

Effective Team Leadership

TACKA
TMI
GI GROUP (INDIA)

MDI
Partner in New Normal



ABOUT US

Merayakan 30 tahun mengembangkan SDM Indonesia
Management Development International (MDI)
mengembangkan manusia dan organisasi sebagai partner eksklusif
TACK & TMI International di Indonesia.

TACK

Didirikan di UK sebagai organisasi global pengembangan keterampilan praktis sales & leadership yang sarat dengan alat-alat mudah digunakan dari pengalaman lebih dari lebih dari 65 tahun di seluruh dunia.

TMI

Didirikan di Denmark, TMI International adalah pakar transformasi mindset & perilaku, dengan lebih dari 45 tahun pengalaman consulting dan pengembangan budaya organisasi, kualitas pribadi serta customer journey experience.



Sesi 1 : Adapting My Leadership



Today's Business

- Kompleks
- Globalisasi
- Persaingan Semakin Meningkat
- Kemajuan Teknologi
- Siklus Hidup yang Pendek
- Ketidakamanan
- **Perubahan**



VUCA

V

Volatile : Berbagai perubahan dinamika sangat cepat

U

Uncertain : Berbagai peristiwa kejutan & sulit dijelaskan/diprediksi

C

Complex : Berbagai tantangan akibat faktor beragam dan bersamaan

A

Ambiguous : Berbagai tantangan akibat terlalu banyak informasi yang bertolak belakang

Dimensi VUCA

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 :

- Sulit diprediksi
- Kejutan
- Minim informasi
- Pengaruhi sebab-akibat
- Sebab internal/eksternal

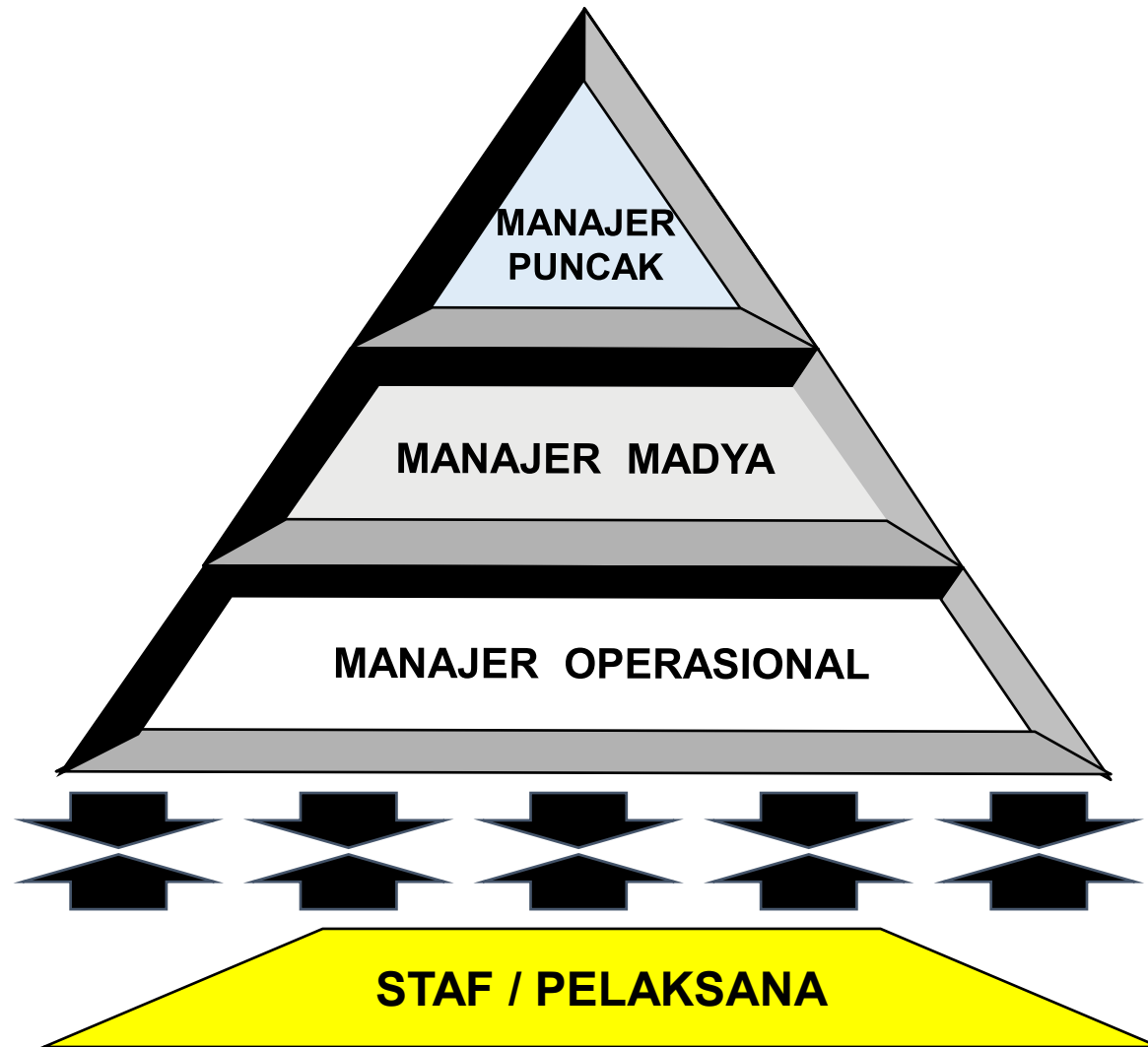
Contoh :

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

Pendekatan

- Investasi informasi
- Interpretasi analisis & komunikasikan

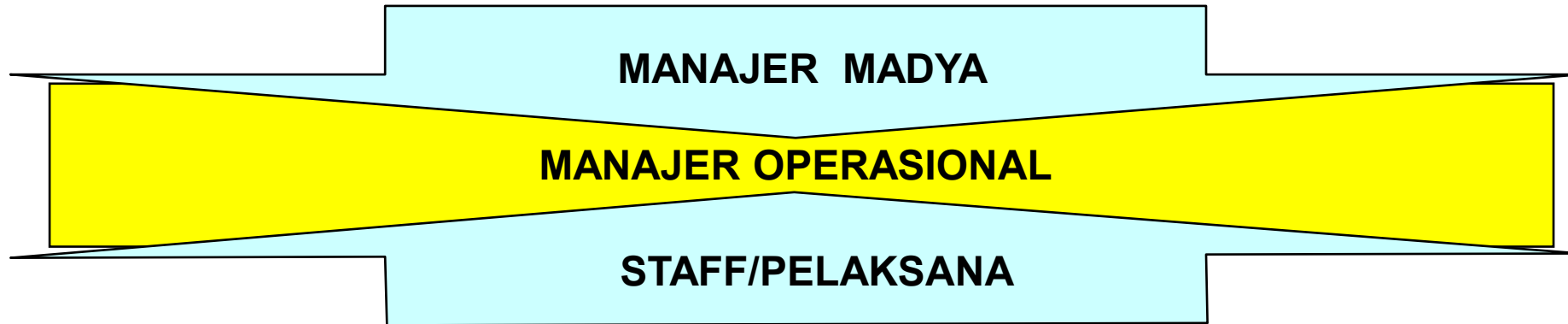
POSISI PEMIMPIN DALAM MANAJERIAL



POSISI UNIK MANAJER OPERASIONAL

Diantara :

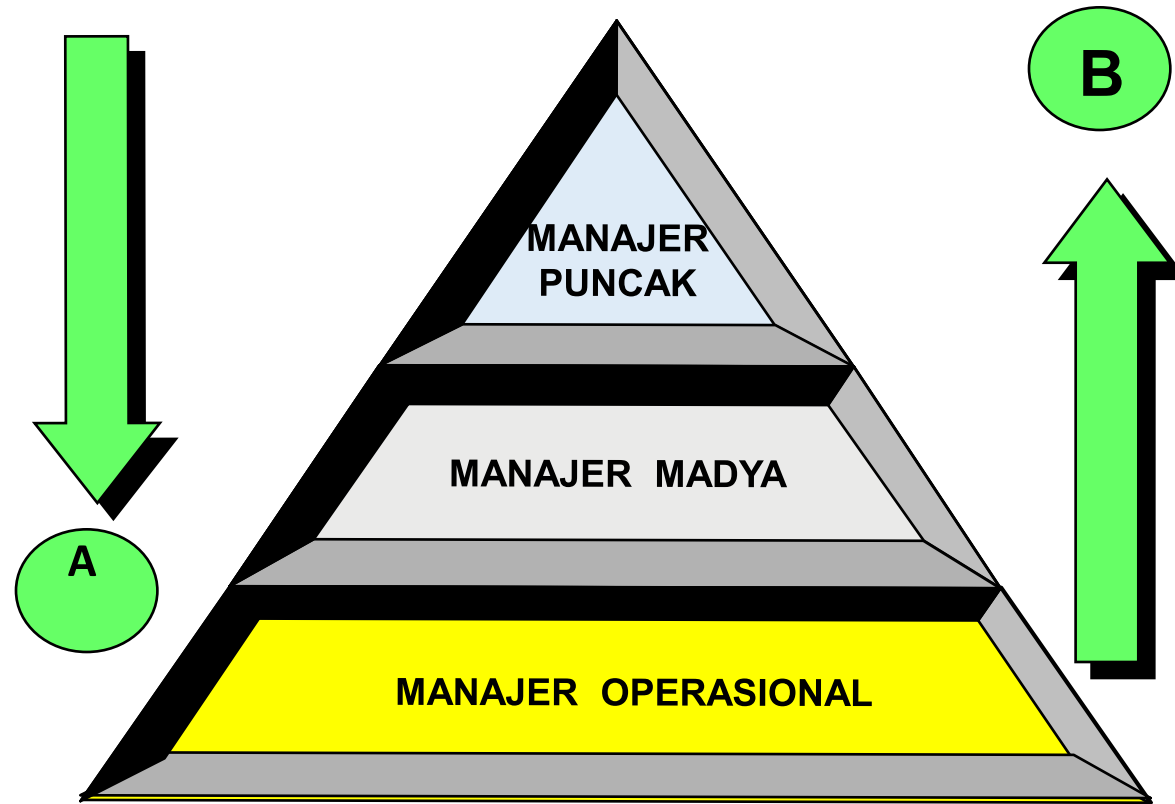
- Manajer Madya, dan
- Staff/Pelaksana



Setiap Pemimpin dalam anggota tim manajemen harus memahami kedudukannya

Masalah dengan atasan jangan diselesaikan dengan bawahan, melainkan dibicarakan dengan yang bersangkutan.

PERAN PEMIMPIN



- A** Menjalankan perintah / kebijakan dari atasan ke bawahan
- B** Menyampaikan Informasi dari bawahan ke atasan



GOOD LEADER



BAD LEADER



Kepemimpinan...

...harus **menginspirasi**, membangun **passion** dan **antusiasme**, serta menjaga agar timnya **termotivasi** dan **komit**.



Kepemimpinan yang efektif adalah kepemimpinan yang mampu **mempengaruhi orang lain** untuk mencapai **sasaran** yang telah ditentukan



WEWENANG

STRUKTURAL



KHARISMATIK

ARIF

MORAL

STRUKTURAL

Wewenang formal yang Anda dapat karena menduduki posisi / jabatan dalam peringkat struktural suatu organisasi (diberikan - Given)



ARIF

**Pengaruh yang dapat Anda tonjolkan kepada orang lain
karena keunggulan Anda dalam suatu pengetahuan,
keterampilan atau kemampuan yang dimiliki
(dipelajari - Learned)**



MORAL

**Wewenang yang didapat karena terjalinnya hubungan baik antara pimpinan dengan bawahan
(Didapat - Earned)**

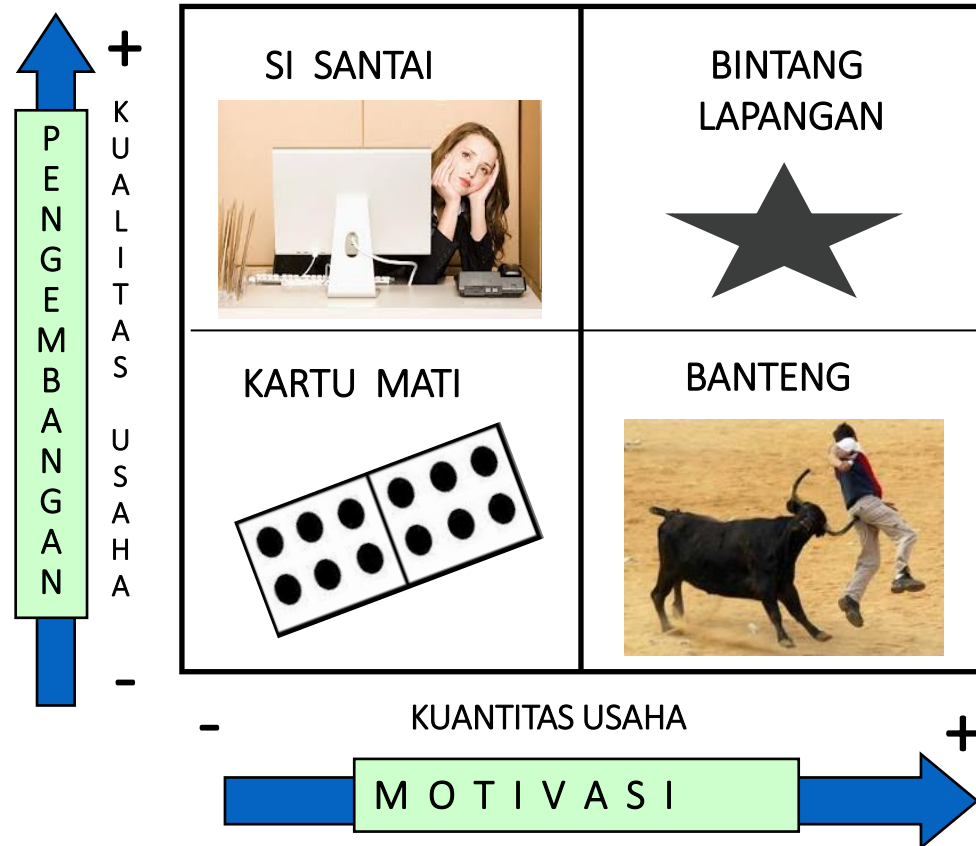


KHARISMATIK

**Wewenang yang didasarkan pada kekuatan karakter dan kemampuan Anda untuk mempengaruhi orang lain, melalui penampilan yang serba menonjol
(dikembangkan - Developed)**



Tipe Bawahan berdasarkan Kualitas dan Kuantitas Usaha



KARTU MATI

Keahlian



Pengetahuan



Sikap



Memerlukan

- **Tujuan yang jelas**, Kejelasan mengenai **perannya**
- **Informasi, Arahan, Pelatihan, Antusiasme** dan **inisiatif**
- **Prioritas, Tenggat waktu, Umpan balik, Tahapan** untuk mempelajari dan mempraktekkan keterampilan baru

BANTENG

Keahlian



Pengetahuan



Sikap



Memerlukan

- Tujuan yang **lebih jelas, perspektif** (apakah dirinya membuat kemajuan), **umpan balik** atas pekerjaannya
- Seseorang untuk **membantunya, pujian** atas kemajuannya
- Seseorang untuk menganalisis **kesalahan** maupun **keberhasilannya**
- **Coaching, kesempatan** mengambil keputusan, **masukan** dan **saran**

SANTAI

Keahlian



Pengetahuan



Sikap



Memerlukan

- Forum yang **mendengarkan ide** dan **pendapatnya**
- **Opini** dari **pemimpin** mengenai idenya
- Sedikit **tambahan** atas **tingkat kepercayaan dirinya**
- Bantuan untuk **meninjau kinerjanya** dan **pencapaiannya** dengan **objektif**
- Bantuan dari **pemimpin** untuk **menyelesaikan sesuatu**

BINTANG LAPANGAN

Keahlian



Pengetahuan



Sikap



Memerlukan

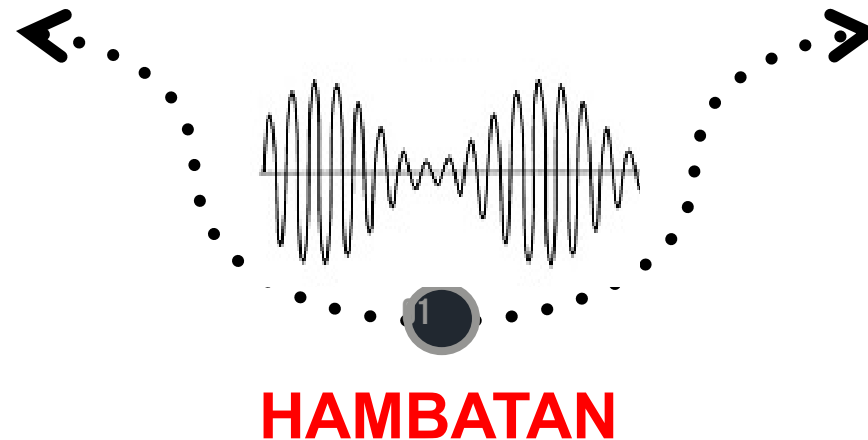
- **Pengakuan** dari pemimpin mengenai kontribusinya
- **Wewenang** yang lebih besar
- **Tantangan** baru
- **Kesempatan** untuk berbagi pendapatnya dengan orang lain

Sesi 2 : Building Communication based on Interpersonal Profile



KOMUNIKASI

Pertukaran informasi antara pengirim dan penerima yang dipengaruhi hambatan komunikasi pada pihak-pihak yang bersangkutan



Komunikasi yang Efektif



Komunikasi yang efektif adalah keadaan ketika **pemberi pesan** dan **penerima pesan** memiliki **persepsi yang sama** terhadap **aspek yang dikomunikasikan**



**HAMBATAN
KOMUNIKASI**

Fisik

Psikologik

Semantik

KOMUNIKASI



**HAMBATAN
KOMUNIKASI**

Fisik : Kondisi fisik, keributan, jarak, interupsi

Psikologik : Gugup, prasangka, marah, lelah, stres

Semantik : Penggunaan jargon, istilah teknis

MENGATASI HAMBATAN KOMUNIKASI

1. Persiapkan Komunikasi

Tujuan, penerima, isi, cara

2. Kenali Lawan Komunikasi Anda

Latar belakang, minat, kebutuhan komunikasi

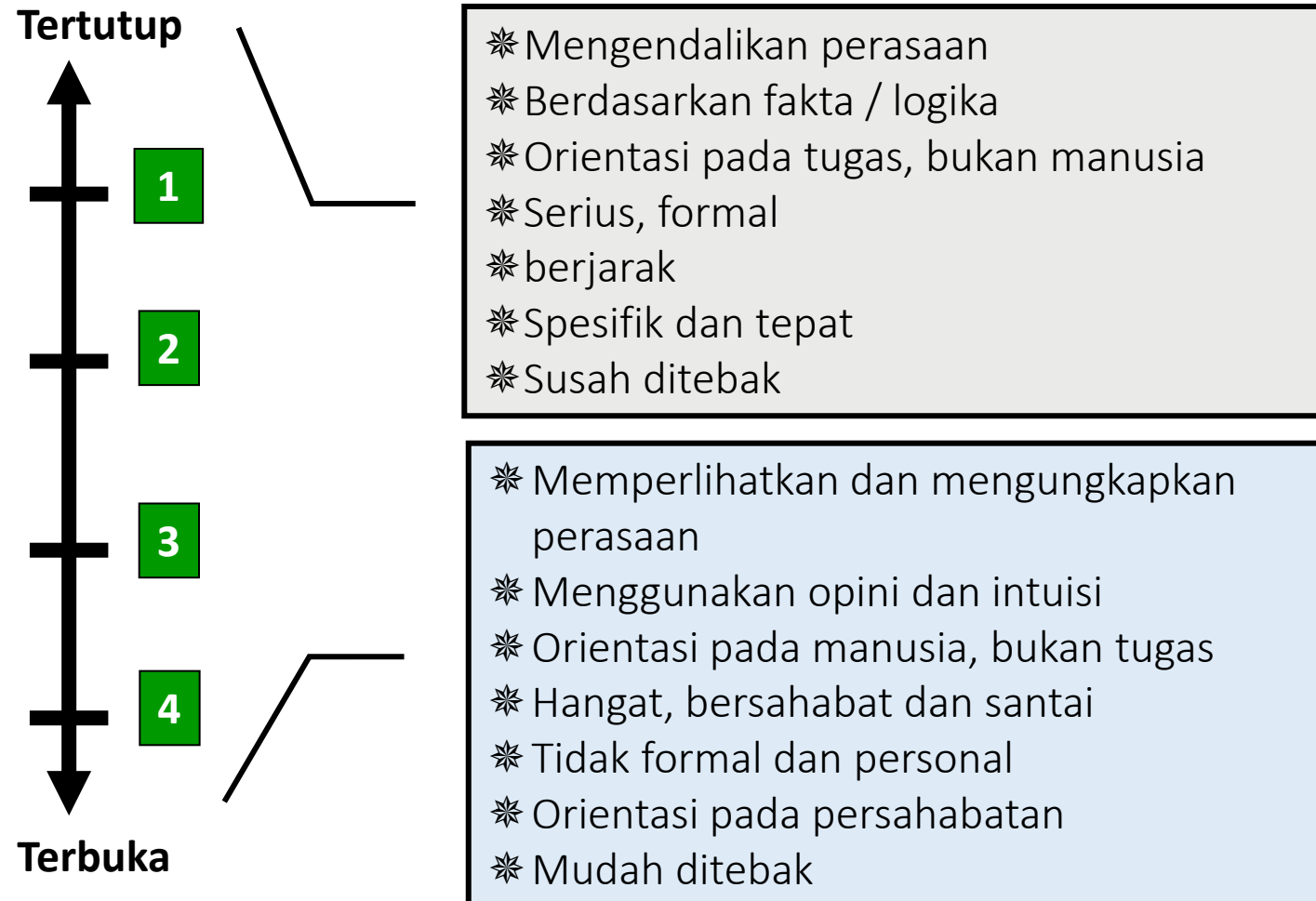
3. Umpan Balik

Tanya Ulang, konfirmasi, diskusi

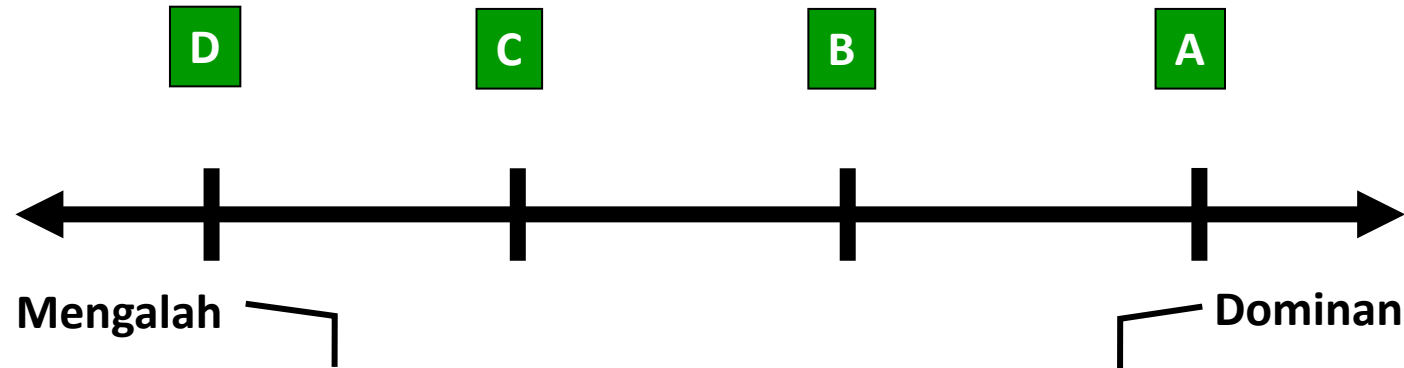
4. Komunikasi Secara Aktif

2 arah, proyeksikan, jangan berasumsi, dengarkan, bahasa tubuh

Mengenal Gaya Kepribadian

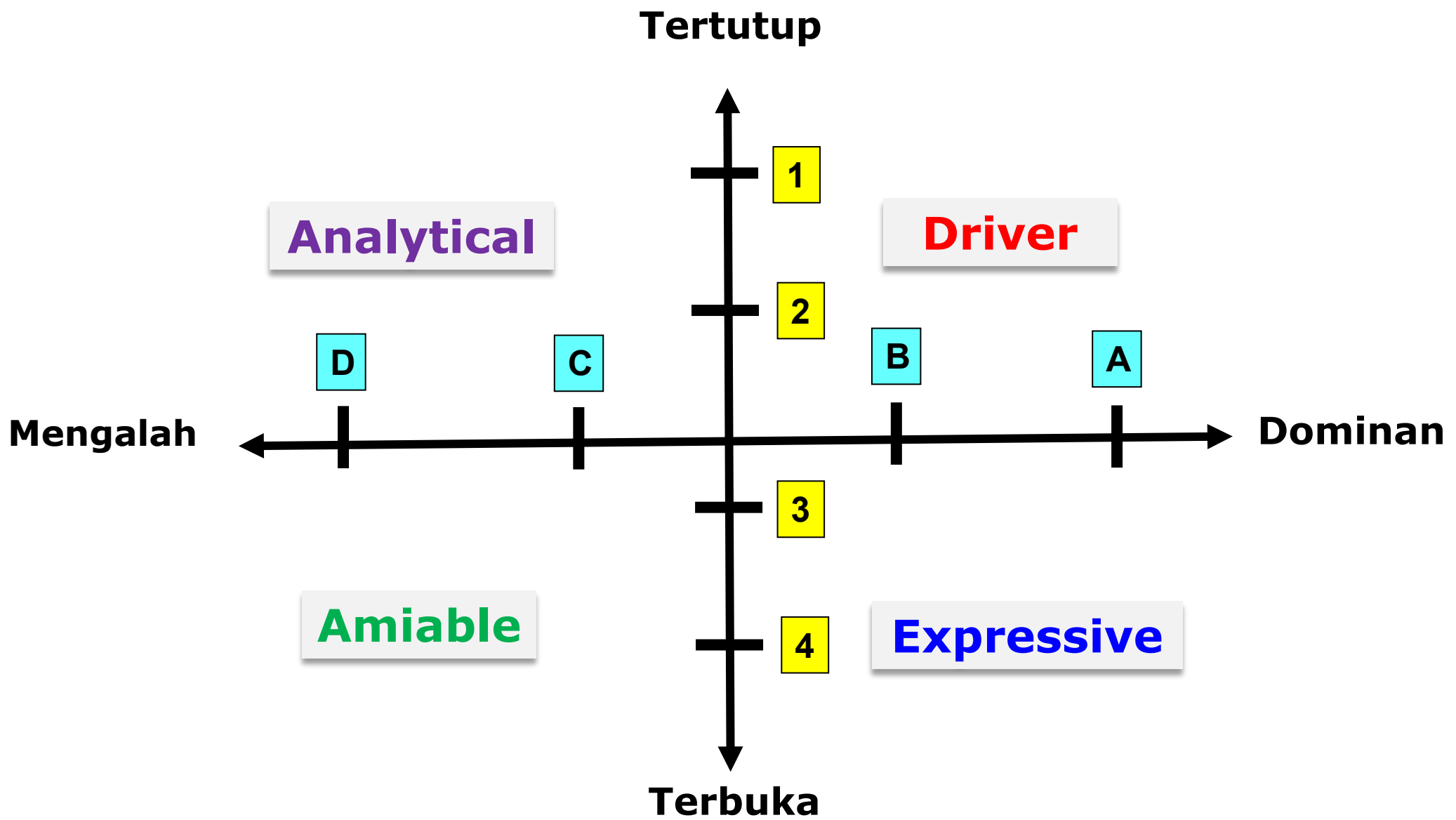


Mengenal Gaya Kepribadian



- ☞ Diam
- ☞ Tidak suka mengemukakan perasaan atau pendapat
- ☞ Bertanya bukan memerintah
- ☞ Lambat, lembut
- ☞ Bermain dalam kelompok
- ☞ Kooperatif
- ☞ Suportif

- ☞ Langsung
- ☞ Berani memutuskan
- ☞ Memerintah – bukan bertanya
- ☞ Cepat, keras
- ☞ Yakin
- ☞ Tidak sabar
- ☞ Asertif



DRIVER



- Mampu menyelesaikan, mampu memutuskan
- Pekerja keras, kompetitif dan pengambil resiko
- Mampu menghadapi situasi sulit
- Menerima perubahan sebagai tantangan pribadi
- Berorientasi pada tindakan dan hasil
- Menuntut
- Cenderung memerintah bukan bertanya
- Menginginkan kendali
- Tidak sabar & level toleransi rendah

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih sabar
- ✓ Tidak terlalu berterus terang – Mengajukan lebih banyak pertanyaan
- ✓ Latihlah pendekatan Anda – Perhatikan bahasa tubuh Anda dan lebih memotivasi partisipasi orang lain dalam percakapan

KOMUNIKASI DENGAN DRIVER



- Percepatlah proses bekerja Anda
- Masuk langsung ke topik
- Tunjukkan bagaimana cara mencapai hasil/sasaran mereka
- Perlakukan dengan keyakinan dan efisien

EXPRESSIVE



- Kreatif
- Menyenangkan, mempesona, persuasif
- Ambisius
- Vokal, Spontan
- Lucu
- Menularkan antusiasme dan sikap yang positif
- Mudah untuk memberikan feedback yang positif
- Mencari pengakuan
- Tidak terorganisir
- Tidak sabar
- Kurang teliti

Anda dapat menjadi lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih memperhatikan kebutuhan orang lain
- ✓ Lebih terorganisir
- ✓ Perhatian pada detail

KOMUNIKASI DENGAN EXPRESSIVE

- Kenali mereka secara personal
- Berikan pengakuan/pujian
- Perlakukan secara menyenangkan dan penuh semangat
- Bantu mereka dengan detail
- Berikan contoh visual



ANALYTICAL

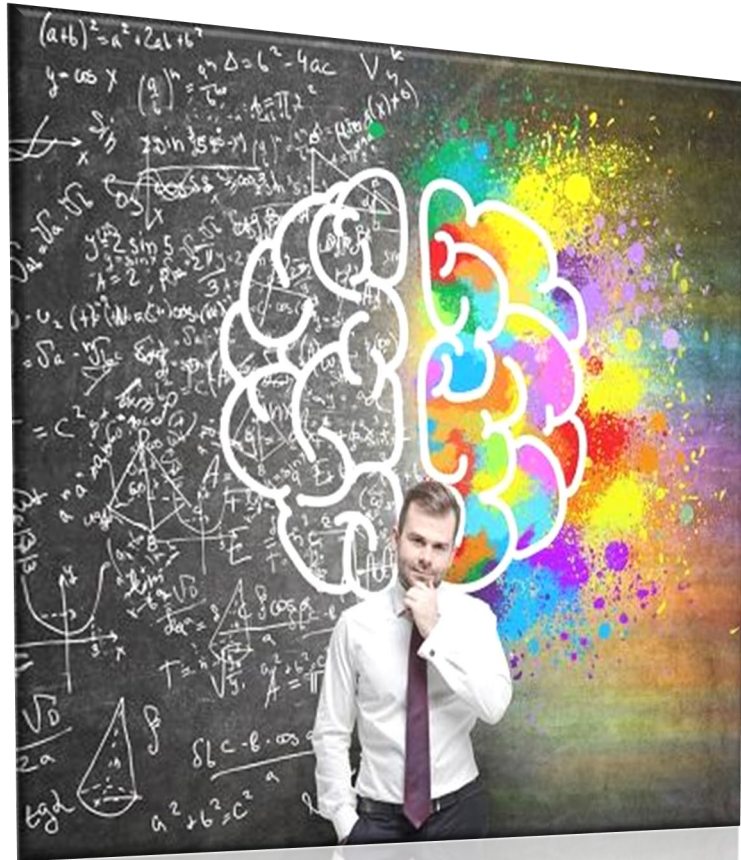


- Objektif
- Berdasarkan fakta
- Detil
- Akurat
- Berorientasi tugas
- Impersonal
- Serius
- Tertutup, suka menyendiri
- Meminimalisasi resiko

Anda dapat lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih siap menerima perubahan
- ✓ Lebih terbuka dan berkomunikasi dengan yang lain

KOMUNIKASI DENGAN ANALYTICAL



- Percepat tempo bicara
- Masuk langsung ke topik
- Tepat waktu dan bawa data/fakta
- Sasaran metodik
- Perlakukan dengan teliti

AMIABLE



- Bersahabat, hangat
- Percaya orang lain dengan mudah
- Berempati dan sensitif terhadap kebutuhan orang lain
- Suportif
- Anggota tim yang baik
- Pendengar yang baik
- Berorientasi pada orang
- Sulit mengambil keputusan
- Tidak blak-blakan
- Menolak berubah
- Menghindari resiko dan konflik

Anda dapat lebih efektif, jika:

- ✓ Lebih asertif dan lebih apa adanya
- ✓ Lebih toleran dengan perubahan
- ✓ Tidak terlalu melibatkan diri pada permasalahan orang lain

KOMUNIKASI DENGAN AMIABLE

- Prolog/basa-basi didepan sangat diperlukan
- Kenali mereka secara personal
- Mereka mau orang lain ikut terlibat
- Perlakukan dengan hangat dan tulus



Sesi 3 : Leading My Effective Team



4

TAHAP PEMBENTUKAN TIM



1

2

3

4

Forming

Storming

3. Norming

4. Performing

4

TAHAP YANG HARUS DILAKUKAN DALAM PEMBENTUKAN TIM

1. Get It Straight

2. Get On Board

3. Get Stuck In

4. Get Better



GET IT Straight

Perkenalkan

Pengarahan

Pengharapan



GET ON BOARD¹



Berkompromi

Membangun hubungan

Kejelasan

GET stuck IN

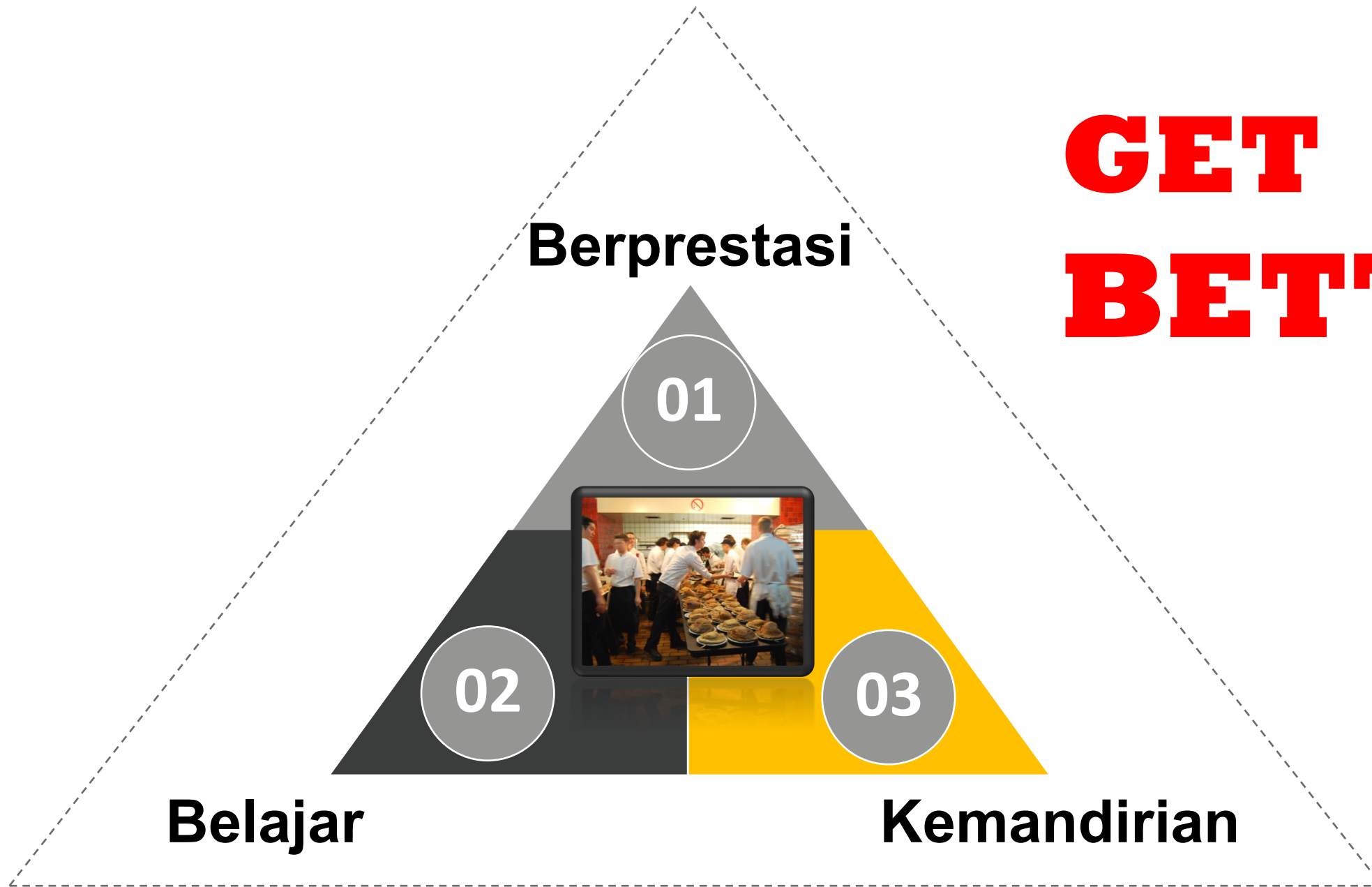


**Menetapkan
peraturan dasar**

Sharing

**Membuat
komitmen**

**GET
BETTER**



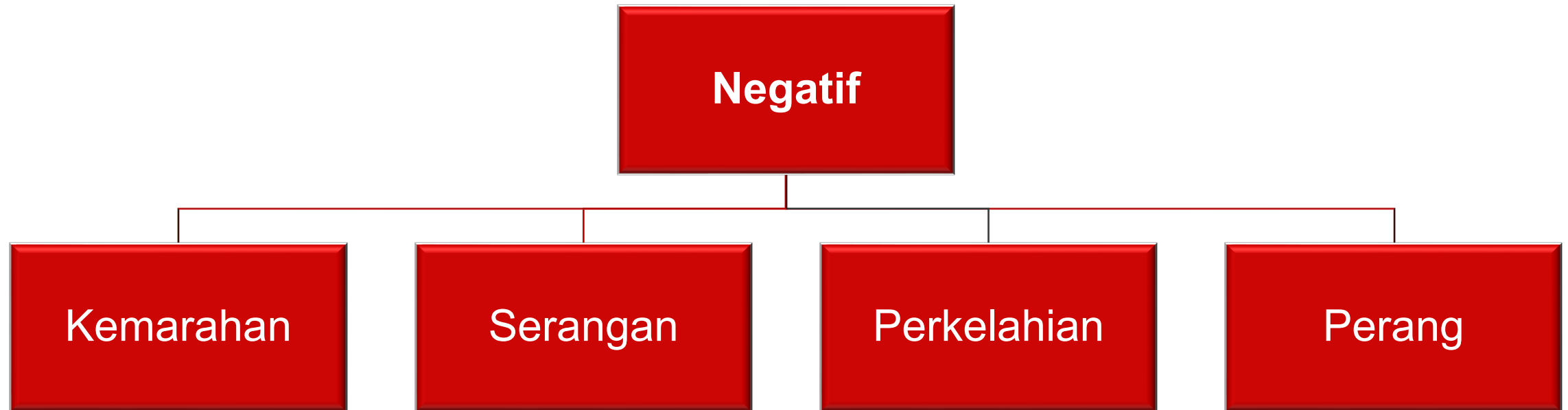
Sesi 4 : Managing Conflict in My Team



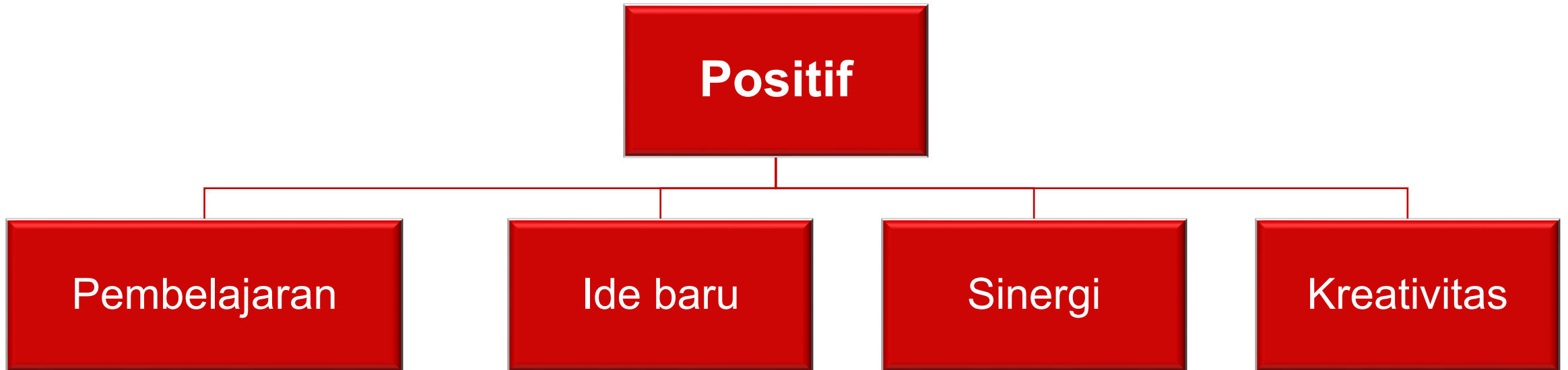


Konflik

Konflik



Konflik



Mengelola Konflik

Meneliti Sumber Permasalahan



Masalah Substansial



- Kebijakan
- Prosedur
- Keputusan



Masalah Emosional

- Persepsi
- Perasaan
- Pandangan

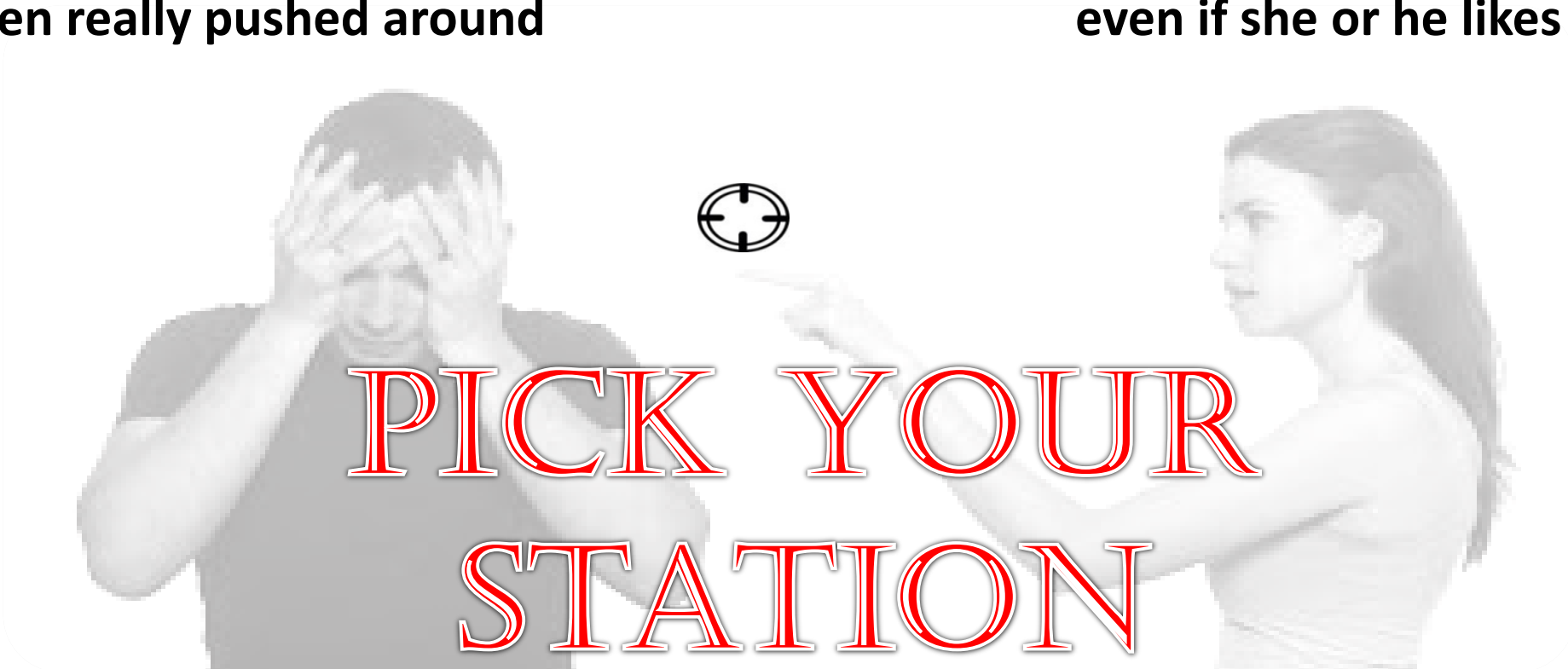


1 2 3 4 5

Meek Mel or Mary _____ | _____ | _____ **Tough** Ted or Terri

Wont even hurt a fly, wont ever fight or yell
Even when really pushed around

Beats everyone up all the time
even if she or he likes them



Bagaimana reaksi Anda saat sedang berada dalam konflik?



Filosofi Asertif

“Teori Asertif didasaraskan oleh **premis** bahwa setiap individu memiliki **hak-hak asasi tertentu**. Hak ini termasuk hal-hal yang mendasar seperti:

- “Hak untuk **menolak permintaan** seseorang **tanpa merasa bersalah atau merasa egois.**”
- “Hak untuk mengatakan bahwa **haknya sama pentingnya** dengan hak orang lain.”
- “Hak untuk **melakukan kesalahan.**”
- “Hak dalam mengekspresikan diri **selama tidak melanggar hak orang lain.**”



Tipe-tipe Perilaku

Perilaku pasif/submisif

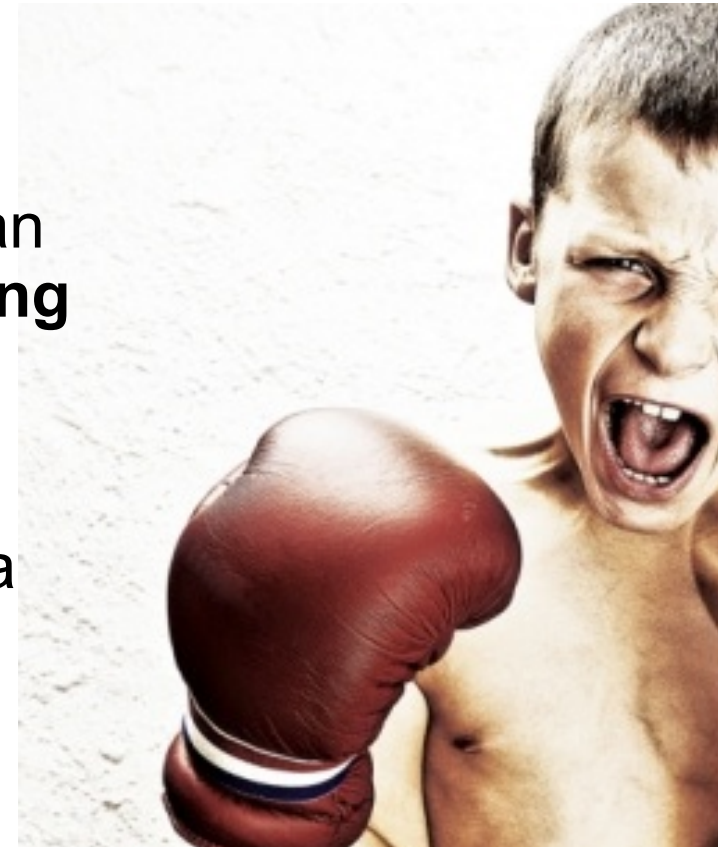
- **Gagal memperoleh hak & tanggung jawab** kita atau **gagal melakukan** sesuatu sehingga orang lain dengan mudah mengabaikannya.
- Mengekspresikan **pikiran, perasaan, dan keyakinan** kita dengan cara **MENYESAL, hati-hati atau tidak menonjolkan diri**
- **Gagal mengekspresikan pandangan dan perasaan** kita secara selaras



Tipe-tipe Perilaku

Perilaku agresif

- **Mempertahankan hak & tanggung jawab** kita sedemikian rupa, dengan **MELANGGAR** hak & tanggung jawab orang lain
- **Mengekspresikan** pemikiran, perasaan, dan keyakinan dengan **cara yang tidak tepat**, walaupun sebenarnya kita percaya bahwa pemikiran tersebut merupakan hal yang benar



Tipe-tipe Perilaku

Perilaku asertif

- **Mempertahankan hak & tanggung jawab kita sebisa mungkin tanpa melanggar hak & tanggung jawab orang lain**
- **Membimbing kita pada kejujuran dan keterbukaan dalam mengekspresikan opini kita secara langsung**
- **Menunjukkan pemahaman atas sudut pandang/posisi orang lain**



Perilaku Submisif

Keuntungan

- Menghindari konfrontasi
- Menghindari perasaan bersalah dan menghindari membuat orang lain merasa sedih atau mengecewakan mereka

Kerugian

- Sudut pandang Anda diabaikan
- Anda merasa rendah diri
- Anda merasa tidak dianggapi serius
- Anda kehilangan kepercayaan diri
- Kontribusi Anda tidak di sadari
- Anda merasa kurang berharga
- Anda membangun kebencian
- Stapler Anda dipinjam dan tidak kembali

Perilaku Agresif

Keuntungan

- Anda berpikir mendapatkan apa yang Anda mau

Kerugian

- Membuat orang lain mundur
- Membuat orang lain berperilaku defensif
- Membuat orang lain kurang ingin bekerjasama dengan Anda
- Membuat orang lain menahan informasi penting
- Membuat orang *resign*

Keuntungan Perilaku Asertif

1

Meningkatnya kepercayaan diri dan pengendalian diri

2

Hubungan kerja yang lebih dekat

3

Semua Orang adalah Pemenang

Elemen pernyataan asertif


- **B**ehaviour - Perilaku
- **E**ffects - Efek
- **F**eelings - Perasaan
- **P**reference - Preferensi
- **O**utcome- Hasil

THANK YOU



 training@mditack.co.id

 www.mditack.co.id

 +62 (0)21 668 1571



Management Development International
Jl. Jembatan Tiga Raya 36AA-AB, Jakarta 14440, Indonesia