DAY 2 · SESSION 3 PEER & EXTERNAL

CHAPTER 6

Bukan Tim Saya Melawan Tim Kamu

Hari ketika dua orang yang sama-sama benar berhenti berdebat.

Jumat, pukul 09.30. Pertemuan lima menit dengan Hendra yang Raka minta kemarin berubah menjadi empat puluh menit yang tegang.

H **Hendra, Commercial**

"Customer ini nilai kontraknya besar, Rak. Saya sudah janji slot Sabtu pagi. Operasional harus bisa."

Raka, Operasional **R**

"Kamu janji tanpa tanya kami dulu. Kru saya sudah lembur tiga hari, Hen."

Keduanya benar dari sudut pandang masing-masing. Keduanya juga sedang memenangkan perdebatan yang tidak penting. Di luar ruangan, customer menunggu kepastian, dan tidak peduli departemen mana yang salah.

Raka teringat kertas berisi empat nama yang ia tulis Rabu malam. Hendra bukan lawan. Ia rekan dengan tekanan yang berbeda: target penjualan, hubungan dengan customer, dan atasan yang menanyakan kontrak itu setiap minggu. Raka berhenti berdebat, lalu bertanya:

PERTANYAAN YANG MENGUBAH ARAH

"Hen, sebenarnya apa yang kita berdua sama-sama mau dari customer ini?"

Jawabannya ternyata sama: customer ini tetap bersama perusahaan tahun depan. Dari titik itu, pembicaraan berubah arah. Mereka menyepakati slot Sabtu siang dengan tambahan satu tim dari shift lain, dan sepakat bahwa setiap janji slot ke customer dicek dulu ke operasional, paling lambat H-2.

Setelah itu Raka menelepon customer bersama Hendra. Ia tidak bersembunyi di balik istilah teknis. Singkat, akurat, dan ada yang bertanggung jawab. Suara di ujung telepon melunak: *"Oke, Pak. Terima kasih sudah kabari langsung."*

INSIGHT RECAP

Dua framework, satu rangkaian keputusan

Interest-Based Peer Collaboration

1. **Common Goal**
   Customer tetap bersama kita tahun depan
2. **Different Perspective**
   Target penjualan vs kru yang sudah lembur
3. **Alignment**
   Slot Sabtu siang + satu tim dari shift lain
4. **Commitment**
   Janji slot dicek ke operasional paling lambat H-2

4C External, di telepon customer

- **C** **Clear**
  Apa yang terjadi, tanpa istilah internal
- **C** **Concise**
  Langsung ke inti: kapan barang bisa diambil
- **C** **Credible**
  Akurat: apa yang sudah dilakukan untuk mempercepat
- **C** **Committed**
  Ada yang mengabari jika ada perubahan

Ingat: kolaborasi yang kuat menciptakan keselarasan. Komunikasi eksternal yang kuat membangun kepercayaan, karena ia mewakili wajah organisasi.

BAWA KE KELAS

Siapa rekan lintas fungsi yang paling sering bergesekan dengan Anda? Apa tujuan bersama yang sebenarnya kalian miliki, tetapi jarang dibicarakan?

DI BALIK CERITA

Bukan siapa yang menang, tetapi ke mana kita bergerak

Gesekan antarfungsi hampir selalu terjadi di organisasi yang sibuk. Commercial ingin menjaga customer, operasional ingin menjaga kapasitas dan keselamatan, finance ingin menjaga biaya. Setiap fungsi punya alasan yang masuk akal. Masalah muncul ketika percakapan berubah menjadi soal siapa yang menang.

Leader yang matang menggeser pertanyaannya. Bukan "*departemen saya atau departemen kamu*", tetapi ***"apa yang sebenarnya sedang kita berdua coba capai?"*** Dari situ, perbedaan sudut pandang menjadi bahan untuk mencari jalan, bukan alasan untuk bertahan.

Hal yang sama berlaku ketika berbicara ke luar. Customer, vendor, atau partner tidak melihat struktur organisasi kita. Mereka hanya mendengar satu suara: apakah jelas, singkat, bisa dipercaya, dan ada yang bertanggung jawab. Setiap kalimat yang kita sampaikan ke luar membawa nama organisasi.

KEY INSIGHT

Kolaborasi yang kuat menciptakan keselarasan. Komunikasi eksternal yang kuat membangun kepercayaan.

COBA PERHATIKAN MINGGU INI

- → Kapan terakhir kali Anda menanyakan tekanan yang sedang dihadapi rekan dari fungsi lain?
- → Janji apa ke pihak luar yang dibuat tanpa memastikan kemampuan tim di dalam?
- → Dalam komunikasi ke pihak eksternal, bagian mana dari 4C yang paling sering terlewat?

SELANJUTNYA · EPILOG

Jumat, 18.20. Minggu Raka berakhir. Perjalanan Anda baru akan dimulai.

EPILOG — JUMAT, 18.20

Tidak ada yang dramatis



Kapal yang mundur akhirnya sandar. Pagi tadi Raka bicara empat mata dengan Bimo; tidak semulus yang ia bayangkan, tetapi berakhir dengan kesepakatan dan jabat tangan. Sore ini, untuk pertama kalinya minggu ini, Pak Darto mampir ke meja Raka sebelum pulang: *"Pak, soal pembagian shift kemarin, saya mau usul sedikit."*

Raka tidak berubah menjadi orang lain dalam lima hari. Ia hanya mulai melihat dirinya, timnya, dan cara ia bicara dengan lebih jernih. Ternyata itu cukup untuk membuat minggu yang berat terasa berbeda.

CERMIN UNTUK ANDA

Di halaman mana Anda menemukan diri Anda? Centang yang terasa akrab.

☐	Target tercapai, tapi tim mendadak diam	Know Yourself
☐	Menguasai detail, tapi ditanya soal prioritas dan risiko	Leadership Presence
☐	Satu briefing, reaksi tim berbeda-beda	DISC Team Mapping
☐	Pesan benar, tapi dipahami berbeda	Communication Compass
☐	Ada percakapan yang sudah terlalu lama ditunda	Difficult Conversation
☐	Berdebat dengan rekan, padahal tujuannya sama	Peer & External Comm.

Raka harus menemukan semuanya sendirian, lewat minggu yang melelahkan.
Anda tidak perlu.

SETELAH KELAS — POST TRAINING

Ketika pembelajaran meninggalkan ruang kelas

Setelah dua hari di kelas, Anda mungkin pulang dengan beberapa insight baru. Namun insight yang bagus bisa hilang sangat cepat ketika inbox, meeting, pekerjaan operasional, dan target kembali memenuhi hari.

Karena itu perjalanan LEAP berlanjut dengan praktik dan mentoring. Fokusnya bukan proyek besar yang terpisah dari pekerjaan, tetapi perubahan kecil yang cukup dekat dengan keseharian untuk benar-benar dilakukan. Memberi arahan dengan lebih jelas. Mendengarkan sedikit lebih lama sebelum memberi solusi. Menyesuaikan pendekatan kepada satu anggota tim. Atau melakukan satu percakapan sulit yang selama ini tertunda, seperti Raka.

LEARNING JOURNEY LEAP

1	2	3	4	5
H-7	DAY 1	DAY 2	H+7	H+21
Pre-Program	**Lead Self & People**	**Flex & Communicate**	**Practice**	**Mentoring**
Individual Assessment Pre-Reading	Chapter 1, 2, 3	Chapter 4, 5, 6	21 Days Leadership Challenge di tim Anda	Apa yang sudah dicoba, apa yang terjadi, dan next action

KEY INSIGHT

Training memberi pengetahuan. Praktik membangun kemampuan. Konsistensi mengubah kemampuan menjadi kebiasaan leadership.

Perubahan terjadi setelah pelatihan berakhir, saat ilmu menjadi kebiasaan dan kebiasaan mulai membentuk budaya.

REFLEKSI PRIBADI

Lima pertanyaan sebelum workshop

Tidak perlu menjawab dengan sempurna. Jawaban yang jujur akan membuat sesi LEAP jauh lebih relevan.

01 KETIKA TEKANAN NAIK
Apa yang biasanya berubah dari cara saya berpikir, berbicara, atau mengambil keputusan?

02 KETIKA ORANG MEMBUTUHKAN SAYA
Apakah saya cenderung terlalu cepat memberi solusi, terlalu lama menunggu, atau cukup memberi arah?

03 KETIKA ORANG BERBEDA
Siapa anggota tim yang paling mudah saya pimpin? Siapa yang paling menantang, dan mengapa?

04 KETIKA KOMUNIKASI MENJADI SULIT
Percakapan apa yang sedang saya tunda atau belum berjalan efektif?

05 KETIKA SAYA MEMIKIRKAN DAMPAK SAYA
Apa yang saya ingin orang rasakan berbeda setelah bekerja bersama saya sebagai leader?

PRE-WORK

Amati, jangan mendiagnosis

Mulai sekarang, jadikan lingkungan kerja Anda bahan belajar. Tidak perlu mengubah apa pun dulu, cukup amati.

Pilih tiga orang yang paling sering berinteraksi dengan Anda. Perhatikan cara mereka merespons perubahan, instruksi, tekanan, dan keputusan. Jangan buru-buru memberi label DISC. Bawa saja observasinya.

Lalu pilih satu kebiasaan leadership Anda untuk diuji ulang, bukan untuk menghakimi diri sendiri, tetapi sebagai eksperimen: *"Bagaimana jika saya mencoba merespons dengan cara yang berbeda?"*

BAWA KE SESI TRAINING

- [ ] 3 anggota tim yang ingin Anda pahami lebih baik
- [ ] 1 situasi leadership yang paling nyata saat ini
- [ ] 1 percakapan yang ingin Anda lakukan lebih efektif
- [ ] 1 kebiasaan diri yang ingin Anda observasi
- [ ] Jawaban 6 pertanyaan "Bawa ke kelas" dari setiap chapter

KEY INSIGHT

Kualitas workshop akan tumbuh bersama kualitas situasi nyata yang Anda bawa ke dalamnya.

SEBELUM ANDA MASUK RUANGAN

Di dunia maritim, navigator tidak menunggu kapal kehilangan arah sebelum melihat kompas.



Ia membaca posisi. Kondisi. Perubahan. Lalu menentukan langkah berikutnya.

Leadership bekerja dengan prinsip yang sama. Sebelum membawa orang lain lebih jauh, kita perlu memahami posisi kita sendiri: bagaimana kita hadir, siapa yang kita pimpin, apa yang mereka butuhkan, dan bagaimana komunikasi kita membantu atau justru menghambat perjalanan.

Ketika Anda datang ke LEAP nanti, jangan hanya datang sebagai peserta. Datanglah membawa tim Anda dalam pikiran. Bawa percakapan yang belum selesai. Bawa situasi yang nyata. Bawa satu kebiasaan yang ingin Anda uji. Dan yang paling penting, bawa rasa ingin tahu terhadap diri sendiri.

“

Bagaimana rasanya dipimpin oleh saya?

What is it really like to be led by me?

SEE YOURSELF	LEAD WITH MATURITY	UNDERSTAND YOUR PEOPLE	COMMUNICATE WITH IMPACT
Chapter 1	Chapter 2	Chapter 3	Chapter 4, 5, 6

Sampai jumpa di sesi LEAP.