

Nama : RM.RIZKI IRFANI

Kelas : IK3A

NIM : 191910036

**Soal:**

Buat resume dari materi yang di berikan

**Jawab:**

## **PERSONAL SKILL**

### **1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator:**

- a. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- b. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- c. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- d. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### **2. MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- a. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- b. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

### 3. MENGASAH KEPEKAAN

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

## 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.
- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTRUISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah altruisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Altruisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Altruisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.
- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.

- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

#### **7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

#### **8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING**

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*

NAMA : SAHDAN  
NIM : 191910045

---

## KOMUNIKASI ANTARPRIBADI

### Soal:

Buat resume dari materi yang di berikan

### Jawab:

## PERSONAL SKILL

### 1. MENGASAH NEGOSIASI

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### Membangun komitmen sebagai negosiator:

- Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### 2. MENGASAH ETOS BELAJAR

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

### 3. MENGASAH KEPEKAAN

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

#### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

#### 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

##### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.

- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTURISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.
- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.
- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

## 7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## 8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*

Nama : Sherin Arini  
Nim : 191910052  
Kelas : IK3A

## **Komunikasi Antarpribadi**

Tugas Resume :

### PERSONAL SKILL

“Mengasah negosiasi”

- Membangun komitmen sebagai negosiator

Pekerjaan sebagai negosiator adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.

Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai resiko.

- Mengasah etos belajar

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

- Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang bersifat esensial dan eksistensial, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, Atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis. tau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.



➤ Mengasah kepekaan

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi

➤ Mengasah optimisme

Peter Lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

1. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negative.
2. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
3. Menerima kegagalan dengan rasa humor.
4. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
5. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
6. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
7. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
8. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
9. Selalu ingat bahwa pesimisme bukan sifat bawaan.
10. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

➤ Mengasah sumber-sumber ketenangan

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran kedalam ingatan.

Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan

- Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya
- Yakinkanlah bahwa tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

➤ Mengasah jiwa altruisme untuk mengikis egoisme

Lawan dari egoisme adalah altruisme. Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain diatas kepentingannya. Altruisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoisme :

1. Altruisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan
2. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri disamping mempertahankan hak setiap manusia
3. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah
4. Tidak terbawa egoisme persaingan
5. Kurangi rasa iri
6. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme
7. Egoisme berkurang jika anda berempati

8. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja
9. Turunkan kecemasan akibat egoisme
10. Percaya diri dan optimisme

➤ Mengasah taktik untuk mempertajam visi

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

➤ Mengasah sumber-sumber Networking

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. Bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :

- Pendekatan looking for
- Pendekatan to creat

NAMA : VIRA YUNIZKA

KELAS : IKA3A

NIM: 191910014

**BUAT RESUME DARI MATERI YANG DIBERIKAN**

## **PERSONAL SKILL**

### **7m**

#### **MENGASAH NEGOSIASI**

- Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini
- Membangun komitmen sebagai negosiator
- Mengasah Etos Belajar

#### **Mengasah Kepekaan**

- Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :
- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi

#### **Mengasah Optimisme**

membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

- 1.Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif
- 2.Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
- 3.menerima kegagalan dengan rasa humor
- 4.Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- 5.Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
- 6.Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi
- 7.Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar
- 8.Dalam waktu senggang cobalah menemui orang orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka
- 9.Selalu ingat bahwa pesimisme bukan sifat bawaan

- 10. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil

### Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan

- Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.
- Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun

### Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme

- Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.
- Egoisme berkurang jika anda berempati
- Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja,
- Turunkan kecemasan akibat egoism
- Percaya diri dan optimisme

### Mengasah Taktik Untuk Mempertajam Visi

- untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

### Mengasah Sumber-Sumber Networking

- Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :
- Pendekatan *looking for*
- Pendekatan *to create*

Nama : Alisya Maharani

NIM : 191910027

## **PERSONAL SKILL**

### **MENGASAH NEGOSIASI**

#### **MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator :**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

#### **1. Mengasah Etos Belajar**

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan
- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan

#### **2. Mengasah Kepekaan**

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan

#### **3. Mengasah Optimisme**

#### **4. Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan**

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan**

membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.

#### **5. Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme**

- ▶ Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan. **Lawan dari egoisme adalah alturisme**. Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya.

#### **6. Mengasah Taktik Untuk Mempertajam Visi**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

#### **7. Mengasah Sumber-Sumber Networking**

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :

- Pendekatan *looking for*
- Pendekatan *to create*

# Tugas Kelas IK3A

Tugas Pertemuan ini yaitu :

## **BUAT RESUME DARI MATERI YANG DIBERIKAN**

Jawab :

### **A. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

### **B. Membangun komitmen sebagai negosiator**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting.
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian.

### **C. Mengasah Etos Belajar**

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang bersifat esensial dan eksistensial, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

### **D. Mengasah Kepekaan**

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi



## E. Mengasah Optimisme

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme

## F. Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan.

## G. Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan

- Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya
- Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa
- Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun
- Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya
- Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya

## H. Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme

- Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan.
- Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain.
- **Lawan dari egoisme adalah alturisme..**
- Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

## I. Mengasah Sumber-Sumber Networking

- Pendekatan *looking for*
- Pendekatan *to create*

Nama : Anggun

Kelas : IK 3A

Nim : 191910043

Resume komunikasi antar pribadi

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini

Pekerjaan sebagai negosiator adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal

Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko

Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

- 1.Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif
- 2.Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
- 3.menerima kegagalan dengan rasa humor
- 4.Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- 5.Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif

Nama :Athallah Deva Pramonoputra  
Kelas : IK3A  
NIM : 191910039

**Soal:**

Buat resume dari materi yang di berikan

**Jawab:**

**PERSONAL SKILL**

**1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

**Membangun komitmen sebagai negosiator:**

- a. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- b. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- c. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- d. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

**2. MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- a. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- b. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

**3. MENGASAH KEPEKAAN**

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

#### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

#### 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

**Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.

- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.
- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTURISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.
- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.
- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

## 7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## 8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*

Nama : Bahrul Adian

NIM : 191910042

## **PERSONAL SKILL**

### **MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator :**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

#### **1. Mengasah Etos Belajar**

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan
- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan

#### **2. Mengasah Kepekaan**

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi

#### **3. Mengasah Optimisme**

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

1. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif

2. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
3. menerima kegagalan dengan rasa humor
4. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
5. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
6. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi
7. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar
8. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka
9. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**
10. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil

#### 4. Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

#### 5. Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme

Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan. Ia selalu berhubungan dengan orang lain sebagai lawan negosiasi, namun juga berhubungan dengan sesama dalam internal kelompok.

#### 6. Mengasah Taktik Untuk Mempertajam Visi

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

#### 7. Mengasah Sumber-Sumber Networking

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :

- Pendekatan *looking for*
- Pendekatan *to create*





Nama : Bayu Santoso  
NIM : 191910004  
M.K : Komunikasi Antarpribadi

## **RESUM:**

### **PERSONAL SKILL MENGASAH NEGOSIASI**

#### **1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator :**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti **mempunyai risiko**
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

#### **2. MENGASAH KEPEKAAN**

- ▶ Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan
- ▶ Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.
- ▶ Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

#### **3. MENGASAH OPTIMISME**

- ▶ Ada beberapa petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :
- ▶ 1.Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif
- ▶ 2.Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan

- ▶ 3.menerima kegagalan dengan rasa humor
- ▶ 4.Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- ▶ 5.Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
- ▶ 6.Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi
- ▶ 7.Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar
- ▶ 8.Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka

#### **4. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN**

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan.

##### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan\**

- ▶ Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya
- ▶ Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa
- ▶ Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun

#### **5. MENGASAH JIWA ALTURISME untuk MENGIKIS EGOISME**

Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan. Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain.

- ▶ **Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya.
- ▶ **Alturisme** yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

#### **6. Mengasah Taktik Untuk Mempertajam Visi**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

#### **7.Mengasah Sumber-Sumber Networking**

- ▶ **Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.**
- ▶ **Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :**
- ▶ **Pendekatan *looking for***  
**Pendekatan *to create***

Nama : Dandy Dwi Putra Handho  
Kelas : IK3A  
NIM : 191910032

**Soal:**

**Buat resume dari materi yang di berikan**

**Jawab:**

## **PERSONAL SKILL**

### **1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator:**

- a. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- b. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- c. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- d. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### **2. MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- a. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- b. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

### **3. MENGASAH KEPEKAAN**

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

#### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

#### 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

##### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.

- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTURISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.
- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.
- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

## 7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## 8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*

**Nama : Fikri Irawan**

**Kelas : IK3A**

**NIM : 191910019**

**Soal:**

Buat resume dari materi yang di berikan

**Jawab:**

## **PERSONAL SKILL**

### **1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator:**

- a. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- b. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- c. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- d. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### **2. MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- a. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- b. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

### 3. MENGASAH KEPEKAAN

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

## 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.
- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTURISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.



- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.
- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

## **7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## **8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING**

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*

# Tugas Kelas IK3A

Tugas Pertemuan ini yaitu :

## **BUAT RESUME DARI MATERI YANG DIBERIKAN**

Jawab :

### **A. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

### **B. Membangun komitmen sebagai negosiator**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting.
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian.

### **C. Mengasah Etos Belajar**

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang bersifat esensial dan eksistensial, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

### **D. Mengasah Kepekaan**

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi

## E. Mengasah Optimisme

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme

## F. Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan.

## G. Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan

- Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya
- Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa
- Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun
- Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya
- Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya

## H. Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme

- Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan.
- Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain.
- **Lawan dari egoisme adalah alturisme..**
- Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

## I. Mengasah Sumber-Sumber Networking

- Pendekatan *looking for*
- Pendekatan *to create*

## Mengasah Negosiasi

- Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini

## Membangun komitmen sebagai negosiator

- Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
- Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
- Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
- Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

## Beberapa hal yang harus dilakukan sebelum melakukan negosiasi :

### 1. Mengasah etos belajar

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan
- proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan

### 2. Mengasah kepekaan

- Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan
- Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.
- Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :
- Kecepatan memaknai
- Ketepatan
- Variasi

### 3. Mengasah optimisme

Peter lauster merinci 5 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

- Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif
- Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
- menerima kegagalan dengan rasa humor
- Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif

### 4. Mengasah sumber-sumber ketengangan

- Djamaluddin Aencok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.
5. Mengasah jiwa altruisme untuk mengikis egoisme
- Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan. Ia selalu berhubungan dengan orang lain sebagai lawan negosiasi, namun juga berhubungan dengan sesama dalam internal kelompok.
  - Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.
6. Mengasah taktik untuk mempertajam visi
- Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.
7. Mengasah sumber-sumber networking
- Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.
- Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :
  - Pendekatan *looking for*
  - Pendekatan *to create*

**M. Athallah Zada Pandya**

**191910024**

**IK3A**

**Nama : Muhammad Wildanul Mukholladun**  
**Kelas : IK3A**  
**NIM :191910021**

### ● **MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

### ● **MEMBANGUN KOMITMEN SEBAGAI NEGOSIATOR**

1. Pekerjaan sebagai negosiator adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### ● **MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan  
proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan

### ● **MENGASAH KEPEKAAN**

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

**Kecepatan memaknai**

**Ketepatan**

**Variasi**

## ● **MENGASAH OPTIMISME**

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

- 1.Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif
- 2.Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
- 3.menerima kegagalan dengan rasa humor
- 4.Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- 5.Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif

## ● **MENGASAH SUMBER SUMBER KETENANGAN**

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.

## ● **CARA MENGELOLA KETENANGAN HINGGA MEMBUAHKAN KETENANGAN**

Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.

Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.

Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.

## ● **MENGASAH JIWA ALTRUISME UNTUK MENGIKIS EGOISME**

Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan. Ia selalu berhubungan dengan orang lain sebagai lawan negosiasi, namun juga berhubungan dengan sesama dalam internal kelompok.

Lawan dari egoisme adalah altruisme. Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya.

Altruisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.



## ● **MENURUT LAUSTER ADA 10 CARA UNTUK MENGATASI EGOISM**

1. Altruisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan
2. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia
3. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah
4. Tidak terbawa egoism persaingan
5. Kurangi rasa iri
6. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme
7. Egoisme berkurang jika anda berempati
8. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja,
9. Turunkan kecemasan akibat egoism
10. Percaya diri dan optimisme

## ● **MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## ● **MENGASAH SUMBER SUMBER NETWORKING**

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :

**Pendekatan looking for**

**Pendekatan to create**

Nama : Nadya Hendrika Putri  
NIM : 191910031  
Kelas : IK3A  
MK : Komunikasi Antarpribadi

## PERSONAL SKILL (Mengasah Negoisasi)

Membangun komitmen sebagai negosiator :

1. Pekerjaan sebagai negosiator adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### A. MENGASAH ETOS BELAJAR

Ada dua proses pembelajaran yaitu; proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan dan proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan. Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses realitas atau fakta yang menjadi nilai.

### B. MENGASAH KEPEKAAN

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu. Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu; Kecepatan memaknai, Ketepatan, dan Variasi.

### C. MENGASAH OPTIMISME

*Peter Lauster* merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimism dan mengatasi pesimisme :

- 1) Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negative.
- 2) Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- 3) Menerima kegagalan dengan rasa humor.
- 4) Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- 5) Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
- 6) Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- 7) Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.

- 8) Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- 9) Selalu ingat bahwa pesimisme bukan sifat bawaan.
- 10) Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

#### D. MENGASAH SUMBER KETENANGAN

*Djamiluddin Ancok*, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang terlalu tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.

Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan;

- 1) Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- 2) Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- 3) Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- 4) Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.
- 5) Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

#### E. MENGASAH JIWA ALTURISME DAN MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

*Lawan dari egoisme adalah alturisme.* Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Namun, Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

Menurut *Lauster* ada 10 cara untuk mengatasi egoism :

- 1) Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- 2) Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- 3) Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- 4) Tidak terbawa egoism persaingan.
- 5) Kurangi rasa iri.
- 6) Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoism.
- 7) Egoisme berkurang jika anda berempati.
- 8) Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- 9) Turunkan kecemasan akibat egoism.
- 10) Percaya diri dan optimism

## F. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## G. MENGASAH SUMBER NETWORKING

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya. Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara : *Pendekatan looking for* dan *Pendekatan to create*.

Nama : Pipit Anggreani

Kelas : IK3A

Nim : 191910003

Soal :

**BUAT RESUME DARI MATERI YANG DIBERIKAN**

Jawaban :

### **MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator :**

1. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal
2. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko
3. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal
4. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

#### **Mengasah Etos Belajar**

Ada dua proses pembelajaran yaitu :

1. proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan
2. proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan

#### **Mengasah Kepekaan**

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu :

1. Kecepatan memaknai
2. Ketepatan
3. Variasi

#### **Mengasah Optimisme**

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme :

1. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif

2. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
3. Menerima kegagalan dengan rasa humor
4. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
5. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
6. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi
7. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar
8. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka
9. Selalu ingat bahwa pesimisme bukan sifat bawaan
10. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil

### **Mengasah Sumber-Sumber Ketenangan**

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan

### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

1. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya
2. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa
3. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun
4. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya
5. Yakinkan bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya

### **Mengasah Jiwa Alturisme Untuk Mengikis Egoisme**

Seorang negosiator bukan pemain tunggal dalam pekerjaan. Ia selalu berhubungan dengan orang lain sebagai lawan negosiasi, namun juga berhubungan dengan sesama dalam internal kelompok. Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoisme** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoisme:**

1. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan
2. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia
3. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah
4. Tidak terbawa egoism persaingan
5. Kurangi rasa iri

6. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme
7. Egoisme berkurang jika anda berempati
8. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja,
9. Turunkan kecemasan akibat egoism
10. Percaya diri dan optimisme

### **Mengasah Taktik Untuk Mempertajam Visi**

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

### **Mengasah Sumber-Sumber Networking**

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara :

1. Pendekatan *looking for*
2. Pendekatan *to create*

Nama : Putri Salsabila Purwanto

NIM : 191910035

Kelas : IK3A

Mata Kuliah : Komunikasi Antarpribadi

## **RESUME MATERI KULIAH 7 KOMUNIKASI ANTARPRIBADI**

### **Personal Skill**

#### 1. Mengasah negosiasi

Membangun komitmen sebagai negosiator. Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini. Tanpa ada negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal

#### 2. Mengasah etos belajar

Dua proses pembelajaran yaitu melalui hal-hal yang menyenangkan dan melalui hal-hal yang menderitakan. Menurut Andreas Harfera yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

#### 3. Mengasah kepekaan

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Kepekaan memaknai sesuatu ada 3 macam yaitu, kecepatan memaknai, ketepatan, dan variasi.

#### 4. Mengasah optimisme

Petunjuk membangkitkan optimism menurut Peter lauster :

- 1) Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan ditimpa kegagalan
- 2) Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan
- 3) menerima kegagalan dengan rasa humor



- 4) Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam
- 5) Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif
- 6) Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi
- 7) Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar
- 8) Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka
- 9) Selalu ingat bahwa pesimisme bukan sifat bawaan
- 10) Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil

#### 5. Mengasah sumber ketenangan

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.

#### 6. Mengasah jiwa altruisme untuk mengikis egoism

Lawan dari egoism adalah altruisme tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya harus lebih di tekankan. Tetapi altruisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

10 cara untuk mengikis egoism menurut Lauster:

- 1) Altruisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan
- 2) Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia
- 3) Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah
- 4) Tidak terbawa egoism persaingan
- 5) Kurangi rasa iri
- 6) Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme
- 7) Egoisme berkurang jika anda berempati

- 8) Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja,
  - 9) Turunkan kecemasan akibat egoism
  - 10) Percaya diri dan optimisme
7. Mengasah taktik untuk mempertajam visi
- Mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.
8. Mengasah sumber sumber networking
- Membangun relasi sebagai sumber-sumber networking. Dapat dilakukan dengan dua cara yaitu, pendekatan *looking for* dan pendekatan *to create*.

Nama : R. Rizky Wibowo Putra Agung  
Kelas : IK3A  
NIM : 191910030

**Soal:**

Buat resume dari materi yang di berikan

**Jawab:**

## **PERSONAL SKILL**

### **1. MENGASAH NEGOSIASI**

Komitmen adalah keyakinan dasar yang mengikat sedemikian kukuhnya sehingga membelenggu seluruh hati nurani dan kemudian menggerakkan perilaku menuju kearah tertentu yang diyakini.

#### **Membangun komitmen sebagai negosiator:**

- a. Pekerjaan sebagai **negosiator** adalah pekerjaan penting. Tanpa ada kegiatan negosiasi, suatu usaha tidak akan pernah menghasilkan keuntungan yang optimal.
- b. Pekerjaan sebagai negosiator menjanjikan masa depan dan bahwa semua pekerjaan pasti mempunyai risiko.
- c. Pekerjaan apa pun bila dilaksanakan dengan tidak sepenuh hati hasilnya pasti tidak maksimal.
- d. Ketika mengalami kegagalan dan tantangan hanyalah sebuah ujian, dan sebaliknya bila menemukan keberhasilan hanyalah sebuah ujian

### **2. MENGASAH ETOS BELAJAR**

Ada dua proses pembelajaran yaitu:

- a. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menyenangkan.
- b. Proses pembelajaran melalui hal-hal yang menderitakan.

Andreas Harfera memberi jalan pemikiran dengan cara menggeser paradigma yang **bersifat esensial dan eksistensial**, yakni harus melalui disiplin dalam penderitaan.

Pergeseran tersebut bisa dilakukan dengan dua cara yaitu dilakukan secara sadar, sukarela, dan proaktif antisipatif, atau dilakukan secara terpaksa yang umumnya dipicu oleh peristiwa traumatis.

Ini semua sebenarnya berkaitan tentang bagaimana kita mengambil hikmah dari sesuatu. **Hikmah** adalah esensi dari proses konversi dari realitas atau fakta menjadi nilai.

### **3. MENGASAH KEPEKAAN**

Manusia harus selalu ingat tentang segala sesuatu dan waspada terhadap segala kemungkinan. Hakikat dari bertanya sesungguhnya adalah ketepatan mengidentifikasi atau memaknai segala sesuatu.

Kepekaan memaknai sesuatu itu dapat meliputi 3 macam, yaitu:

- a. Kecepatan Memaknai;
- b. Ketepatan;
- c. Variasi;

#### 4. MENGASAH OPTIMISME

Peter lauster merinci 10 petunjuk untuk membangkitkan optimisme melalui mengatasi pesimisme:

- a. Semakin mengharapkan kegagalan maka semakin besar kemungkinan anda ditimpa kegagalan sebagai akibat pengharapan anda yang negatif.
- b. Cobalah mencari sesuatu yang positif walaupun dalam kegiatan yang tak menyenangkan.
- c. menerima kegagalan dengan rasa humor.
- d. Jangan memikirkan persoalan terlalu dalam.
- e. Dalam situasi bagaimana pun cobalah mendapatkan sikap positif.
- f. Jangan menggunakan pesimisme sebagai penyangga untuk melindungi dari kekecewaan yang mungkin terjadi.
- g. Kalau gagal memecahkan persoalan jangan dihiraukan berapa banyak kesalahan, tapi carilah pecahan yang benar.
- h. Dalam waktu senggang cobalah menemui orang-orang yang optimis dan perhatikan tingkah laku mereka.
- i. Selalu ingat bahwa pesimisme **bukan sifat bawaan**.
- j. Jika sikap optimisme mengakibatkan kesuksesan, maka berilah penghargaan kepada kenyataan bahwa karena optimislah menjadi berhasil.

#### 5. MENGASAH SUMBER-SUMBER KETENANGAN

Djamaluddin Ancok, menegaskan bahwa kecemasan diperlukan dalam kehidupan. **Tingkat kecemasan yang terlalu rendah akan membuat orang tidak termotivasi untuk belajar lebih keras, sedangkan tingkat kecemasan yang tinggi akan membuat orang mengalami hambatan mental yang mempersulit masuknya pelajaran ke dalam ingatan.**

##### **Cara mengelola kecemasan hingga membuahkan ketenangan**

- a. Bahwa tidak ada masalah yang tidak ada jalan keluarnya.
- b. Bahwa kalah dan menang dalam kehidupan ini adalah sebuah hal yang biasa.
- c. Gunakan rasa cemas untuk membuat diri kita tetap waspada, teliti, dan disiplin pada rencana yang telah disusun.
- d. Bila kecemasan sudah mulai mengganggu pikiran sehingga konsentrasi tidak fokus lagi, cepatlah mencari kegiatan lain untuk memperbaikinya.

- e. Yakinlah bahwa Tuhan membimbing niat baik seseorang dalam pekerjaannya.

## 6. MENGASAH JIWA ALTURISME UNTUK MENGIKIS EGOISME

Kadangkala seseorang menilai dirinya jauh lebih tinggi dari yang sebenarnya, sehingga memandang rendah orang lain. Itu artinya **egoism** harus ditekan sekuat mungkin agar berada dalam wilayah keseimbangan.

**Lawan dari egoisme adalah alturisme.** Tabiat yang menghargai orang lain, mementingkan orang lain di atas kepentingannya. Alturisme yang ekstrim juga mengakibatkan keburukan.

### **Menurut Lauster ada 10 cara untuk mengatasi egoism:**

- a. Alturisme jangan dikacaukan dengan kerendahan hati yang berlebihan.
- b. Cobalah mempertahankan hak anda sendiri di samping mempertahankan hak setiap manusia.
- c. Orang yang mementingkan diri sendiri bukanlah orang sabar yang lemah.
- d. Tidak terbawa egoism persaingan.
- e. Kurangi rasa iri.
- f. Perjuangan untuk mencapai puncak karir dalam pekerjaan cenderung mendorong egoisme.
- g. Egoisme berkurang jika anda berempati.
- h. Kurangi pikiran untuk hanya mencari keuntungan saja.
- i. Turunkan kecemasan akibat egoism.
- j. Percaya diri dan optimisme.

## 7. MENGASAH TAKTIK UNTUK MEMPERTAJAM VISI

Seorang negosiator sejati bukan hanya sekedar melaksanakan tugas-tugas rutin untuk mencapai target bagi perusahaan atau organisasinya, namun juga mempunyai hitungan sampai berapa jauh target tersebut mempunyai kontribusi terhadap visi organisasi.

## 8. MENGASAH SUMBER-SUMBER NETWORKING

Energi sebuah usaha adalah relasinya dengan lingkungannya. bagi seorang negosiator, relasi adalah jiwa dari aktivitasnya.

Mengasah sumber-sumber networking dapat dilakukan melalui dua cara:

- a. Pendekatan *looking for*
- b. Pendekatan *to create*