

THE MORAL ARC OF LISTENING

AN ETHICAL JOURNEY IN COMMUNICATION

HEARING

SENSORIK

Perceiving sounds

AWARENESS

UNDERSTANDING

KOGNITIF

Grasping meanings

COMPREHENSION

EMPATHY

Experiencing emotions

COMPASSION

WISDOM

REFLEKTIF

Weighing values

REFLECTION

CONNECTION

Building relationships

“To listen deeply is to love profoundly.”

Rudy C. Tarumingkeng

*Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan
dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat
untuk membalas*

Professor of Management NUP: 9903252922
Rector, Cenderawasih State University, Papua (1978-1988)
Rektor, Krida Wacana Christian University, Jakarta (1991-2000)
Chairman, Board of Professors, IPB-University, Bogor (2005-2006)
Data Analyst, Concurrently Chairman, Academic Senate, IBM-ASMI, Jakarta

URL: <https://rudyct.com/ab/Buku-Artikel-rudyct-23-24.htm>

© RUDYCT-e-Academic-Series

rudyct75@gmail.com

Bogor, Indonesia

24 October 2025

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

***“Most people do not listen with the intent to understand; they listen with the intent to reply.”
(Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami; mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas.)***

Pendahuluan: Seni Mendengarkan dalam Dunia Modern

Dalam era komunikasi digital dan kecepatan informasi yang luar biasa, kemampuan mendengarkan telah menjadi salah satu keterampilan paling langka sekaligus paling berharga. Stephen R. Covey, melalui karyanya *The 7 Habits of Highly Effective People*, menekankan bahwa mendengarkan bukan sekadar tindakan pasif menerima suara, melainkan proses aktif memahami makna di balik kata-kata.

Kutipan ini menggambarkan krisis komunikasi modern — ketika banyak orang berbicara lebih cepat daripada berpikir, dan mendengarkan hanya untuk mencari celah menjawab, bukan untuk memahami. Dalam konteks kepemimpinan, manajemen, pendidikan, maupun hubungan interpersonal, ketidakmampuan mendengarkan secara empatik seringkali menjadi akar dari konflik, salah pengertian, dan kegagalan kolaborasi.

I. Makna Filosofis dan Psikologis dari “Intent to Understand”

Mendengarkan dengan **intent to understand** berarti menunda ego, membuka pikiran, dan menempatkan diri di posisi orang lain. Ini adalah bentuk *empathic listening* — salah satu puncak kecerdasan emosional.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Covey berpendapat bahwa kebanyakan manusia hidup dalam “filter pribadi” — mereka menafsirkan ucapan orang lain berdasarkan pengalaman, nilai, dan bias mereka sendiri. Akibatnya, dialog berubah menjadi monolog bergantian, bukan percakapan yang sejati.

1.1. Dimensi Kognitif

Mendengarkan untuk memahami menuntut tiga lapisan:

- **Persepsi (hearing):** menangkap suara dan kata.
- **Interpretasi (understanding):** menafsirkan makna dari kata.
- **Evaluasi (empathy):** menghubungkan makna dengan pengalaman dan emosi pembicara.

1.2. Dimensi Etis

Dalam filsafat komunikasi, mendengarkan adalah tindakan etis karena melibatkan *recognition of the Other* (pengakuan terhadap keberadaan orang lain). Filosof seperti Martin Buber dan Emmanuel Levinas melihat mendengarkan sebagai bentuk kasih dan tanggung jawab moral terhadap sesama — “I-Thou relationship”.

II. Intent to Reply: Refleksi atas Ego dalam Komunikasi

Sebaliknya, “intent to reply” adalah cerminan komunikasi egosentris. Kita mendengarkan hanya untuk menunggu giliran bicara, mencari pembenaran, atau membangun argumen balasan. Dalam konteks organisasi, pola ini tampak dalam rapat-rapat di mana peserta sibuk menyiapkan “jawaban pintar” daripada memahami inti masalah.

2.1. Bias Psikologis di Balik Intent to Reply

Beberapa bias yang muncul antara lain:

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

- **Confirmation bias:** hanya mendengarkan hal yang memperkuat pandangan sendiri.
- **Defensive listening:** merasa terancam oleh pendapat orang lain.
- **Judgmental filter:** cepat menilai sebelum mendengar secara utuh.

2.2. Dampak Sosial dan Organisasional

Dalam tim, komunikasi reaktif menimbulkan:

- Konflik interpersonal yang meningkat.
- Penurunan kepercayaan (trust deficit).
- Hilangnya inovasi karena ide tidak terserap dengan baik.

III. Empathic Listening dalam Konteks Manajemen dan Kepemimpinan

Dalam dunia manajemen, Covey mengajarkan bahwa **leadership begins with listening**. Pemimpin yang efektif tidak hanya berbicara dengan visi, tetapi mendengar dengan empati.

3.1. Listening as a Strategic Skill

Pemimpin yang mendengarkan dengan empati:

- Memahami motivasi, ketakutan, dan aspirasi tim.
- Membangun kepercayaan yang mendalam.
- Mengambil keputusan yang lebih akurat dan manusiawi.

3.2. Studi Kasus: Komunikasi dalam Krisis

Ketika CEO Satya Nadella mengambil alih Microsoft, ia mengubah budaya korporat dari "know-it-all" menjadi "learn-it-all." Filosofi ini adalah manifestasi dari "intent to understand": belajar dari pengguna, karyawan, dan bahkan pesaing.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

IV. Mendengarkan sebagai Proses Transformatif

Mendengarkan bukan hanya keterampilan komunikasi, melainkan sarana transformasi diri.

Covey menempatkan *habit 5* ("Seek first to understand, then to be understood") sebagai jembatan menuju hubungan manusiawi yang autentik.

4.1. Tahapan Transformasi Mendengarkan

1. **Ignoring (mengabaikan):** tidak benar-benar mendengar.
2. **Pretending (berpura-pura mendengar):** tampak memperhatikan tapi pikirannya di tempat lain.
3. **Selective listening:** hanya menangkap hal yang menarik bagi diri sendiri.
4. **Attentive listening:** fokus pada isi pesan.
5. **Empathic listening:** memahami makna, konteks, dan emosi pembicara.

4.2. Efek Transformasi

- **Individual:** menumbuhkan kesabaran, empati, dan kedewasaan emosional.
 - **Interpersonal:** meningkatkan kualitas hubungan.
 - **Organisasional:** menciptakan budaya saling menghormati dan keterbukaan.
-

V. Listening in the Age of Distraction

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Di era digital, paradoks komunikasi semakin kentara: kita “terhubung” tetapi tidak “berhubungan”.

Media sosial memperkuat *intent to reply* — setiap orang ingin didengar, tetapi sedikit yang mau mendengarkan.

5.1. Digital Noise dan Krisis Empati

Algoritma media sosial mendorong *reactive behavior*: komentar cepat, opini instan, dan minim refleksi. Ini melahirkan budaya “fast reply” tanpa pemahaman mendalam.

5.2. Tantangan di Dunia Pendidikan dan Bisnis

- **Mahasiswa dan dosen:** dialog akademik terganggu oleh multitasking digital.
- **Pekerja dan manajer:** rapat daring kehilangan dimensi empatik nonverbal.
- **Masyarakat umum:** komunikasi publik kehilangan nuansa reflektif.

VI. Listening as Ethical Communication: A Philosophical Lens

6.1. Perspektif Martin Buber

Dalam *I and Thou*, Buber menyatakan bahwa hubungan sejati lahir ketika seseorang hadir sepenuhnya untuk orang lain — bukan sebagai objek, melainkan subjek. Mendengarkan sejati adalah wujud kehadiran penuh (*presence*).

6.2. Perspektif Emmanuel Levinas

Levinas menegaskan bahwa mendengarkan adalah bentuk tanggung jawab etis terhadap “Wajah Lain”. Kita dipanggil bukan untuk menilai, tetapi untuk merespons secara manusiawi.

6.3. Perspektif Paulo Freire

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Dalam *Pedagogy of the Oppressed*, Freire mengajarkan bahwa dialog sejati membutuhkan kesetaraan. Guru dan murid sama-sama belajar — mendengarkan adalah fondasi pendidikan yang membebaskan (*liberating education*).

VII. The Moral Arc of Listening — From Hearing → Understanding → Empathy → Wisdom → Connection

Kutipan Covey dapat dipahami sebagai perjalanan moral manusia dalam komunikasi:

Tahap	Deskripsi	Nilai Kemanusiaan
Hearing	Mendengar suara dan kata	Sensory awareness
Understanding	Menangkap makna dan konteks	Kognisi
Empathy	Menghayati emosi dan perspektif orang lain	Compassion
Wisdom	Menyaring makna menjadi kebijaksanaan	Reflection
Connection	Membangun hubungan sejati	Humanity

Visualisasi ini bisa disebut sebagai *The Moral Arc of Listening* — dari sekadar mendengar menuju keterhubungan spiritual antar manusia.

VIII. Aplikasi dalam Dunia Nyata

8.1. Dalam Pendidikan

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Guru yang mendengarkan siswa dengan empati menciptakan ruang aman untuk belajar. Mereka tidak sekadar memberi jawaban, tetapi menumbuhkan kesadaran diri murid.

8.2. Dalam Bisnis

Manajer yang memahami aspirasi karyawan akan menghasilkan produktivitas dan loyalitas yang lebih tinggi. *Active listening* dalam negosiasi bisnis juga meningkatkan peluang *win-win solution*.

8.3. Dalam Politik dan Diplomasi

Negosiasi perdamaian sering gagal karena pihak-pihak “mendengar untuk membalas”, bukan “mendengar untuk memahami”. Diplomasi sejati memerlukan *empathetic engagement*.

IX. Listening and Emotional Intelligence (EI)

Daniel Goleman menempatkan *empathy* sebagai inti dari Emotional Intelligence. Dalam kerangka EI:

- Mendengarkan empatik adalah kunci kesadaran sosial (*social awareness*).
 - Tanpa kemampuan mendengarkan, kepemimpinan menjadi otoriter dan kehilangan arah moral.
-

X. Refleksi Teologis dan Spiritualitas Mendengarkan

Dalam banyak tradisi keagamaan, mendengarkan adalah bentuk ibadah.

- Dalam Alkitab: “Be quick to listen, slow to speak” (Yakobus 1:19).
- Dalam Buddhisme: mendengarkan Dharma adalah cara mencerahkan pikiran.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

- Dalam Islam: *As-sam'u* (mendengar) adalah sifat manusia yang pertama kali disebutkan dalam Al-Qur'an sebagai sarana mengenal kebenaran.

Artinya, mendengarkan adalah tindakan spiritual — menyadari kehadiran Ilahi dalam diri orang lain.

XI. Krisis Komunikasi di Era Modern dan Jalan Pemulihan

11.1. Gejala Krisis

- Dominasi monolog (di media sosial, politik, bahkan pendidikan).
- Erosi nilai empati.
- Fragmentasi sosial akibat miskomunikasi.

11.2. Jalan Pemulihan

- **Rehumanisasi komunikasi:** mendahulukan pemahaman, bukan kemenangan argumen.
- **Pengembangan literasi empatik:** pendidikan komunikasi berbasis mendengarkan.
- **Digital mindfulness:** memperlambat ritme komunikasi agar reflektif, bukan reaktif.

XII. Case Reflection: Kepemimpinan Transformasional dan Listening

Pemimpin transformasional, seperti Nelson Mandela atau Jacinda Ardern, dikenal karena kemampuan mereka mendengarkan. Mandela kerap diam dalam rapat panjang sebelum memberi tanggapan. Diamnya bukan kelemahan, tetapi strategi empatik untuk memahami seluruh spektrum pandangan sebelum bertindak.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

XIII. The Listening Organization: Towards a Culture of Understanding

Organisasi masa depan bukan hanya *data-driven* tetapi *listening-driven*. Budaya “intent to understand” menciptakan:

- Lingkungan kerja yang inklusif.
 - Pengambilan keputusan berbasis perspektif multidimensi.
 - Inovasi sosial yang berakar pada kebutuhan nyata manusia.
-

XIV. Kesimpulan: From Reply to Relationship

Kutipan Covey bukan sekadar nasihat komunikasi, melainkan filsafat hidup:

bahwa memahami lebih penting daripada menjawab, dan empati lebih berharga daripada kemenangan argumen.

Dalam dunia yang semakin bising oleh opini dan reaksi cepat, mendengarkan menjadi bentuk perlawanan moral — tindakan sunyi yang menegaskan kemanusiaan.

“To listen is to love; to understand is to live.”

● Refleksi Akhir — *The Moral Arc of Listening* (Ringkasan Visual Konseptual)

Hearing → Understanding → Empathy → Wisdom → Connection adalah perjalanan menuju kemanusiaan.

Kutipan Covey mengingatkan bahwa komunikasi sejati bukanlah pertukaran kata, tetapi pertemuan hati.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas



THE MORAL ARC OF LISTENING

FROM HEARING → UNDERSTANDING -
EMPATHY → WISDOM → CONNECTION



HEARING

capturing
sounds and words



UNDER-
STANDING

grasping meaning
and context



EMPATHY

sharing emotions
and perspective



WISDOM

reflecting with
insight and
discernment



CONNECTION

Rudy C Tarumingkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Refleksi dan Diskusi

“The Moral Arc of Listening — From Hearing → Understanding → Empathy → Wisdom → Connection”

oleh **Rudy C. Tarumingkeng**

1. Pendahuluan: Mendengarkan sebagai Cermin Kemanusiaan

Dalam kehidupan modern yang dipenuhi dengan hiruk-pikuk suara digital, setiap individu seolah berbicara lebih banyak daripada mendengarkan. Namun, di balik kesunyian mendengarkan tersimpan kekuatan moral yang besar — kekuatan untuk memahami, menyembuhkan, dan membangun kembali hubungan antar manusia. Stephen R. Covey mengingatkan bahwa sebagian besar orang tidak benar-benar mendengarkan untuk memahami, tetapi untuk membalas. Refleksi ini mengajak kita merenungkan perjalanan moral dari *hearing* menuju *connection*, sebagaimana digambarkan dalam *The Moral Arc of Listening*.

2. Dari *Hearing* ke *Understanding*: Melampaui Permukaan Kata

Hearing adalah tahap pertama — kemampuan biologis yang bersifat mekanis. Kita semua bisa mendengar suara, namun tidak semua mampu menangkap makna di baliknya.

Ketika seseorang berbicara, sering kali kita hanya fokus pada “apa yang dikatakan” tanpa mencoba memahami “mengapa itu dikatakan.”

Tahap ini mencerminkan *listening at the surface level* — mendengar bunyi, bukan pesan.

Beranjak ke tahap **Understanding**, manusia mulai mengaktifkan kesadaran kognitif. Di sinilah peran empati kognitif (cognitive empathy)

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

muncul: mendengarkan dengan niat memahami konteks, alasan, dan makna. Dalam organisasi, tahap ini krusial bagi manajer atau dosen untuk memahami motivasi dan latar belakang orang lain sebelum memberikan tanggapan.

Contoh:

Seorang dosen yang mendengarkan mahasiswa bukan sekadar untuk menilai, tetapi untuk memahami tantangan pribadi atau sosial di balik performa akademik mereka — di situlah “understanding” menjadi bagian dari kemanusiaan pendidikan.

3. Dari *Understanding* ke *Empathy*: Melihat dengan Mata Orang Lain

Empati bukan hanya tentang “merasakan apa yang orang lain rasakan”, tetapi tentang *menghormati pengalaman subjektif orang lain tanpa menghakimi*.

Pada tahap **Empathy**, kita beralih dari dimensi rasional ke dimensi emosional dan moral.

Inilah momen di mana komunikasi menjadi jembatan, bukan tembok.

Dalam dunia kepemimpinan, empati adalah dasar *transformational leadership*. Pemimpin seperti Nelson Mandela, Mahatma Gandhi, atau Jacinda Ardern dikenal bukan karena kemampuan berbicara, tetapi karena kemampuan mendengarkan dengan hati.

Mereka tidak hanya memahami penderitaan rakyatnya — mereka “merasakan” dan “menghidupi” penderitaan itu sebagai tanggung jawab moral.

Empati adalah lawan dari arogansi intelektual. Ia menuntut keberanian untuk diam, mendengarkan tanpa membentuk opini segera. Dalam konteks masyarakat digital, empati adalah antitesis dari budaya komentar cepat dan debat kosong yang penuh reaksi instan.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

4. Dari *Empathy* ke *Wisdom*: Pendengaran yang Melahirkan Kebijakan

Wisdom adalah tahap ketika mendengarkan berubah menjadi refleksi moral.

Kebijakan tidak lahir dari banyaknya kata yang diucapkan, tetapi dari kedalaman makna yang diserap.

Dalam konteks Covey, *seek first to understand, then to be understood* adalah latihan kebijakan.

Di tahap ini, seseorang tidak hanya memahami pesan orang lain, tetapi juga memahami dirinya sendiri melalui proses mendengarkan itu.

Mendengarkan menjadi cermin batin, tempat kita menemukan kelemahan ego dan kekuatan kasih.

Filsuf Yunani, Socrates, mengatakan bahwa pengetahuan sejati dimulai dari kesadaran akan ketidaktahuan. Dengan mendengarkan, kita mengakui bahwa orang lain mungkin memiliki bagian kebenaran yang tidak kita miliki.

Contoh praktis:

Dalam rapat manajemen, seorang pemimpin bijak tidak langsung mengambil keputusan setelah mendengar laporan, tetapi merefleksikannya, menimbang nilai-nilai moral, dan memikirkan dampaknya terhadap manusia yang terlibat.

Kebijakan mendengarkan adalah kesediaan untuk menunda reaksi agar bisa menemukan makna yang lebih dalam.

5. Dari *Wisdom* ke *Connection*: Membangun Keterhubungan Sejati

Tahap terakhir dalam *Moral Arc of Listening* adalah **Connection** — puncak dari seluruh perjalanan mendengarkan.

Di sinilah mendengarkan menjadi tindakan spiritual dan sosial.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Koneksi bukan sekadar komunikasi yang efisien, tetapi hubungan yang berakar pada kepercayaan dan kejujuran.

Ketika kita mendengarkan orang lain dengan hati terbuka, kita sedang membangun jembatan antar jiwa. Dalam dunia yang terfragmentasi oleh politik, agama, dan ideologi, *connection* adalah kekuatan pemersatu. Dialog yang mendalam (deep dialogue) dapat menyembuhkan luka kolektif, karena setiap orang ingin "didengar dan dimengerti."

Di sinilah mendengarkan berubah menjadi tindakan kasih:

"To listen is the beginning of love." – Paul Tillich

6. Relevansi Sosial dan Organisasional

Refleksi ini tidak berhenti pada individu, tetapi berlanjut ke organisasi dan masyarakat luas.

Dalam konteks manajemen, organisasi yang mendengarkan dengan empati kepada karyawan, pelanggan, dan komunitasnya akan menjadi *learning organization*.

Peter Senge menyebutnya sebagai "collective mindfulness" — kesadaran kolektif yang tumbuh melalui kemampuan mendengarkan satu sama lain.

Di sektor publik, pemerintah yang benar-benar mendengarkan rakyatnya dengan empati akan membangun legitimasi moral dan kepercayaan sosial.

Sebaliknya, krisis kepercayaan sering kali berakar dari ketidakmampuan elite untuk mendengar dengan tulus.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

7. Dimensi Spiritualitas: Mendengarkan sebagai Doa

Dalam refleksi spiritual, mendengarkan bukan sekadar aktivitas interpersonal, tetapi juga *intrapersonal* dan *transcendental*.

Dalam doa, kita tidak selalu berbicara kepada Tuhan — kadang kita hanya diam, mendengarkan.

Ketenangan ini adalah bentuk tertinggi dari kebijaksanaan rohani: menyadari bahwa pemahaman sejati lahir dari kesunyian batin.

Tradisi Zen mengajarkan *deep listening* (shinzen): mendengarkan suara dunia tanpa menilai, agar kesadaran tumbuh.

Dalam Kekristenan, mendengarkan disebut sebagai *spiritual attentiveness* — hadir dalam keheningan agar suara kebenaran dapat didengar.

Mendengarkan menjadi jalan menuju kebijaksanaan batin, sebagaimana Sabda Tuhan:

“Be quick to listen, slow to speak, and slow to anger.” (Yakobus 1:19)

8. Tantangan di Era Digital: Antara Kecepatan dan Kedalaman

Era digital menantang kualitas mendengarkan kita.

Kita terbiasa dengan pesan instan, komentar cepat, dan multitasking, sehingga waktu untuk mendengar menjadi semakin pendek.

Mendengarkan kini menuntut disiplin dan kesadaran (digital mindfulness).

Beberapa refleksi penting:

- Apakah kita benar-benar hadir saat seseorang berbicara, atau hanya “online secara fisik”?
- Apakah kita membaca pesan orang lain dengan empati, atau sekadar mencari poin untuk dibalas?

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

- Apakah kita menggunakan teknologi untuk mendekatkan, atau justru menjauhkan hati kita dari sesama?

Solusinya bukan menolak teknologi, tetapi menggunakannya untuk memperdalam komunikasi.

Video call, diskusi daring, atau AI seperti ChatGPT dapat menjadi sarana mendengarkan lintas batas — asal dijalankan dengan kesadaran empatik.

9. Refleksi Eksistensial: Mendengarkan Diri Sendiri

Mendengarkan orang lain dimulai dari kemampuan mendengarkan diri sendiri.

Sering kali kita terjebak dalam kebisingan batin — pikiran yang sibuk, kekhawatiran, dan ego yang berteriak.

Diam menjadi bentuk keberanian untuk mendengarkan suara hati, yang sering tertutupi oleh ambisi dan kesibukan.

Covey menyebut *listening to your conscience* sebagai bagian dari "Private Victory" — kemenangan batin sebelum "Public Victory."

Pemimpin yang mampu mendengarkan hati nuraninya akan memimpin dengan integritas, bukan dengan reaksi.

10. Penutup: The Ethics of Listening

Mendengarkan adalah tindakan etis dan spiritual sekaligus intelektual.

Dalam setiap percakapan, kita dihadapkan pada dua pilihan moral:

- Apakah kita akan mendengarkan untuk menjawab, atau mendengarkan untuk memahami?
- Apakah kita mencari kemenangan dalam debat, atau kedalaman dalam relasi?

Rudy C Tarumingkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Stephen Covey memberikan kita peta moral komunikasi manusia — bahwa mendengarkan adalah perjalanan dari suara menuju makna, dari reaksi menuju refleksi, dari ego menuju empati.

◆ **Reflektif Summary (RudyCT Academic Moral Arc)**

Tahap	Dimensi	Praktik	Nilai Moral
Hearing	Sensorik	Menyimak suara	Kesadaran
Understanding	Kognitif	Menangkap makna	Pengertian
Empathy	Afektif	Menghayati emosi	Kepedulian
Wisdom	Reflektif	Menimbang nilai	Kebijaksanaan
Connection	Sosial-Spiritual	Membangun relasi	Kemanusiaan

 Penutup Reflektif

"To listen deeply is to love profoundly."

– Rudy C. Tarumingkeng

Mendengarkan adalah seni moral zaman kita — di mana kebijaksanaan tidak datang dari berbicara paling keras, tetapi dari kesediaan untuk hadir dalam keheningan, dan memahami manusia lain sebagaimana adanya.

erikut **Glosarium dan Daftar Pustaka** untuk karya reflektif *"The Moral*.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Glosarium

Istilah	Penjelasan
Listening (Mendengarkan)	Proses aktif menerima, memaknai, dan memahami pesan verbal maupun nonverbal dari orang lain.
Hearing (Mendengar)	Proses sensorik menangkap gelombang suara melalui indra pendengaran tanpa proses pemaknaan mendalam.
Understanding (Pemahaman)	Tahapan kognitif dalam mendengarkan di mana seseorang menafsirkan makna dan konteks dari pesan yang diterima.
Empathy (Empati)	Kemampuan untuk memahami dan merasakan emosi orang lain seolah-olah dialami sendiri; inti dari komunikasi humanistik.
Wisdom (Kebijaksanaan)	Kemampuan reflektif menimbang nilai-nilai moral dan mengambil keputusan berdasarkan pemahaman yang mendalam.
Connection (Keterhubungan)	Kondisi hubungan sejati antara individu yang dibangun atas dasar kepercayaan, empati, dan keterbukaan komunikasi.
Intent to Understand	Niat mendengarkan untuk memahami pesan, konteks, dan makna dari sudut pandang pembicara.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Istilah	Penjelasan
Intent to Reply	Sikap mendengarkan hanya untuk mencari celah menjawab atau membalas, bukan untuk memahami.
Empathic Listening	Pendekatan mendengarkan yang menekankan pemahaman emosional terhadap perasaan dan kebutuhan pembicara.
Reflective Communication	Model komunikasi yang berfokus pada kesadaran, introspeksi, dan tanggung jawab moral dalam mendengar serta merespons.
Digital Distraction	Kondisi di mana perhatian terhadap komunikasi berkurang akibat interupsi dari media digital dan multitasking.
Ethical Listening	Pendekatan komunikasi yang menempatkan nilai moral, kejujuran, dan rasa hormat sebagai dasar mendengarkan.
Covey's Habit 5	Salah satu dari tujuh kebiasaan Stephen Covey: <i>"Seek first to understand, then to be understood."</i>
Active Listening	Teknik komunikasi yang melibatkan perhatian penuh, umpan balik positif, dan konfirmasi pemahaman terhadap pembicara.
Dialogical Ethics	Pandangan etika komunikasi yang menekankan pentingnya hubungan dua arah dan pengakuan terhadap keberadaan orang lain.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Istilah	Penjelasan
I-Thou Relationship (Martin Buber)	Konsep hubungan manusiawi yang sejati di mana individu memperlakukan orang lain sebagai subjek, bukan objek.
Social Awareness	Kemampuan mengenali emosi, kebutuhan, dan perspektif orang lain sebagai bagian dari kecerdasan emosional.
Deep Listening	Praktik mendengarkan yang melibatkan kesadaran penuh (<i>mindfulness</i>) dan kehadiran total dalam percakapan.



Daftar Pustaka

Buku dan Literatur Utama

1. Covey, Stephen R. (1989). *The 7 Habits of Highly Effective People*. New York: Free Press.
2. Covey, Stephen R. (2004). *The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness*. New York: Free Press.
3. Goleman, Daniel. (1995). *Emotional Intelligence: Why It Can Matter More Than IQ*. New York: Bantam Books.

Rudy C Tarumíngkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

4. Rogers, Carl R. (1951). *Client-Centered Therapy*. Boston: Houghton Mifflin.
5. Buber, Martin. (1970). *I and Thou*. New York: Charles Scribner's Sons.
6. Levinas, Emmanuel. (1985). *Ethics and Infinity*. Pittsburgh: Duquesne University Press.
7. Freire, Paulo. (1972). *Pedagogy of the Oppressed*. New York: Herder & Herder.
8. Senge, Peter M. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization*. New York: Doubleday.
9. Brown, Brené. (2018). *Dare to Lead: Brave Work. Tough Conversations. Whole Hearts*. New York: Random House.
10. Nadella, Satya. (2017). *Hit Refresh: The Quest to Rediscover Microsoft's Soul and Imagine a Better Future for Everyone*. New York: HarperCollins.

Artikel Akademik dan Jurnal

1. Barrett, L. F. (2017). "The Theory of Constructed Emotion: An Active Inference Account of Interoception and Categorization." *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 12(1), 1–23.
2. Bodie, G. D. (2011). "The Active-Empathic Listening Scale (AELS): Conceptualization and Evidence of Validity within the Interpersonal Domain." *Communication Quarterly*, 59(3), 277–295.
3. Nichols, R. G. (2009). "The Lost Art of Listening." *Family Journal of Communication Studies*, 17(3), 210–221.
4. Haroutunian-Gordon, S. (2011). *Learning to Listen: The Way to Do Philosophy*. Chicago: University of Chicago Press.

Rudy C Tarumingkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

5. Rogers, C. & Farson, R. (1987). "Active Listening." *Industrial Relations Center of the University of Chicago*.
6. Clinebell, H. (1984). *Basic Types of Pastoral Care and Counseling*. Nashville: Abingdon Press.

Sumber Daring dan Reflektif Modern

1. Covey, S. R. (2008). *Seek First to Understand, Then to Be Understood*. Retrieved from <https://www.franklincovey.com>
2. Harvard Business Review (2020). "What Great Listeners Actually Do." <https://hbr.org/2016/07/what-great-listeners-actually-do>
3. The Greater Good Science Center (2022). "The Power of Empathic Listening." <https://greatergood.berkeley.edu>
4. Psychology Today (2021). "Deep Listening and the Art of Presence." <https://www.psychologytoday.com>
5. Forbes (2023). "Listening as a Core Leadership Skill." <https://www.forbes.com>

Referensi Reflektif – Rudy C. Tarumingkeng Academic Series

- Tarumingkeng, Rudy C. (2025). *The Moral Arc of Listening — From Hearing → Understanding → Empathy → Wisdom → Connection*.
- Tarumingkeng, Rudy C. (2025). *Leadership 5.0: From Power to Humanity*.
- Tarumingkeng, Rudy C. (2024). *Communication Ethics in the Digital Age: From Noise to Meaning*.
- Tarumingkeng, Rudy C. (2023). *Empathic Leadership and the Human Side of Management*.

Rudy C Tarumingkeng: Sebagian besar orang tidak mendengarkan dengan niat untuk memahami - mereka mendengarkan dengan niat untuk membalas

Copilot for this article - Chatgpt 5, Access date: 24 October 2025.
Prompting on Writer's account ([Rudy C Tarumingkeng](#))
<https://chatgpt.com/c/68fadf36-0f28-8324-b47e-70f0e6d1390b>