

## *People Skills: Kemampuan Krusial di Era Interaksi Digital*

Meri Ani Saragih<sup>1\*</sup>, Nurul Dwi Tsoraya<sup>2</sup>, Moriana Simbolon<sup>3</sup>, Lili Anggraini<sup>4</sup>, Atta Panidhi<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Insan Pembangunan Indonesia, Indonesia

<sup>5</sup>Universitas Muhammadiyah Tangerang, Indonesia

\*Corresponding author: [merianisaragih98@gmail.com](mailto:merianisaragih98@gmail.com)

**Abstrak** - Tujuan dari penelitian ini adalah menemukan dan mengeksplorasi sesuatu yaitu lima keterampilan penting yang harus dimiliki setiap orang. seperti pembinaan relasi baik, rasa ingin tahu, komunikasi, ambisi, dan penyelesaian konflik. artikel ini merupakan sebuah review buku dengan pembahasan secara kritis pada buku yang sangat menginspirasi dan memberikan motivasi bagi pembacanya yang berjudul “menjadi pribadi yang tegas, mudah memahami orang lain dan cakap menyelesaikan konflik” buku ini menjelaskan kemampuan bagi pembaca untuk berfokus pada faktor-faktor yang akan menggerakkan pribadi dan organisasi. Pembaca akan menemukan dan mampu menerapkan teori-teori yang sudah teruji, yang akan membuat pembaca merasa diberdayakan, dihargai, mudah berkomunikasi bisnis dan meningkatkan rasa percaya diri sekaligus melatih pembaca dalam menyampaikan pesan dengan sikap lebih menghargai, kuat dan jelas.

**Kata kunci:** *People skill, perilaku, ambisi, konflik*

**Abstract** - *The purpose of this research is to find and explore five important skills that everyone should have, building good relations, curiosity, communication, ambition, and conflict resolution. This article is a book review with a critical discussion of the book entitled "Being a firm person, easily understanding other people and being able to resolve conflicts", This book will explain the ability to focus on factors that will move personal and organizational. Individuals will find and be able to apply proven theories, which will make individuals feel empowered, valued, and easy to communicate business or personally with anyone. This theory will increase self-confidence as well as train them to convey messages in a more respectful, strong, and clear manner.*

**Keywords:** *People skill, ambition, conflict*

### PENDAHULUAN

Membaca merupakan salah satu jenis kemampuan berbahasa melalui tulisan yang bersifat reseptif karena dengan membaca seseorang akan memperoleh informasi, ilmu pengetahuan, dan pengalaman-pengalaman baru yang belum pernah diketahui sebelumnya (Anwar & Asbari, 2023; Febiyanti et al., 2023; Marpaung & Asbari, 2023; Nurhakim & Asbari, 2023; Setyani et al., 2023; Yati et al., 2023), semua yang diperoleh melalui membaca itu akan membuat orang tersebut mampu mempertinggi daya pikirannya, mempertajam pandangannya, serta memperluas wawasannya hal tersebut berdampak pada kemampuan dalam menyelesaikan masalah dan menjalani hidup lebih mudah (Ardelia & Asbari, 2023; Febriani et al., 2022; Melani et al., 2023; Ramadhan & Asbari, 2023; Rosita et al., 2023; Tsoraya, Asbari, & Pratiwi, 2023). Membaca dapat diartikan juga sebagai proses individu memperoleh makna dari cetakan, kegiatan membaca bukan sekedar aktivitas yang bersifat pasif dan reseptif saja melainkan menghendaki pembaca untuk aktif berpikir ketika sedang melihat kata-kata yang terdapat di dalam buku.

Buku adalah kumpulan kertas atau bahan lainnya yang dijilid menjadi satu pada salah satu ujungnya dan berisi tulisan atau gambar (Asbari & Alawiyah, 2022; Fitriani et al., 2023; Kuswantoro & Asbari, 2022; Nurhayati et al., 2023; Prasadana & Asbari, 2023; Rahayu et al., 2023). Setiap sisi dari sebuah lembaran kertas pada buku disebut sebuah halaman. Seiring dengan perkembangan dalam bidang dunia informatika, kini dikenal pula istilah e-book atau buku-e (buku elektronik), yang mengandalkan perangkat seperti komputer meja, komputer jinjing, computer tablet, telepon seluler dan lainnya, serta menggunakan perangkat lunak tertentu untuk membacanya. Menurut Sitepu (2012 :8), buku adalah kumpulan kertas berisi informasi tercetak, disusun secara sistematis, dijilid serta bagian luarnya diberi pelindung terbuat dari kertas tebal, karton atau bahan lain.

Menurut Kurniasih, buku adalah buah pikiran yang berisi ilmu pengetahuan hasil analisis terhadap kurikulum secara tertulis. Buku disusun menggunakan bahasa sederhana, menarik, dan dilengkapi gambar serta daftar pustaka (Anggraini et al., 2023; Apriani et al., 2023; Erwianto & Asbari, 2023; Hidayatullah et al., 2023; Muarifin et al., 2023; Rifqi et al., 2023; Tsoraya, Asbari, & Novitasari, 2023). Di dalam kehidupan ini setiap manusia tidak sama dalam menghadapi dan menuntaskan setiap masalah yang dihadapi. Ada yang karena suatu masalah menjadikan orang tersebut terpuruk, lemah dan bahkan merasa kehilangan harga dirinya. dan ada pula yang membuat seseorang menjadi pribadi yang tegas, ada juga yang karena mendapatkan masalah menjadikan orang tersebut menjadi lebih baik dan bahkan menjadi lebih kuat dari sebelumnya. Dari buku ini seseorang dapat menemukan cara untuk setiap permasalahan yang terjadi dalam kehidupannya untuk menjadikan hal tersebut menjadi positif.

Buku Dale Carnegie ini menawarkan asas-asas relasi antar manusia tidak lekang oleh waktu yang masih sangat penting saat ini. Bahkan, pengaruhnya semakin besar saja dengan kemajuan teknologi dan kecepatan bisnis, mereka yang menguasai keterampilan interpersonal tidak hanya menjadi aset yang lebih bernilai di tempat kerja, tetapi juga meraih kesuksesan lebih akan tetapi, mustahil berbicara tentang *people skill* (khususnya di dalam lingkungan bisnis) tanpa menyebutkan internet, telepon seluler, dan e-mail, ketiga hal ini ada di mana-mana. Kemanapun Anda pergi, mereka mengikuti teknologi baru memang telah mempercepat proses kerja di lingkungan kerja modern, namun teknologi baru juga telah menaikkan harapan tentang seberapa cepat sebuah pekerjaan harus diselesaikan.

Sekarang, setiap orang tidak lagi mau pekerjaan selesai besok. Mereka mau pekerjaan selesai "kemarin", benar-benar aneh tapi nyata (Anindia et al., 2023; Anwar & Asbari, 2023; Febiyanti et al., 2023; Iwari & Asbari, 2023; Komalasari & Asbari, 2023; Nurhakim & Asbari, 2023; Setyani et al., 2023; Sumarni et al., 2023). Pekerjaan dalam banyak hal menjadi semakin mudah dan cepat, tetapi tekanan yang dihasilkan juga semakin besar. Stres terjadi di mana-mana dan terjadi setiap saat dan masyarakat semua tahu bahwa ketika ketegangan meningkat, potensi gesekan antar individu juga meningkat inilah realitas kehidupan seseorang tidak dapat menolaknya. Inilah lingkungan di mana seseorang mesti belajar untuk berhasil.. Dale Carnegie mengatakan: "Apapun bidang pekerjaan Anda, di bidang teknik sekalipun, tingkat keberhasilan Anda ditentukan oleh kemampuan Anda berinteraksi dengan orang lain dan walaupun profesi teknik saat ini menjadi sektor yang paling kuat di dalam perekonomian Amerika." kata-kata tersebut masih berlaku.

Di bab-bab selanjutnya, dalam mencermati apa yang sebenarnya terlibat di dalam interaksi asertif. Eksplorasi seseorang akan sangat selektif. Seseorang sengaja berusaha membuat topik yang dicakup oleh buku ini sangat spesifik dan berfokus. Tujuannya bukanlah untuk mengatakan semuanya, tetapi mengatakan sedikit hal dengan sangat jelas. Di pasar sudah ada banyak buku tentang topik-topik umum seperti mendengarkan secara efektif atau kunci sukses membuat presentasi penjualan. Akan tetapi, mengapa repot mencakup bidang yang sudah secara cermat dijelajahi?. Sebaliknya, seseorang berusaha menemukan bidang baru, khususnya lima bidang yaitu pembinaan hubungan baik, rasa ingin tahu, komunikasi, ambisi, dan penyelesaian konflik serta topik-topik lain yang berhubungan dengan topik-topik tersebut.

Namun begitu, ada sebuah aspek *people skill* yang takkan pernah menerima cukup perhatian, karena aspek tersebut sesungguhnya merupakan fondasi segala jenis interaksi antar manusia secara efektif (Ademika et al., 2023; Amalia & Asbari, 2024; Azzahra et al., 2023; Maulana & Asbari, 2023; Sukma et al., 2023; Yati et al., 2023; Yuniar et al., 2023). kemampuan untuk berbicara dan bertindak dalam cara yang akan menyebabkan orang lain merespon dengan penuh perhatian dan positif. Perilaku asertif adalah inti kelima *people skill* utama tersebut. Jika Anda tidak siap berperilaku asertif secara positif dan proaktif, takkan terjadi apa-apa. Jadi, mari mulai dengan mencermati makna sejati perilaku asertif di dalam lingkungan kerja di mana Anda harus tampil beda hanya untuk mendapat perhatian. Selanjutnya, seseorang akan melihat bagaimana perilaku asertif berbeda dari bentuk-bentuk interaksi lain yang kurang efektif. Keadilan mungkin sesuatu yang hampir mustahil, tetapi setidaknya kita menginginkannya. Selain itu, ketika merasa tidak diperlakukan secara adil, seseorang pasti menuntut perlakuan semacam itu. seseorang tidak boleh begitu saja pasrah menerima, meski sebagian besar orang mungkin bersikap seperti itu. Agar diperlakukan secara adil, kita mesti secara jelas, cermat, dan efektif mengungkapkan kesukaan, kebutuhan, opini, penolakan, dan perasaan kita lainnya. tidak mengandalkan orang lain untuk melakukan hal tersebut untuk seseorang. seseorang bertanggung jawab untuk mengungkapkan kebutuhan pribadi, serta bertanggung jawab untuk melakukan hal tersebut secara tepat dan produktif.

## **METODE PENELITIAN**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini melalui pendekatan kualitatif deskriptif. Metode penelitian deskriptif kualitatif menjelaskan bahwa metode penelitian yang memanfaatkan data kualitatif dan dijabarkan secara deskriptif. Jenis penelitian deskriptif kualitatif kerap digunakan untuk menganalisis kejadian, fenomena, atau keadaan secara sosial. Menurut Sugiyono (2008:15) bahwa penelitian kualitatif deskriptif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme yang biasanya digunakan untuk meneliti pada kondisi objektif yang alamiah dimana peneliti berperan sebagai instrumen kunci.

Dalam melakukan penelitian kita perlu mengikuti aturan atau kaidah yang berlaku, agar hasil penelitian yang diperoleh dapat dikatakan valid. Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Yaitu dari cara ilmiah adalah bahwa kegiatan penelitian bersandar pada ciri-ciri keilmuan, yakni rasional, sistematis dan empiris. Data deskriptif adalah data yang ditulis menggunakan kata-kata secara mendetail. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Moleong (2017) menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang memiliki tujuan untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, tindakan dan lain-lain., secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

## ISI DAN PEMBAHASAN



Judul	: The 5 Essential People Skills
Pengarang	: Dale Carnegie Training
Penerbit	: Gramedia pustaka utama, 2019
ISBN	: 978-979-2251-28-9
Tebal	: 264 halaman
Bahasa	: Indonesia
Tanggal Rilis	: 14 Oktober 2019

Dale Carnegie kemungkinan telah berbuat lebih banyak dari pada siapa pun dalam mengubah bidang hubungan manusia (*human relations*) dan pengembangan pribadi. Programnya yang terkenal di seluruh dunia The Dale Carnegie Course telah membantu jutaan orang. Sudah sejak lama Pak Carnegie tahu bahwa kekhawatiran dan rasa takut adalah dua faktor yang menghalanginya meraih kesuksesan pribadi. Mengalahkan dua emosi yang melemahkan diri sendiri ini memberi Pak Carnegie sebuah perspektif dan keberhasilan baru. Oleh karena itu, misinya adalah membantu orang lain mengalahkan rasa khawatir dan takut sehingga mereka dapat mewujudkan impian-impian mereka. Sekarang, dengan buku ini, sama seperti jutaan orang lainnya juga dapat memperoleh manfaat dari penelitian selama sembilan dasawarsa tentang relasi antar manusia yang dilakukan oleh Dale Carnegie Training. Setelah membaca buku ini, seseorang akan memperoleh kemampuan untuk berfokus pada faktor-faktor yang akan menggerakkan organisasi ke depannya. Seseorang akan menemukan dan mampu menerapkan teori-teori yang sudah teruji ini, yang akan membuat diri merasa diberdayakan, dihargai, dan mudah berkomunikasi bisnis atau pribadi dengan siapa pun. Teori-teori praktis tersebut akan meningkatkan rasa percaya diri, sekaligus melatih cara menyampaikan pesan dengan sikap lebih menghargai, kuat, dan jelas.

Bab dalam buku ini memperluas dan mengembangkan kelima keterampilan tersebut ke arah yang baru dan menarik. Ketika membaca buku ini, pastikan lakukan bagian langkah-langkah tindakan di akhir setiap bab. Latihan itu merupakan langkah-langkah praktis yang bisa langsung diambil dalam pekerjaan maupun dengan keluarga atau teman-teman. Meski buku ini efektif, seseorang hanya akan memperoleh manfaatnya secara penuh dengan mengambil langkah tindakan yang ada di dalamnya

ambil pilihan yang mengubah kehidupan untuk bertindak atas pemahaman, ide-ide, dan strategi, dan akan meraih hasil-hasil yang selama ini dianggap tidak mungkin.

Ada beberapa hal yang sering dianggap sepele, setiap manusia ingin diperlakukan secara adil. Keadilan mungkin sesuatu yang hampir mustahil, ketika merasa tidak diperlakukan secara adil, seseorang pasti menuntut perlakuan semacam itu. Seseorang tidak boleh begitu saja pasrah menerima, meski sebagian besar orang mungkin bersikap seperti itu. Agar diperlakukan secara adil, seseorang mesti secara jelas, cermat, dan efektif mengungkapkan kesukaan, kebutuhan, opini, penolakan, dan perasaan. Jangan mengandalkan orang lain untuk melakukan hal tersebut, bertanggung jawab untuk mengungkapkan kebutuhan pribadi seseorang pun bertanggung jawab untuk melakukan hal tersebut secara tepat dan produktif. Jika tidak, maka tidak hanya kehilangan apa yang menjadi hak pribadi tetapi juga merampas hak orang-orang di sekitar atas kontribusi nyata yang menjadi kewajiban pribadi.

### **Pada bagian pertama buku ini, seseorang akan melakukan sebuah uji informal sebagai langkah pertama menjadi orang yang asertif, dan menyisipkan kemampuan berperilaku asertif.**

Di dalam map people skill orang tersebut, setelah tahu di mana orang tersebut berada saat ini, dapat mengetahui di mana perubahan perlu dilakukan, dan percaya terhadap kemampuan untuk melakukan perubahan tersebut. Di dalam usaha pengembangan pribadi atau profesional, uji diri secara akurat adalah langkah penting pertama, dan sebaiknya tidak pernah berhenti agar sukses. Namun begitu, tidaklah selalu mudah untuk berdiri di depan cermin dan benar-benar mengenali yang dilihat, dan jelas tidak mudah bagi orang lain untuk menjelaskannya kesadaran diri dan uji diri begitu pentingnya sehingga mengambil sebuah langkah berani ke arah tersebut perlu dan sangat disarankan. Mempunyai orang yang dapat diajak bicara tentang usaha akan menjadi orang yang asertif adalah salah satu elemen penting uji diri. Orang dapat benar-benar membantu Anda tanpa harus bersusah payah. Setelah secara asertif menyampaikan diri Anda, beri pihak lain kesempatan yang sama untuk melakukannya, sambil menyimak secara empatik. Ingatlah bahwa kemenangan Anda dan kekalahan pihak lain bukanlah hasil yang diharapkan. Situasi di mana semua menang, atau minimal begitu menurut salah satu pihak, adalah target yang dibidik. Dalam berbagai situasi, mungkin perlu waktu untuk mewujudkan hal ini. Sering kali, Anda boleh menuntut keluhan Anda didengar segera, meski kadang hal ini dapat berubah kontra produktif.

### **Pada bagian kedua buku ini yaitu taktik khusus untuk menerapkan sikap asertif.**

Kita akan membicarakan taktik khusus yang dapat anda gunakan untuk dapat benar-benar menerapkan sikap asertif dalam berbagai situasi di tempat kerja. Ketika berbicara tentang teknik asertif, sangat menarik, dan bahkan menginspirasi mengetahui betapa Dale Carnegie sudah sangat memahami hal ini sejak tahun 1930 sampai sekarang, tidak ada ahli strategi dan taktik asertif yang lebih hebat daripada Dale Carnegie. Ia mungkin tidak menggunakan istilah yang sama, tetapi sangat mengerti apa itu sikap asertif dan cara mempraktekannya. Bukti terbaik akan hal tersebut dapat dilihat hanya dari apa yang dikatakan oleh Dale Carnegie. Menurut Pak Carnegie, ada baiknya seseorang berbicara tentang kesalahannya sendiri sebelum mengkritik orang lain. Sebagai tanggapan, pendekatan asertif berfokus pada solusi di masa mendatang. Kesalahan di masa lalu seharusnya dilihat sebagai petunjuk ke arah kinerja yang lebih baik pada masa depan. Penekannya harus selalu pada pengalaman dan kriteria objektif alih-alih pada kekurangan pribadi seseorang. Dale Carnegie menguraikan poin-poin ini secara gamblang dalam karya awalnya tentang perilaku dan relasi antarpribadi. Ia menawarkan sebuah pemahaman yang sering terlewatkan oleh mereka yang mencampuradukkan taktik asertif dengan perilaku agresif. Setiap kali Anda terpaksa berfokus pada situasi negatif atau menyampaikan kritikan apapun, yang terjadi pada akhir pembicaraan sangatlah penting. Jangan pernah membiarkan pembicaraan berakhir dengan nada negatif. Jangan pernah membiarkan lawan bicara pergi sambil merasa kecewa atau dikorbankan. Yang mengejutkan, seperti itulah kejadiannya ketika kritik Anda benar adanya, karena saat itulah lawan bicara dapat merasa sangat bersalah dan tidak enak. Selalu beri orang kesempatan untuk menyelamatkan muka. Selalu beri orang kesempatan untuk mundur secara terhormat sikap ini membuka peluang baru untuk memulai interaksi selanjutnya dengan lebih segar. Mengakhiri pembicaraan dengan nada negatif akan meninggalkan perasaan negatif yang sulit hilang dan pembicaraan yang asertif, di atas segalanya, harus menjadi pengalaman positif bagi setiap orang.

### **Pada bagian ketiga buku ini yaitu mengembangkan Relasi dengan perilaku asertif.**

Dalam dua bab sebelumnya, sudah membahas mengenai strategi bersikap asertif dan cara merencanakan serta menyiapkan diri juga sudah berbicara tentang pendekatan pendekatan yang dapat diterapkan ketika berhadapan langsung dengan orang lain atau sekelompok orang. Dalam bab ini, akan berfokus pada keterampilan penting pertama yang wajib dimiliki orang, mengembangkan relasi dengan

perilaku asertif dan akan mempelajari apa yang dibutuhkan agar dapat berhubungan dengan orang lain, kita secara khusus akan mencermati dua elemen berikut yaitu rasa percaya diri dan kemampuan membangun relasi antar pribadi. Sikap asertif murni dominasi demi menjadi dominan adalah sifat yang tidak diinginkan sebagian besar orang. Gaya yang agresif dan memaksa cenderung didorong oleh rasa tidak aman. Umumnya orang tahu ini dan tidak mengagumi ataupun menginginkannya tetap saja, siapa pun yang berusaha meningkatkan sikap asertif sebaiknya mengetahui jenis kepribadian dan motivasi orang yang terlalu dominan, yang secara tidak sengaja paling dikhawatirkan oleh orang-orang yang tidak asertif. Dan penting untuk mengetahui perbedaan antara kepemimpinan dan dominasi, kepemimpinan sejati bersifat inklusif dan proaktif dominasi adalah gaya manajemen yang tidak efektif dalam hampir semua situasi. Dominasi didasarkan atas imbalan dan hasil-hasil jangka pendek, sebagian besar demi kepentingan sang pemimpin dominan, dan gagal memanfaatkan potensi yang dimiliki anggota tim secara efektif. Penindas adalah salah satu jenis orang yang dominan. Jauh di dalam hati, mereka adalah orang yang tidak merasa aman, mereka mendominasi karena mereka sendiri terlalu merasa tidak aman untuk membiarkan orang lain mengambil tanggung jawab dan pengaruh, dan perilaku seperti ini umumnya terjadi sejak masa kanak-kanak karena sebab-sebab tertentu. Perilaku menindas yang dominan semakin diperkuat oleh respons yang diberikan oleh orang-orang yang merasa "aman" dan "tidak asertif".

### **Pada bagian keempat buku ini yaitu Taktik Mengembangkan Relasi Asertif.**

Dalam kehidupan professional pasti akan menemui banyak orang dengan berbagai kepribadian. Semakin tinggi kedudukan seseorang, semakin beragam kepribadian yang akan ditemui untuk membangun karir yang berhasil dan menyenangkan, seseorang harus dapat dan mesti tahu cara menjalin hubungan yang harmonis dengan kepribadian yang mungkin akan membuat pribadi merasa tidak nyaman, terdapat empat kepribadian sulit manusia sudah dikelompokkan menurut temperamen atau tipe kepribadian mereka. Empat Temperamen, atau Empat Humor, mungkin adalah sistem klasifikasi kepribadian yang paling tua meski demikian, sistem ini masih sangat berguna dan akurat sampai sekarang. Akar sistem ini adalah doktrin budaya Mesir dan Babilonia, dimana kesehatan fisik dan mental dikaitkan dengan empat unsur: api, air, tanah, dan udara, gagasan-gagasan ini selanjutnya disempurnakan oleh bangsa Yunani kuno, sehingga kemudian mendominasi pemikiran Barat tentang perilaku manusia dan dunia pengobatan selama lebih dari dua ribu tahun. Ketidakseimbangan "humor" terdeteksi lewat berbagai perilaku dan penyakit pengobatan dilakukan dengan mengembalikan keseimbangan tersebut. Pertama tipe *Ultra Drive* yaitu Mereka menganggap relasi bisnis sebagai sebuah hierarki di mana mereka berkeras untuk meraih puncak. Meski belum berhasil mewujudkan target, mereka masih akan berusaha sebaik-baiknya untuk menyalip Anda di tangga korporat. Kedua tipe *Secret Agent* yaitu pendekatan terbaik terhadap seorang *secret agent* adalah bertanya sebanyak mungkin. Namun begitu, Anda mesti dengan jelas menunjukkan bahwa Anda tidak punya agenda tersembunyi di balik informasi yang ingin Anda peroleh. Anda tidak berniat menggunakannya untuk memperluas pengaruh Anda di dalam perusahaan, dan tentu saja tidak bermaksud mengecilkan arti *secret agent* dengan cara apapun. Ketiga tipe *Eager Beaver* yaitu *eager beaver* adalah karyawan baru di perusahaan. Mereka tidak sabar untuk menyerap budaya perusahaan, bekerja keras, dan maju. Jika sudah cukup lama bekerja di perusahaan, pasti tahu bahwa *eager beaver* sering menatap dengan rasa kagum yang tidak disembunyikan. Akan tetapi, dari perspektif menjalin hubungan yang harmonis, yang paling baik adalah mengakui kelebihan dan juga kekurangan si *eager beaver*. Orang-orang seperti itu sebenarnya punya banyak sekali kelebihan mereka punya banyak energi, biasanya sangat cerdas, dapat secara penuh melebur ke dalam kolektivitas kegiatan sebuah perusahaan. Keempat tipe *Burnout* yaitu individu dengan kepribadian burnout adalah orang yang sering ditemui di lingkungan perusahaan. Selain itu, jumlah mereka begitu banyak sehingga perlu seperangkat keterampilan khusus untuk menjalin hubungan yang harmonis dengan mereka. Mungkin butuh waktu yang cukup lama, tapi biasanya ganjarannya setimpal, seringnya, orang-orang yang tampaknya tertekan ini memiliki sejumlah pengetahuan dan kemampuan yang sangat berharga. Minimal, mereka dapat memberi sedikit gambaran tentang budaya perusahaan, yang sangat penting khususnya jika Ada pegawai baru maksimal, mereka dapat memperoleh kembali energi yang hilang dan menjadi orang yang benar-benar berguna.

### **Pada bagian kelima buku ini yaitu Rasa Ingin Tahu Asertif.**

Dalam konteks perusahaan. Rasa ingin tahu dapat menjadi keuntungan luar biasa bagi para manajer yang tahu cara memantik rasa ingin tahu alami tim mereka, dalam beberapa halaman berikut kita akan mengeksplorasi strategi dan taktik untuk memaksimalkan pemanfaatan rasa ingin tahu orang lain. Yang paling penting, kita akan melihat mengapa kunci untuk melakukan hal tersebut adalah mempertahankan rasa ingin tahu pribadi seseorang tetap hidup dan terpelihara. Michelle adalah seorang

eksekutif hubungan investor pada sebuah perusahaan multinasional besar. Pekerjaannya sangatlah menarik, dan sangat ditentukan oleh rasa ingin tahunya yang sehat yang dilakukannya adalah berhubungan dengan orang-orang yang merupakan investor kakap di perusahaannya dan berusaha mencari tahu apakah mereka punya kebutuhan atau permasalahan khusus. Rasa ingin tahu asertif adalah sebuah kerangka berpikir yang sangat unik dan agak rumit. Kerangka berpikir ini tersusun atas tidak kurang dari sepuluh elemen tersendiri tetapi berkaitan erat. Dengan mewujudkannya dalam tindakan seseorang dapat segera memaksimalkan peran rasa ingin tahu di dalam agenda keterampilan.

### **Kelebihan isi buku**

Buku ini memiliki kelebihan yaitu Dale Carnegie telah berbuat lebih banyak daripada siapapun dalam mengubah bidang human relations dan pengembangan pribadi. Programnya yang terkenal di seluruh dunia *The Dale Carnegie Course* telah membantu jutaan orang. Saat ini pembaca buku seperti jutaan orang lainnya, akan memperoleh manfaat dari penelitian selama sembilan dasawarsa tentang relasi antar manusia yang dilakukan oleh Dale Carnegie Training. *The Five Essential People Skills* sukses menjalin hubungan dengan orang lain dalam segala hal membantu pembaca menemukan dan mengeksplorasi lima keterampilan penting yang harus dimiliki setiap orang. Pembaca akan memperoleh kemampuan untuk berfokus pada faktor-faktor yang akan menggerakkan mereka dan organisasi mereka ke depan. Mereka akan menemukan dan mampu menerapkan teori-teori yang sudah teruji ini.

### **KESIMPULAN**

*The 5 Essential People Skills*. Sebuah buku yang membuat pembaca belajar menjadi pribadi yang tegas, mudah memahami orang lain, dan cakap menyelesaikan konflik serta membantu pembaca menemukan dan mengeksplorasi lima keterampilan penting yang harus dimiliki setiap orang, yaitu: relasi positif, rasa ingin tahu, komunikasi, ambisi dan penyelesaian konflik.

Penerapan perilaku asertif dapat dilakukan dalam berbagai bentuk, yaitu dalam mengembangkan hubungan/relasi, menumbuhkan rasa ingin tahu, mengemukakan pertanyaan secara cerdas, mempersuasi, bernegosiasi, menyelesaikan konflik. Perilaku asertif adalah keterampilan berbicara dan bertindak agar orang lain merespon dengan positif dan penuh perhatian. Pribadi yang asertif mengetahui cara mempertanyakan, mengungkapkan ketidaksetujuan, dan mampu menolak tanpa terlihat kekanak-kanakan.

Strategi bersikap asertif dapat dilakukan dengan cara, seperti mempertanyakan beberapa hal berikut pada diri sendiri. Bagaimana cara menyampaikan pesan secara lebih jelas, lebih spesifik. Selain itu, seseorang bisa menggunakan strategi dengan kendalikan bahasa tubuh, berbicara menggunakan kalimat aktif dengan bersubjek orang pertama, serta mengakhiri situasi yang membuat Anda merasa kecil.

Adapun langkah-langkah untuk menciptakan ambisi asertif dalam tim Anda.

1. Menciptakan budaya belajar, hal itu bisa dilakukan dengan membuat program yang secara konsisten menunjukkan tren, riset, teknik, dan hal terkini dari industri, memberi tugas anggota tim untuk berbagi sesuatu yang telah mereka pelajari, membeli buku atau majalah lalu menaruhnya di perpustakaan tempat kerja atau meninggalkannya begitu saja agar dibaca oleh mereka dikala senggang.
2. Mengirimkan anggota tim Anda ke seminar atau pelatihan langsung. Hal ini dapat meningkatkan semangat profesionalisme mereka dan kemutakhiran pengetahuan mereka tentang informasi baru. Akan tetapi, Anda juga sebaiknya turut menghadiri *event-event* semacam ini agar mengetahui industri Anda luar dan dalam.
3. Menciptakan atmosfer dimana orang-orang dapat menghargai dan membagi ide-ide atau gagasan baru dari apa yang telah dipelajari, hal itu dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan anggota tim dan menanyai apa yang telah dipelajari serta bagaimana pendapat mereka tentang informasi tersebut terkait dengan peningkatan kinerja perusahaan.

### **Calling/Ajakan**

Buku ini mengajak seseorang untuk mempunyai perilaku asertif yaitu keterampilan berbicara dan bertindak agar orang lain merespon dengan positif dan penuh perhatian. Agar pribadi yang asertif mengetahui cara mempertanyakan, mengungkapkan ketidaksetujuan, dan mampu menolak tanpa terlihat kekanak-kanakan. Dan mengajak seseorang memiliki *the 5 essential people skill* supaya

memiliki kemampuan menjaga dan membina hubungan/relasi, memunculkan rasa ingin tahu, berkomunikasi, berambisi, dan menyelesaikan konflik.

## REFERENSI

- Ademika, A. V., Muzaki, R. I., & Asbari, M. (2023). Mengenal Diri dalam Perspektif Filsafat Socrates. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 177–182.
- Amalia, I., & Asbari, M. (2024). Literaksi : Jurnal Manajemen Pendidikan Self-Transforming Mind : Menemukan dan Mengoptimalkan Potensi Diri. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 02(01), 7–13.
- Anggraini, D. M., Asbari, M., Eka, I., Santoso, G., & Rantina, M. (2023). Strong Why: Memperkuat Logika Mengapa dalam Kehidupan. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(2), 11–14.
- Anindia, E. B., Asbari, M., & Akmal, R. (2023). Solusi e-Book terhadap Pembentukan Moralitas Generasi Z? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 152–156.
- Anwar, M. H., & Asbari, M. (2023). Flow State: Menakutkan Hal Mustahil? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 148–151.
- Apriani, P. R., Septyawati, D., & Asbari, M. (2023). Unity in Diversity: Filosofi Kuliner Soto Nusantara. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 92–95.
- Ardelia, M. A., & Asbari, M. (2023). Filosofi Penyakit Hati: Perspektif Filosofis Fathurrahman Faiz. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(1), 62–67.
- Arifin, Z., & Rosdakarya, P. R. (2008). METODE PENELITIAN.
- Asbari, M., & Alawiyah, V. (2022). Apatisme: Urgensi Norma Agama di Masa Tidak Normal. *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 1(1), 105–111.
- Azzahra, F., Asbari, M., & Sartika, V. D. (2023). Membaca tapi Nihil Makna: Problematika Literasi? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 183–189.
- Carnegie, Dale. (2019). *The 5 Essential People Skills*. Noura Books.
- Desriani, Z., & Franzia, E. (2017, October). Peranan Desain Komunikasi Visual dalam Perancangan Buku Motivasi “DIBESARKAN OLEH SATU”. In *PROSIDING SEMINAR NASIONAL CENDEKIAWAN* (pp. 285-290).
- Erwianto, R. F., & Asbari, M. (2023). Minimalisme: Sedikit Barang, Sedikit Masalah? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 123–127.
- Fadli, M. R. (2021). Memahami desain metode penelitian kualitatif. *Humanika, Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum*, 21(1), 33-54.
- Febiyanti, N., Asbari, M., Lestari, S., & Santoso, G. (2023). Kunci Literasi: Jangan Paksa Anak Membaca? *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(2), 76–79.
- Febriani, S., Nevi, F., Khoerunisa, A., Patika Sari, I., Emilia, S., Asbari, M., Tinggi Ilmu Ekonomi Insan Pembangunan, S., & Insan Pembangunan, S. (2022). Students Moral Education as “Moral Force” in Social Life. *Journal of Information Systems and Management*, 2(1), 1–7. <https://jisma.org>
- Fitriani, Y., Asbari, M., & Mutiara, N. (2023). Kecerdasan Emosional: Standar Kedewasaan? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 96–99.
- Hidayatullah, S., Emylisa, H., & Asbari, M. (2023). Algoritma Cinta: Memahami Relasi Pasangan Hidup? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 104–108.
- Iwari, H. M., & Asbari, M. (2023). Wu-wei: Kekuatan dari Tidak Melakukan Tindakan. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(02), 119–122.

- Komalasari, S., & Asbari, M. (2023). Fenomena Pengadilan Netizen: Dampak Negatif Over-sharing? Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 67–71.
- Kuswantoro, & Asbari, M. (2022). Rekayasa, Takhta dan Malapetaka: Sebuah Pedoman. Jurnal Pendidikan Transformatif, 1(1), 101–104.
- Marpaung, R. A., & Asbari, M. (2023). Break The Limit: Keluar dari Zona Nyaman? Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 203–208.
- Maulana, M. J., & Asbari, M. (2023). Dunia Pasca Pandemi: Perspektif Gita Wirjawan. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 139–142.
- Melani, J. A., Asbari, M., & Putri, F. E. (2023). The Role of the Group Process System Approach in Optimizing Learning Management. Journal of Information Systems and Management (JISMA), 2(1), 39–43.
- Muarifin, M. S., Anjani, R. D., Asbari, M., & Putratama, A. R. N. (2023). Bisnis Online: Saving The Future. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 86–90.
- Natasya, A., Putri, T., Siahaan, R. P. J., & Khoirunnisa, A. (2022). Filsafat Ilmu dan Pengembangan Metode Ilmiah. *Mahaguru: Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar*, 3(1), 167–179.
- Nurhakim, M. I., & Asbari, M. (2023). Digital Minimalism: Filosofi Efisiensi Penggunaan Teknologi Digital. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 49–54.
- Nurhayati, P., Asbari, M., & Naharussurur, A. R. (2023). Law of Attraction: Inilah Jalan Meraih Impian? Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 128–132.
- Prasadana, J. P., & Asbari, M. (2023). Jangan Terjebak pada Indecisiveness: Perspektif Seorang Cak Nun. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 109–113.
- Rahayu, S., Asbari, M., & Nurhayati, W. (2023). Delayed Gratification: Menahan Sedikit Kesenangan untuk Kebahagiaan Besar Jangka Panjang. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 114–118.
- Ramadhan, G. F., & Asbari, M. (2023). Pribadimu adalah Profesimu: Temukan Karier Impian Berdasarkan Kepribadian. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 01(01), 25–29. <https://literaksi.org/index.php/jmp/article/view/2/2>
- Rifqi, R. D. S., Asbari, M., & Purba, N. P. (2023). Media Sosial: Ketika Maya Lebih Indah dari Nyata. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 85–88.
- Rosita, Rahmawati, W., Asbari, M., & Cahyono, Y. (2023). Nilai Moral dan Etika: Perspektif Emile Durkheim. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 01(02), 13–16. <https://literaksi.org/index.php/jmp/article/view/10/9>
- Setyani, I., Asbari, M., & Sari, E. S. A. (2023). Heroic: Fanatik pada Tujuan, tapi Fleksibel dalam Cara? Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(02), 71–75.
- Sitepu, Penulisan Buku Teks Pelajaran, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012) <https://repository.uinbanten.ac.id/3365/3/BAB%20I.pdf>
- Sukma, H. A., Asbari, M., & Nurhayati, W. (2023). Dopamine Detox: Teknik Mengendalikan Kecanduan? Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 115–119.
- Sumarni, N., Rahman, A., Wiratama, S. B., Sabilla, A. A., Waryani, Y., & Asbari, M. (2023). Nova Effect: Menarik Makna Baik dalam Realitas Fana. Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan, 1(01), 81–85.
- Tsoraya, N. D., Asbari, M., & Novitasari, D. (2023). The Role of Accounting Information Systems in the Industrial Revolution 4.0. Journal of Information Systems and Management (JISMA), 2(1), 44–47.

- Tsoraya, N. D., Asbari, M., & Pratiwi, A. (2023). Happiness Inside: Menemukan Kekosongan Kebahagiaan Manusia Modern. *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 202–206.
- Wikipedia.org (2022). Membaca. Diakses pada 13 November 2022, dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Membaca>
- Wikipedia.org (2023). Buku. Diakses pada 12 Juni 2023, dari <https://id.wikipedia.org/wiki/Buku>
- Wiradhika, N., Sastromiharjo, A., & Mulyati, Y. (2020). Pemanfaatan teknologi virtual reality untuk meningkatkan kemampuan menulis siswa. In *Seminar Internasional Riksa Bahasa* (pp. 396-401).
- Yati, Asbari, M., & Santoso, S. B. (2023). Berliterasi: Cara Cerdas untuk Healing? *Literaksi: Jurnal Manajemen Pendidikan*, 1(01), 120–124.
- Yuniar, A. C., Atfal, M., Santoso, G., Rantina, M., & Asbari, M. (2023). Bahaya Positif Thinking? *Jurnal Pendidikan Transformatif*, 2(2), 36–39.