judging mengeksekusi rencana atau melakukan tindakan dengan lebih teratur, sistematis, dan terjadwal. Sebaliknya, orang dengna preferensi perceiving lebih bersifat spontan dan fleksibel.