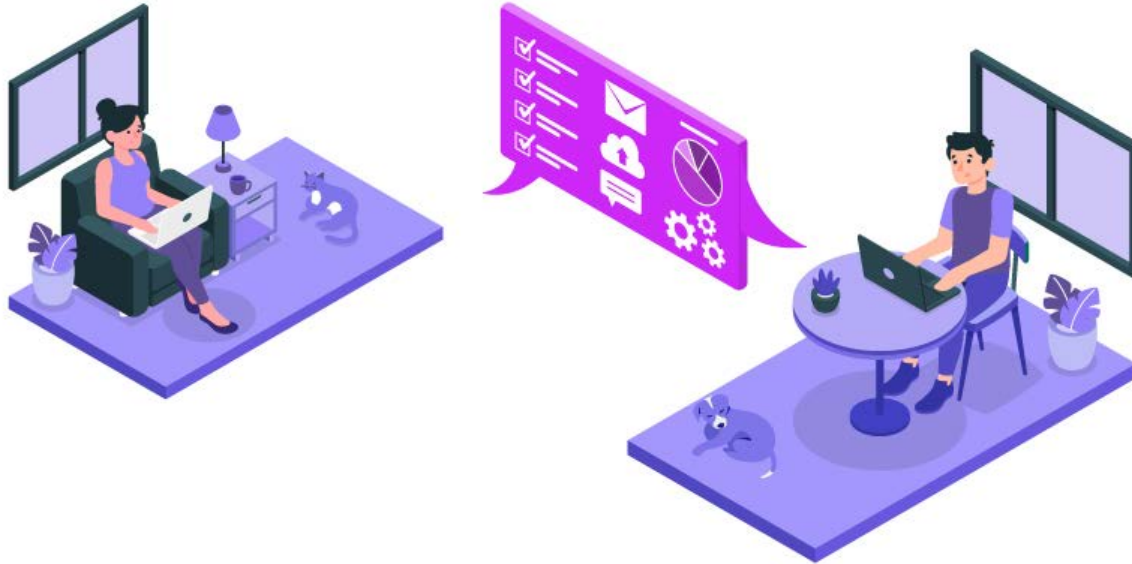


Me at My Best: Open Mind & Shift Paradigm



Bisnis pada masa sekarang

- ❖ Kompleks
- ❖ Globalisasi
- ❖ Kompetisi bertambah
- ❖ Siklus hidup pendek
- ❖ Ketidakamanan
- ❖ Perubahan yang sporadis
- ❖ Revolusi teknologi



V U C A E R A

Complex

Karakteristik :

- Luas
- **Multi variabel**
- Interkoneksi
- **Sebab utama dan dampaknya Samar**

Contoh :

- **Pasar global**
- Unik
- Lingkungan khusus

Pendekatan

- Restrukturisasi
- Spesialis
- **Panel ahli**

Volatile

Karakteristik :

- **Tidak terduga**
- Tidak stabil
- Dinamis
- **Tidak jelas waktunya**
- Bisa mengalihkan perhatian

Contoh :

- Bisa mengalihkan perhatian
- Fluktuasi Harga
- **Bencana Alam**

Pendekatan

- **Siapkan sumber daya**
- Cadangan rasional
- Sesuai resiko

Ambiguous

Karakteristik :

- Sulit untuk diprediksi
- **Sesuatu yang baru**
- Minim informasi/gejala
- **Bertentangan**

Contoh :

- **Produk pasar/kebijakan baru**
- Diluar bidang

Pendekatan

- Hipotesa & testing
- **Brainstorming kasus / skenario**

Uncertain

Karakteristik :

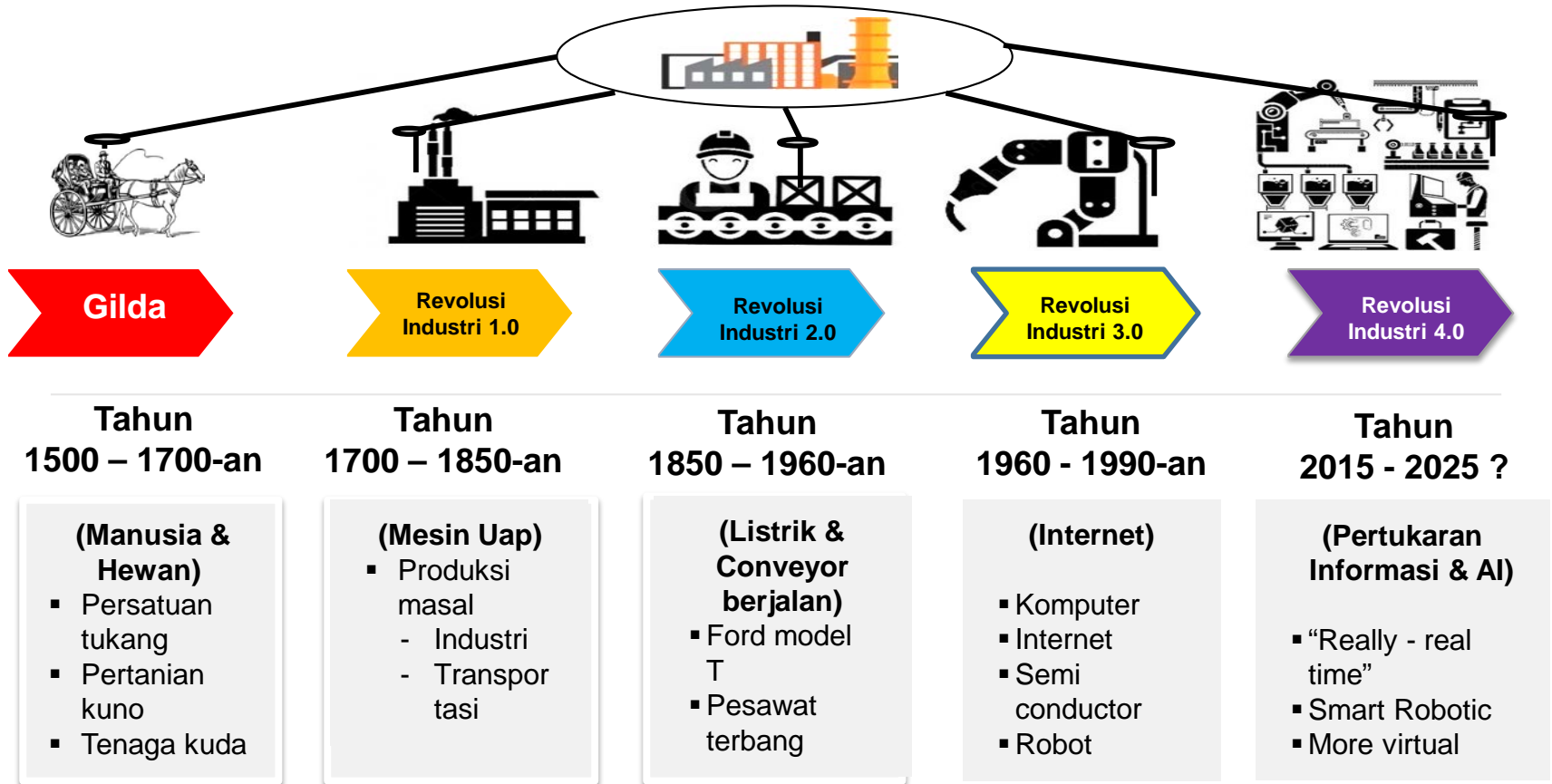
- Kejutan
- **Minim informasi**
- **Pengaruhi sebab-akibat**
- Sebab internal/eksternal

Contoh :

- Kebijakan baru
- **Ketidakpastian masa depan pasar, reaksi pelaku usaha dll**

Pendekatan

- Investasi informasi
- **Interpretasi analisis & komunikasikan**



Masa Depan Kita:



Breakout Room: “Perubahan Di Sekitar Kita”

	Changes	Benefits	Fears	Solution (Optional)
People 				
Company 				
Market 				

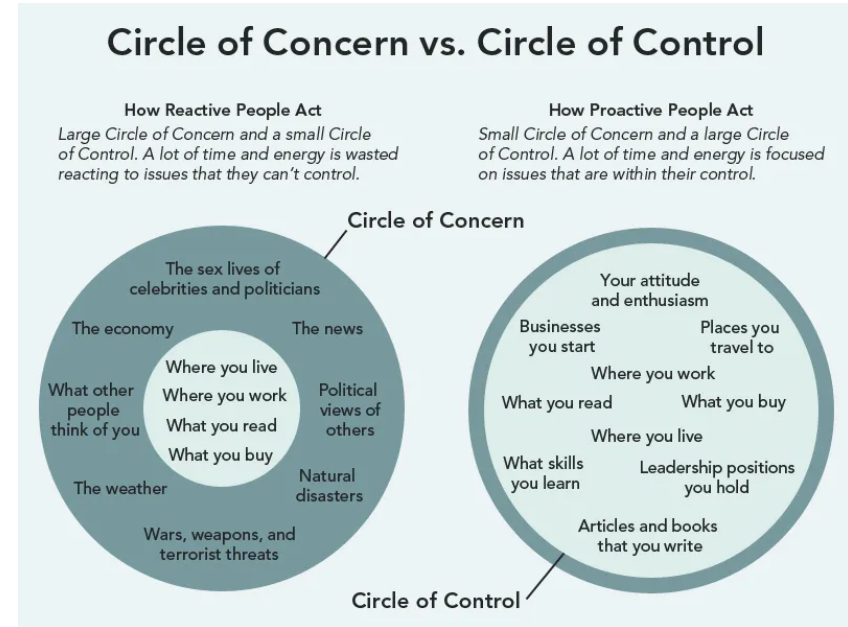
Mengambil Alih vs Berserah pada Situasi

Covey dalam buku Seven Habits menjelaskan bahwa dalam hidup ini ada dua lingkaran besar yaitu:

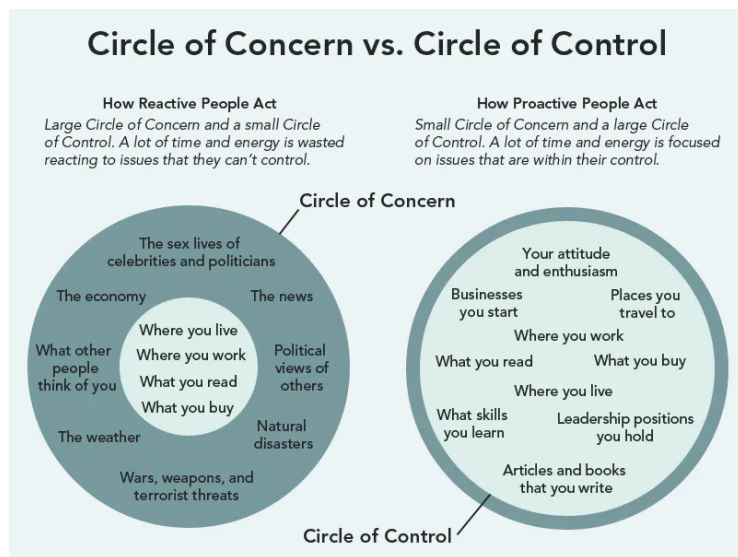
1. lingkaran pengaruh (circle of influence), dan
2. lingkaran keprihatinan (circle of concern).

Circle of influence adalah segala sesuatu yang bisa kita atur dan kendalikan (mood dan respon yang kita ambil dalam situasi tertentu).

Circle of concern adalah segala hal yang sama sekali tidak bisa kita pengaruhi karena berada diluar diri kita (fenomena alam dan sikap serta opini dan orang lain terhadap kita).



Proaktif untuk Produktif



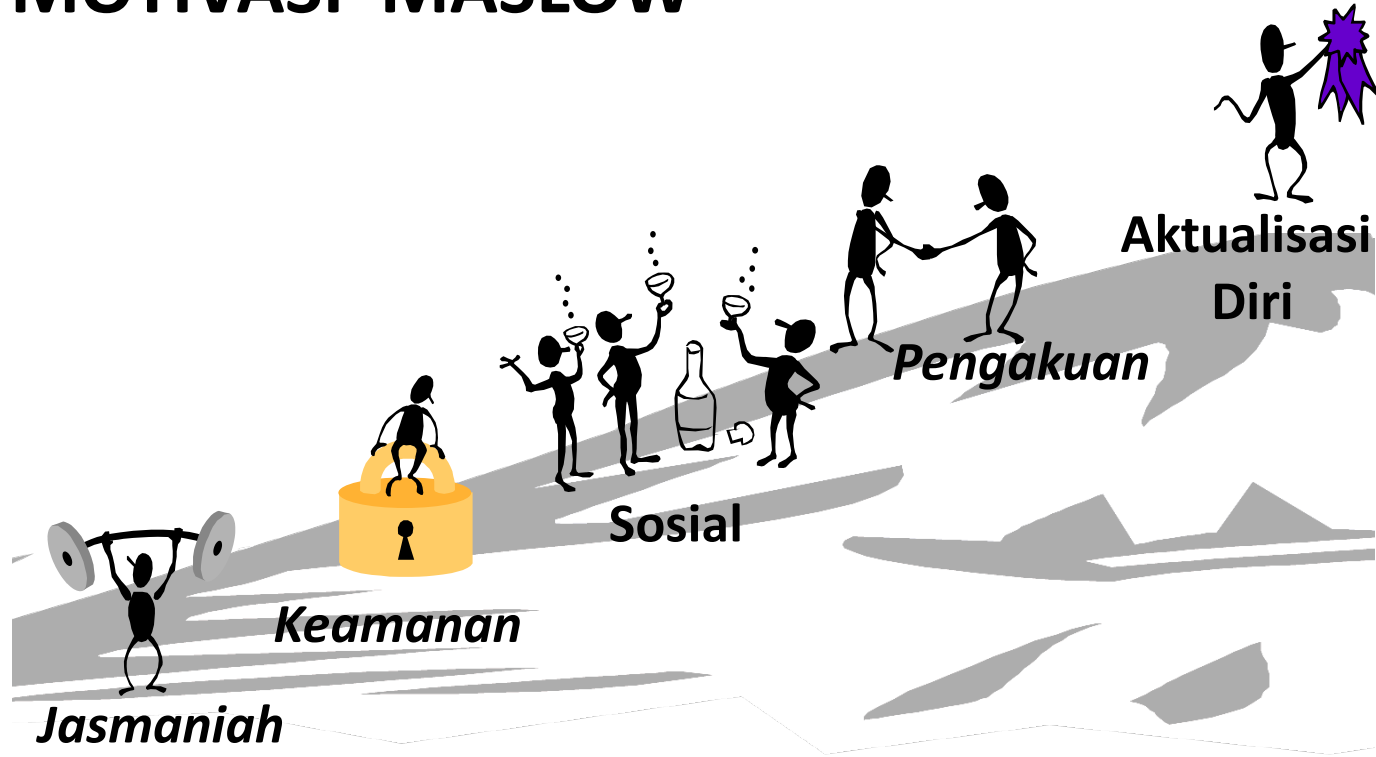
Untuk lebih produktif maka kita harus **memperbesar lingkaran pengaruh dan memperkecil lingkaran keprihatinan.**

Maksudnya **memfokuskan diri pada hal yang ada dalam kendali kita dan selalu berpikir positif**, bukan berarti kita tidak peduli pada keadaan sekitar, tetapi kita harus lebih mencurahkan tenaga, waktu dan focus kita pada apa yang bisa dilakukan.

Ketika kita sedang lelah atau berada dalam masa sulit,
PERSONAL GOALS akan membantu kita tetap fokus, selain itu kita juga harus mengetahui sumber **MOTIVASI** kita.



MOTIVASI MASLOW



MOTIVASI MASLOW

KEBUTUHAN JASMANIAH

Kebutuhan yang bersifat fisiologis (lahiriah). Manifestasi kebutuhan ini terlihat dalam tiga hal pokok : **sandang, pangan dan papan.**



MOTIVASI MASLOW

KEBUTUHAN KEAMANAN



Kebutuhan keamanan dan keselamatan kerja (Safety Needs).

Kebutuhan ini mengarah kepada **rasa keamanan, ketentraman** dan **jaminan** seseorang dalam kedudukannya, jabatannya, wewenangnya dan tanggung jawabnya sebagai karyawan

MOTIVASI MASLOW

KEBUTUHAN SOSIAL



Kebutuhan akan **kasih sayang** dan **persahabatan** dalam kelompok kerja atau antar kelompok. Kebutuhan diikutsertakan, meningkatkan relasi dan menumbuhkan rasa kebersamaan / sense of belonging dalam organisasi.

MOTIVASI MASLOW

KEBUTUHAN PENGAKUAN

Kebutuhan akan **kedudukan** dan **promosi** dibidang kepegawaian. Kebutuhan akan simbol-simbol status serta prestise yang ditampilkannya.



MOTIVASI MASLOW

KEBUTUHAN AKTUALISASI DIRI

kebutuhan untuk mewujudkan segala **kemampuan (kebolehannya)** dan seringkali nampak pada hal-hal yang sesuai untuk mencapai citra diri seseorang.



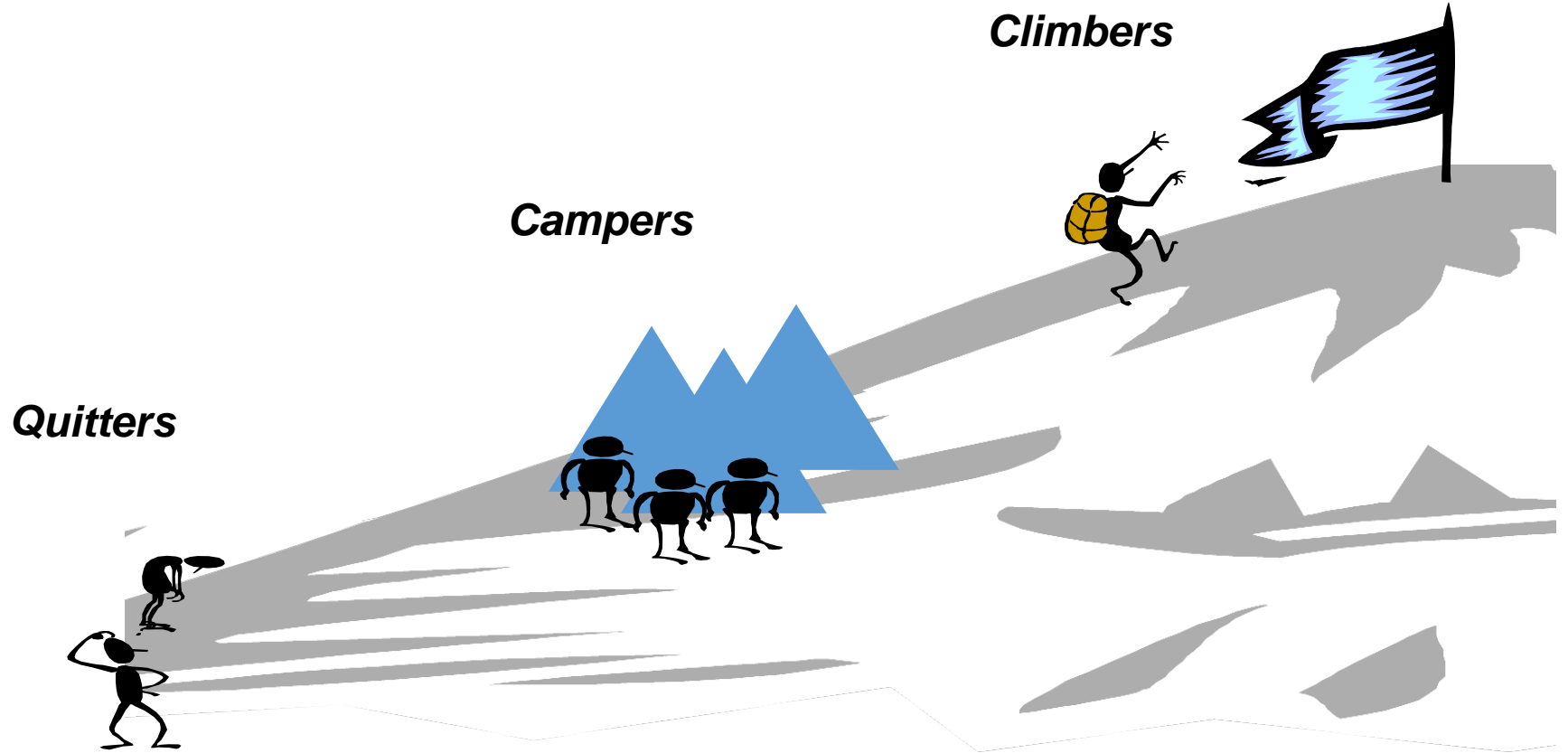
AQ (Adversity Quotient)

Kemampuan seseorang untuk menghadapi, masuk dan mengatasi “*adversity*”(kesulitan, kesengsaraan, kemalangan) juga menentukan apakah seseorang bisa selalu memberikan yang terbaik di bahkan di situasi yang paling sulit sekalipun.

3

tipe orang berdasar respon menghadapi adversity :

- *Climbers*
- *Campers*
- *Quitters*



High Adversity Quotient

TIGA KATEGORI

CLIMBERS

**DIGERAKKAN OLEH TANTANGAN
DAN INGIN MENJADI BAGIAN
YANG PENTING DALAM
PEKERJAAN ATAU HUBUNGAN
MEREKA**

CAMPERS

**MELAKSANAKAN FUNGSI DASAR
TAPI TIDAK MENUNJUKKAN
KECEPATAN, KAPASITAS DAN
KEMAMPUAN YANG SAMA SEPERTI
YANG PERNAH MEREKA LAKUKAN**

QUITTERS

**SERING MENYESALI DAN
TERTEKAN MENGENAI
NASIB**

Ciri Seorang Quitter

- Memilih untuk keluar, **menghindari kewajiban, mundur dan berhenti**
- **Menghentikan** pendakian
- **Menolak kesempatan** yang diberikan oleh lingkungan
- Mereka **mengabaikan, menutupi, meninggalkan dorongan** inti untuk merdeka
- **Murung, sinis, mati perasaannya** (pemarah, frustrasi, menyalahkan orang lain dan membenci orang-orang yang berkembang)



Ciri Seorang Camper

- Mereka pergi tidak seberapa jauh, lalu berkemah **“sejauh ini sajalah saya mampu/ingin mendaki”**
- **Karena bosan**, mereka mengakhiri perjalanan
- **Mencari tempat datar dan nyaman** sebagai tempat bersembunyi
- Mereka **melepaskan kesempatan untuk maju**, yang sebenarnya bisa dicapai lebih
- Mereka **puas diri**, tidak mau mengembangkan diri.



Ciri Seorang Climber

- Pemikir yang selalu memikirkan kemungkinan - kemungkinan
- Tidak pernah membiarkan umur, jenis kelamin, ras, cacat fisik/mental atau hambatan lainnya menghalangi pendakian
- Mereka yang tidak menyesali kegagalan, kegagalan adalah pemacu kehidupan mereka
- Mereka pembelajar seumur hidup



Perbaiki AQ Anda & Kemampuan Anda Untuk Mendaki

Gunakan metode **LEAD**

- **Listen** → Belajar mendengarkan respon terhadap adversity
- **Explore** → Eksplorasi (menggali) penyebab dan pertanggung jawaban adversity
- **Analyzed** → Analisis semua bukti
- **Do** → Lakukan sesuatu untuk berubah

Dua penjual sepatu...



... Di Afrika.

**Situasi awal yang sama tetapi
hasil akhir yang sama sekali berbeda**