



CARA CEPAT MEMBACA WAJAH

Naomi R. Tickle

NATIONAL BESTSELLER

CARA CEPAT MEMBACA WAJAH

Menjadi Seseorang yang Paling Diinginkan dan Menyenangkan

Diterjemahkan dari

YOU CAN READ A FACE LIKE A BOOK

How reading faces helps you succeed in business and relationships

karya Naomi Tickle

Copyright © 2003, Naomi Tickle

Hak cipta dilindungi undang-undang

All rights reserved

Pernah terbit dengan judul:

YOU CAN READ A FACE LIKE A BOOK

Menangkap Pesan Tersembunyi dari Berbagai Jenis Wajah
Agar Sukses dalam Bisnis dan Menjalin Hubungan

Hak terjemahan ke dalam Bahasa Indonesia
ada pada Ufuk Publishing House

Pewajah Sampul: Yhogi Yhordan

Ilustrasi: Alex Tickle, Susan Cranbourne

Tata Letak Isi: Ufkreatif Design

Penerjemah: Kania Dewi

Penyunting: Risti Nurraisa

Proofreader: Helena Theresia

Cetakan New Edition: Mei 2015

ISBN: 978-602-9346-53-4



Diterbitkan oleh

PT. Ufuk Publishing House

Jl. Kebagusan III, Kompleks Nuansa Kebagusan 99,
kebagusan, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520

Tel. 021-78847081 Fax. 021-78847012

Distributor:

CDS - Center of Distribution Services

Jl. Kebagusan III, Kompleks Nuansa Kebagusan 99,
kebagusan, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 12520

Tel. 021-78847081 Fax. 021-78847012



Daftar Isi

Prakata—7

Perkenalan—11

Sejarah dan perkenalan tentang konsep pembacaan wajah.

Bab Satu—33

Wajah Asimetris – semakin besar ketidak-simetrisan wajah, semakin besar kecenderungan suasana hati berubah-ubah.

Bab Dua—39

Rambut – tingkat kepekaan terhadap bunyi, citarasa, sentuhan, dan perasaan.

Bab Tiga—51

Tangan – kesenangan dalam mengambil risiko atau mencapai cita-cita filosofis.

Bab Empat—71

Kaki – kaki menentukan apakah kita adalah orang yang tahan duduk atau berdiri.

Bab Lima—79

Mata adalah Jendela Jiwa – mata menentukan saat munculnya respons emosional terhadap masalah yang terjadi di sekitar kita.

Bab Enam—125

Alis mata – menentukan apakah seseorang santai atau formal – seorang pengorganisir alami atau berbakat dalam merancang.

Bab Tujuh—139

Hidung – melayani ataukah mengawasi – merelakan uang terakhir atau menginginkan harga termurah. Hidung menentukan apakah seseorang menerima sesuatu begitu saja ataukah memerlukan bukti.

Bab Delapan—165

Bibir – berbicara panjang lebar ataukah ringkas dan langsung pada pokok pembicaraan. Royal ataukah ketat dalam hal keuangan. Memiliki selera humor yang kering atau mempedulikan penampilan.

Bab Sembilan—191

Rahang – bertahan hingga akhir, atau senang berdebat. Gelisah dan terbawa suasana, atau menyukai tantangan mental.

Bab Sepuluh—215

Tulang pipi – petualang: senang dengan petualangan dan perubahan.

Bab Sebelas—219

Telinga – penghargaan terhadap musik, atau senang menjadi perintis. Tinggi hati atau rendah hati. Hidup menuju masa depan, atau bertahan pada masa lampau.

Bab Dua Belas—243

Kepala – memasuki situasi baru dan belajar ketika berada di dalamnya, atau membuat landasan terlebih dahulu sebelum memulai hal baru. Puas dengan keadaan terkini ataukah menginginkan hal baru. Kompetitif alamiah ataukah cenderung menunda sesuatu. Cepat merespons ataukah bertahap.

Bab Tiga Belas—289

Menggunakan apa yang telah dipelajari – bagaimana Anda menggunakan informasi ini ketika berhadapan dengan anak-anak, membangun hubungan, atau menemukan arah karier. Bagaimana menggunakan pembacaan wajah untuk penjualan. Kombinasi ciri dan apa yang diungkapkannya mengenai seseorang.

Kesimpulan—321

Daftar Istilah—323

Tentang Penulis—327

Daftar Referensi—328

Jasa/Produk dan Informasi Kontak—329

Ucapan Terima Kasih—333

Dari sudut pandang para ahli fisiognomi, kecenderungan diwariskan oleh orangtua, namun demikian, lingkungan rumah dan kondisi pribadi seseorang bisa menjadi pengaruh utama yang meningkatkan atau mengubah kecenderungan tersebut. Hal ini berlaku untuk watak-watak positif maupun negatif.



Prakata

Pengetahuan adalah kekuatan, dan hal itu benar adanya, bahkan dalam masa yang disebut zaman informasi, pengetahuan adalah mata uang yang sesungguhnya. Inilah yang menjadi alasan utama saya menghabiskan ribuan dolar setahun untuk membeli buku dan rekaman serta video yang memberi saya pengetahuan. Saya telah membaca segala topik, mulai dari Nietzsche hingga Goethe, Blake hingga Alkitab. Mengapa saya melakukannya? Sebab saya haus akan informasi, dan setiap buku yang saya baca memberdayakan saya. Semua itu adalah investasi dalam diri saya, satu hal terbaik yang bisa saya harapkan.

Saya bangga karena mampu memilih informasi yang tepat untuk dikembangkan dalam pikiran saya, dan karenanya saya merasa senang—ah, bukan, lebih tepatnya terhormat—untuk menggoreskan sepatah dua patah kata untuk memperkenalkan buku terbaru tulisan teman saya, Naomi Tickle. Saya merasa senang karena bisa membacanya sebelum buku ini sampai ke media

masa dan rak buku-buku terlaris, dan merasa terhormat karena informasi yang terkandung di dalamnya begitu bernilai.

Buku ini sarat dengan pengetahuan mengenai sifat dasar yang paling penting: diri Anda. Dan semakin besar pengetahuan Anda mengenai diri Anda—bagaimana Anda bersikap, kekuatan dan tantangan Anda—semakin besar kemungkinan Anda membentuk masa depan menjadi proyeksi positif yang Anda lihat dengan mata kepala Anda sendiri.

Kali pertama saya berbicara dengan Naomi Tickle adalah ketika dia membaca wajah saya melalui foto. Sebenarnya, dia mengubah kehidupan seorang teman saya dengan satu kali pembacaan wajah. Dialah yang merekomendasikan Naomi kepada saya. Saya merasa sangat penasaran. Ketika saya menelepon Naomi di Amerika untuk mengetahui lebih terperinci mengenai pembacaan wajah, dia tengah tidak berada di tempat, sehingga saya meninggalkan pesan. Jujur, saya tidak terlalu mengharapkan dia menghubungi saya. Sebagian besar orang, terutama penulis terkemuka, tidak pernah menghubungi kita kembali, apalagi bila berada di tempat yang jauh dari kita. Saya sangat senang ketika keesokan harinya Naomi menghubungi saya, dan dia bukan hanya amat ramah, menyenangkan dan sabar, namun dia juga sangat bermurah hati menyediakan waktunya.

Diatidakmengenalsaya.Baginya,saya initidakmenguntungkan (ada sebuah pepatah tua yang mengatakan bahwa kita jangan pernah menilai seseorang, tapi jika kita menilai seseorang,

nilailah dari cara dia memperlakukan orang lain yang tidak menguntungkannya). Jika saya membawa satu buah buku darinya, mungkin itu tidak akan menutup biaya yang dikeluarkannya untuk menelepon saya. Dia bahkan menawarkan untuk membaca wajah saya melalui foto. Itulah mengapa saya mengetahui bahwa dia adalah orang baik, dan apa yang ditawarkannya adalah sesuatu yang penting. Dan ketika Naomi membaca wajah saya, dengan senang hati saya mengabarkan kepada kalian semua bahwa hasilnya akurat. Saya takjub dengan kemampuannya mengenali diri saya tanpa bertemu dengan saya secara langsung. Informasi yang diperolehnya dari pembacaan wajah saya memastikan titik-titik terkuat yang ada di diri saya, tentang beberapa hal yang harus lebih saya percayai, dan membantu saya menentukan beberapa bagian di diri saya yang harus saya perbaiki. Pembacaan wajah itu memberi saya pemahaman yang positif akan arah tujuan, dan benar-benar membantu saya melepaskan hal-hal yang tidak lagi memberikan hasil negatif. Saya senang. Melalui satu kali pembacaan wajah itu, saya mengetahui lebih banyak mengenai diri saya, dan hal itu memungkinkan saya bergerak lebih leluasa dalam perjalanan hidup saya.

Satu hal yang telah saya pelajari adalah bahwa kita merupakan spesies yang penuh inspirasi, dianugerahi kemampuan ajaib untuk mencipta. Kita bisa memiliki apa pun, menjadi apa pun, dan pergi ke mana pun. Kita semua diberi sejumlah anugerah ketika tiba di planet yang berputar ini. Begitu kita mengetahui cara

menggunakannya—begitu kita mengetahui bagaimana cara kerja kendali—langit tidak menjadi batasan. Langit hanyalah sekadar pemberhentian pertama dalam sebuah perjalanan *universal* yang menyenangkan dan dapat dicapai.

Buku ini adalah sebuah buku yang menakjubkan dan inovatif dari seorang penulis berbakat dan dermawan. Buku ini akan membantu Anda mencapai tujuan (di mana pun tujuan itu berada). Dengan sepenuh hati saya merekomendasikan buku ini kepada siapa pun yang berpijak di atas bumi dan memandang pada bintang-bintang di langit.

Geoff Thompson

Coventry, Inggris



Perkenalan

Sejak zaman Aristoteles, para ilmuwan dan filsuf telah merasa takjub dengan hubungan antara ciri fisik individu dengan watak kepribadian—antara struktur fisik seseorang dengan perilakunya. Fisiognomi, yakni kajian mengenai wajah, telah berusia sekitar 2.700 tahun. Ilmu ini telah menarik perhatian para ilmuwan selama bertahun-tahun. Pembacaan wajah pertama kali diketahui dilakukan oleh bangsa Cina, yang melakukannya untuk mendiagnosa penyakit. Kemudian, petunjuk yang diperoleh dari struktur wajah digunakan untuk menentukan jenis kepribadian, termasuk memperkirakan kerangka waktu dalam kehidupan seseorang ketika dia akan mencapai potensi terbesarnya.

Sarjana dari Eropa juga mempelajari fisiognomi. Pengamatan ini disebutkan dalam “Kabala”, kepercayaan Yahudi. Shakespeare, Milton, Dryden dan para pengikut filosofi-filosofi mereka mempopulerkan teori dan prinsip fisiognomi. Menjelang akhir abad ke-18, Johann Kaspar Lavater—seorang pastor, guru, penyair,

dan seniman dari Austria—melakukan proyek menyeluruh untuk membuat klasifikasi ciri-ciri wajah sekaligus kemampuan dan kecenderungan mental. *Essays in Physiognomy* tulisannya menjadi sumber utama dalam bidang ini, dan dia menjadi terkemuka sebagai penemu ilmu pengetahuan baru ini.

Di awal abad ke-19, Franz Joseph Gall mengajukan sebuah teori yang menyebutkan bahwa bentuk dan kontur tengkorak menjadi petunjuk mengenai wilayah tertentu dalam otak yang memiliki kekuatan dan berpengaruh. Dia mengidentifikasi 27 titik penting dalam tengkorak yang mencerminkan perilaku individu. Pengamatannya didasari oleh hal-hal yang lebih mendasar dibanding para pendahulunya. Johann Gaspar Spurzheim melakukan sistematisasi dan riset lebih jauh terhadap proyek yang dikerjakan oleh Gall, dan memperkenalkan istilah “*phrenology*” (frenologi)—yakni kajian mengenai gumpalan dan tonjolan kepala, yang sangat populer di abad ke-19. Spurzheim memberi kuliah di seluruh Eropa dan Amerika Serikat di akhir tahun 1800-an dan awal 1900-an. Kemudian, bendera frenologi diambil oleh Fowler bersaudara, yang menjadikannya semacam pertunjukan dan perusahaan komersil. Pada akhirnya, frenologi kehilangan kredibilitas dan reputasinya menjadi buruk.

Pada tahun 1940-an dan 1950-an, William Sheldon, seorang psikolog, mengkaji hubungan antara postur tubuh dengan kepribadian. Dia mengatakan bahwa jenis tubuh terbagi dalam tiga bagian mendasar, yang disebutnya “*somatotypes*”. Teori ini berakhir

dengan nasib serupa frenologi, sekalipun masih banyak disebut dalam buku-buku mengenai pengembangan kepribadian dewasa ini. Meskipun investigasi terhadap perilaku manusia kerap dilakukan, gagasan mengenai semacam hubungan genetis antara ciri fisik dan perilaku tetap bertahan hingga kini.

Beberapa yang lainnya telah mencoba selama bertahun-tahun untuk menghidupkan kembali gagasan pengkajian mengenai ciri fisik, dan memperbarui penelitian untuk membuktikan adanya hubungan antara ciri fisik dan kepribadian. Pada tahun 1930-an, seorang hakim Los Angeles, Edward Jones, mengamati pola perilaku orang-orang yang berada dalam persidangan yang dipimpinnya. Dia menjadi terkesima dengan pengamatannya itu, sehingga dia meletakkan jabatannya di pengadilan, dan melakukan penelitian di bidang ini dengan menggunakan hasil penelitian Lavater dan penulis terkemuka lain dalam subjek ini. Dengan menggunakan prinsip ilmiah yang sudah mapan, Jones memperhatikan 200 ciri wajah yang berbeda, dan kemudian menyempitkannya menjadi 68 ciri. Kajiannya mencakup tangan dan proporsi tubuh. Hasil penelitiannya mempunyai

Seorang psikolog mendekatiku beberapa kali dalam sebuah peristiwa. Dengan enggan, dia setuju melakukan pembacaan singkat. Dalam beberapa menit pertama, saya bisa mengetahui bahwa suasana hatinya berubah-ubah. Dia merasa takjub bahwa hanya dalam waktu beberapa menit saya mampu mengungkap apa yang diungkap seorang psikoterapis dalam waktu beberapa bulan.

akurasi sebesar 92% dalam menentukan profil kepribadian. Sistem yang dihasilkannya menggantikan metode-metode yang terlebih dahulu muncul mengenai pengkajian terhadap ciri manusia. Berkat Hakim Jones, fisiognomi “baru” menjadi pendekatan ilmiah terhadap pembacaan wajah.

Terkesima dengan perbedaan antara satu sisi wajah seseorang dan sisi yang lainnya, Jones menyimpulkan bahwa sejumlah perbedaan mengindikasikan perubahan suasana hati yang ekstrem. Bila terdapat sembilan perbedaan penting atau lebih, seseorang akan mengalami perubahan suasana hati lebih sering ketimbang seseorang yang memiliki simetri lebih banyak. Sering kali, individu dengan perubahan suasana hati seperti ini bingung dengan hal tersebut.

Sumbangan Jones terhadap pemahaman akan sifat dasar manusia, yang terungkap dalam wajah, menjadikan fisiognomi diterima, memiliki kredibilitas, dipahami, dan digunakan. Dia menggunakan fisiognomi baru tersebut dalam proses pemilihan juri, pengembangan kepribadian, perbaikan hubungan, pemahaman terhadap anak-anak, penjualan, dan penilaian terhadap karier.

Di samping penggunaan praktis mengenai pembacaan wajah, kajian lanjutan dilakukan di Penjara San Quentin pada tahun 1940-an. Sipir penjara, Clinton Duffy, menyatakan pada waktu itu, “Banyak pria di sini telah dibantu oleh staf Anda. Harapan saya, di masa depan kita bisa memperluas cakupan pekerjaan hebat ini”. George H. Cantrell mencatat, “Sebagai seorang psikolog,

yang telah menghabiskan sekian tahun dalam konseling kejuruan, kini kami telah menyelesaikan dalam waktu beberapa jam dengan hasil yang lebih baik daripada hasil yang telah kami capai dalam beberapa hari sebelum mempraktikkan prinsip yang diajarkan oleh Jones dan para stafnya". Pada tahun 1943, kajian dilakukan di dalam kelas tahun pertama Akademi Angkatan Udara Amerika Serikat untuk menentukan seberapa banyak mahasiswa yang akan bertahan dalam pelatihan tersebut. Kajian itu menghasilkan perkiraan dengan 96% akurasi.

Kemudian, Jones bertemu dengan penyunting surat kabar, Robert Whiteside, yang—seperti orang-orang lain sebelumnya—ragu. Namun, begitu Whiteside menerima konseling, segera dia berubah menjadi seorang pelajar dan pembicara fisiognomi yang bersemangat. Pada tahun 1950-an dan 1960-an, Whiteside melakukan penelitian lanjutan terhadap 1.028 peserta untuk menetapkan akurasi penentuan profil kepribadian, hubungan, dan penilaian terhadap karier. Dia dan rekannya menemukan bahwa akurasi fisiognomi dalam penentuan profil kepribadian adalah sebesar 92%. Sebesar 86% peserta menyatakan bahwa informasi tersebut membantu mereka dalam hubungan. Dan untuk penilaian terhadap karier, sebesar 88% menyatakan bahwa mereka puas dengan pekerjaan yang direkomendasikan kepada mereka.

Dalam penelitiannya, Whiteside mengamati bahwa ciri pada sisi kanan bawah wajah, mulai dari dagu hingga alis mata diwarisi dari ayah, sementara ciri di sebelah kiri bawah wajah adalah

warisan dari ibu. Sebaliknya, ciri pada sisi kiri atas diwarisi dari ayah, dan ciri pada sisi kanan atas diwarisi dari ibu. Bila orangtua memiliki ciri-ciri yang sangat berbeda, anak-anaknya bisa mewarisi keduanya.

Penemuan Whiteside membantu menjelaskan mengenai perubahan suasana hati yang dialami oleh banyak orang. Perbedaan-perbedaan yang mencolok juga disebabkan oleh ketidakselarasan antara ibu dan ayah seseorang. Seperti yang diceritakan oleh satu pasangan kepada saya, seandainya saja mereka mengetahui hal ini sebelum melangsungkan pernikahan, hal ini tentu akan membantu mereka mengatasi kesulitan, atau bahkan mempertimbangkan kelanjutan hubungan mereka.

Sejak masa Whiteside, pengamatan ini telah dibuktikan oleh ribuan orang yang kemudian memiliki kepribadian dan karier yang pasti. Banyak di antara klien saya mengatakan bahwa mereka telah memasuki dunia karier yang dipilihkan untuk mereka, mendaftar untuk mengikuti kursus mengenai subjek tersebut, atau menyatakan bahwa itu semua adalah impian mereka semasa kanak-kanak. Inilah yang terjadi dengan seorang wanita berusia 74 tahun yang datang untuk berkonsultasi. Ketika ciri-cirinya dimasukkan ke dalam program komputer untuk melihat kesesuaian karier, analisis yang muncul memberi petunjuk bahwa dia seharusnya menjadi seorang pilot. Ternyata, itu adalah impian masa remajanya. Namun, dia menikah, berkeluarga, dan melupakan impianinya itu. Saya tidak mengetahui bahwa itu adalah impianinya. Tak ada

pertanyaan diajukan. Informasi yang terkumpul berdasarkan ciri-ciri fisiknya.

Banyak psikolog berpendapat bahwa fisiognomi adalah “*voodoo* Zaman Baru”. Beberapa waktu yang lalu, seseorang yang berpendapat bahwa ada hubungan antara ciri fisik seseorang dengan perilaku atau kecenderungan kepribadian dianggap gila atau kerasukan—dipenjarakan, atau lebih buruk lagi, dibakar. Akan tetapi, ilmu pengetahuan telah menjadikan “*voodoo*” ini memiliki kredibilitas, sama halnya dengan gagasan yang dulu dianggap “aneh” dan “janggal”—seperti gagasan bahwa bumi itu bulat dan berputar mengelilingi matahari.

Dari sudut pandang para ahli fisiognomi, kecenderungan diwariskan oleh orangtua, namun demikian, lingkungan rumah dan kondisi pribadi seseorang bisa menjadi pengaruh utama yang meningkatkan atau mengubah kecenderungan tersebut. Hal ini berlaku untuk watak-watak positif maupun negatif.

Jika Anda hendak mengamati fotoleluhur Anda—dan mengetahui apa yang harus diamati—Anda akan mampu melihat watak apa

Beberapa tahun yang lalu, saya menerima permintaan untuk melakukan pembacaan terhadap sebuah foto tua buyut klien saya. Klien tersebut menginginkan agar pembacaan itu direkam, dan kami melakukannya. Selanjutnya, rekaman tersebut diperdengarkan dalam acara reuni keluarga. Selama pemutaran rekaman itu, seorang bocah laki-laki—keturunan orang dalam foto tersebut—berkata dengan lantang, “mama, dia tengah menjelaskan soal aku!”

sajakah yang telah Anda warisi dari keluarga Anda. Setelah membaca buku ini, Anda pasti akan mampu melakukannya.

Setelah Anda membaca buku ini, ambillah beberapa lembar foto tua keluarga Anda, dan carilah beberapa kesamaan yang tampak dalam wajah mereka. Mulailah dari bagian kepala, kemudian menurun ke bagian wajah lainnya. Watak kepribadian mereka akan mulai terbeberkan.

Jika seseorang mewarisi sejumlah watak kepribadian yang bertentangan, dia akan mengalami perubahan suasana hati yang besar. Orang tersebut akan merasa amat berbahagia sekali waktu, kemudian merasa “terjerembap” pada saat berikutnya. Tak ada ritme atau alasan yang jelas—dia dibingungkan oleh perubahan suasana hatinya sendiri yang tidak bisa diduga. Ketika dalam konsultasi awal saya menemukan bahwa kondisi ini terjadi kepada saya, suasana hati saya tiba-tiba berubah. Serta-merta, perubahan suasana hati mulai terlihat masuk akal. Anda yang mengalami hal ini akan merasa lega karena ada cara untuk mengatasinya.

Cobalah Anda perhatikan mantan Presiden Amerika, Serikat George W. Bush. Anda akan melihat bahwa sudut dalam di salah satu matanya lebih dekat ke bagian tengah hidungnya ketimbang mata yang lainnya. Hampir sepanjang waktu, dia cukup toleran, kemudian tanpa diduga, dia meledak-ledak. Inilah pertanda bahwa dia memiliki kedua kecenderungan—mata ibunya yang saling berjauhan (Toleransi Tinggi) dan mata ayahnya yang saling berdekatan (Toleransi Rendah).

Pengalaman Saya Pribadi

Ketika masih kanak-kanak di Inggris, saya terkesima dengan korelasi antara bentuk wajah seseorang dengan perilakunya. Ketika saya mengungkapkan pengamatan ini kepada ibu saya, dia berkata, “Jangan konyol, kamu berkhayal.”

Pada tahun 1981, minat saya tersebut dihidupkan kembali ketika saya mengambil kursus mengenai warna bersama mendiang Suzanne Caygill di Academy of Colors di San Fransisco. Suzanne adalah “nyonya besar” dalam industri warna. Kemampuannya melampaui semua sistem warna yang berkembang selama atau sejak saat itu. Tak seorang pun mendekati kemampuannya. Begitu menakjubkan melihatnya membuat bagan warna individu untuk orang-orang. Ketika sehelai kain dipilih, begitu ajaib melihat orang tersebut serasi dengan beragam warna, tekstur, dan motif yang dipilihkan untuknya. Menurut saya, tak ada orang lain di dunia yang memiliki bakat unik semacam itu. Dewasa ini, hanya para muridnya yang masih mempraktikkan sistem tersebut sebagai konsultan warna.

Setelah lulus dari Akademi Suzzane tersebut, saya mulai bekerja dengan klien pribadi untuk membantu mereka memilih koleksi pakaian profesional mereka. Setelah memberikan konsultasi kepada beberapa ratus klien, saya melihat korelasi yang nyata antara warna yang dipilihkan untuk klien dengan pilihan-pilihan pribadi mereka. Misalnya, zat warna merah bisa menjadi petunjuk apakah mereka memilih perabot kontemporer ataukah kuno, bundar,

oval, ataukah bentuk-bentuk yang memiliki siku. Saya mengamati bahwa jari-jemari lancip akan memberi petunjuk bahwa seseorang akan terlihat lebih cantik atau tampan dalam balutan kain merah dengan warna dasar biru, dibanding warna merah dengan warna dasar kuning. Hanya ada sedikit sekali pengecualian untuk hal tersebut. Motif kain yang membuat seseorang terlihat lebih cantik atau tampan mencerminkan kontur pada wajah. Pernahkah Anda memegang kain bermotif dan mendekatkannya ke wajah Anda, lalu motif kain itu terlihat mengerikan? Dan di lain waktu, motif kain yang membuat Anda lebih cantik atau tampan? Apakah Anda merasa heran mengapa seperti itu? Motif kain yang terlihat bagus merupakan pengulangan rancangan yang terdapat pada wajah kita.

Bersama dengan seorang perancang tata ruang, saya dikontrak untuk membantu sepasang suami-istri menghias rumah mereka yang berukuran 6.000 kaki persegi. Setelah memandang sekeliling rumah, saya tidak melihat satu pun yang mewakili Alan, sang suami, kecuali lukisan seekor biri-biri di ujung atas tangga. Ketika saya katakan hal itu kepadanya, Alan berkata bahwa lukisan itu adalah satu-satunya barang yang dibelinya sendiri. Dia merasa berterima kasih karena seseorang mengetahui bahwa keberadaannya tidak terwakili di dalam rumah tersebut. Pengaruh geometris istrinya terlihat kental di sekeliling rumah melalui perabot dan aksesoris. Tempat itu minim keriangan Alan, dan dia mendapati lingkungan rumahnya begitu “berat” dan menyesakkan. Alan bercerita kepada saya bahwa dengan protes dari pihak arsiteknya, dia mengubah

rancangan balkon, dari persegi menjadi bundar, karena dia merasa tidak sesuai dengan bentuk persegi. Rancangan berbentuk bundar ini juga bisa dilihat dari lukisan biri-biri yang dipilihnya untuk hiasan di tangga.

Sejak awal, kami tidak mengetahui perihal pilihan pribadi tersebut. Namun demikian, intuisi kita kerap menjadi lumpuh, biasanya dimulai saat kita dilahirkan, selama masa-masa sekolah, dan ketika kita tumbuh menjadi orang dewasa. Kita dipengaruhi oleh orang lain dengan saran-sarannya yang memang bermaksud baik, atau komentar yang sering kali menekan pengetahuan alami kita. Hal ini juga berlaku dalam hal pilihan karier dan hobi yang kita nikmati. Pernahkah Anda berkata kepada orang lain apa yang benar-benar ingin Anda lakukan, dan tanggapannya adalah “Oh, itu terdengar membosankan,” atau “Untuk apa kamu ingin melakukan hal itu?” atau, “Itu tidak akan berhasil”. Jika tanggapan sejenis itu sering muncul dalam kehidupan kita, akhirnya kita mulai meragukan diri kita sendiri. Kita mulai memasukkan pendapat dan kepercayaan orang lain, dan mulai berpikir bahwa hal-hal itu benar adanya! Kemudian kita mulai mengalami konflik di dalam diri, “perilaku yang dipelajari” dan “pengetahuan alami” saling bertarung satu sama lain.

Pertama kali saya menemukan sistem Jones tentang pembacaan wajah adalah setelah bermigrasi ke Pesisir Barat Amerika Serikat. Setelah bekerja sebagai konsultan warna, saya mulai melihat penerapan lebih besar dari apa yang saya pelajari. Seperti banyak

Pembacaan wajah hanyalah satu dari sekian alat untuk membantu kita memahami diri kita dengan lebih baik, dan lebih menyadari komunikasi dan interaksi dengan orang lain. Pembacaan wajah membantu kita memahami orang lain dengan lebih baik, sehingga kita bisa belajar untuk mendengarkan ketimbang bereaksi atau membuat penilaian secara gegabah.

orang lainnya, ketika pertama kali saya mengetahui tentang pembacaan wajah, saya merasa sangat ragu karena hal itu terdengar seperti sesuatu yang tengah tren semata. Setelah kawan-kawan saya berteriak dengan girang karena “peta mereka selesai dibacakan”, keingintahuan saya membesar. Dengan waswas saya membuat janji pertemuan dengan seorang konsultan pembacaan wajah, dan memastikan bahwa tak ada orang

lain mengetahui hal ini kecuali suami saya. Saya sangat takjub dengan akurasi hasil pembacaan tersebut. Segera saja saya melihat bahwa informasi tersebut bisa memberikan sumbangan penting terhadap kualitas hidup seseorang.

Bagi banyak orang, membaca wajah mungkin terdengar sangat aneh. Namun, ada bukti ilmiah yang nyata untuk mendukung akurasi pengamatan ini. Kita tidak boleh mengabaikan hal-hal yang jelas-jelas terpampang di wajah kita. Di samping itu, kita sendiri memang membaca wajah dan membuat penilaian seketika berdasarkan penampilan seseorang. Wajah sarat dengan informasi. Mengapa harus berlagak tidak tahu? Apakah kita takut dengan apa yang akan terlihat?

Saya meminta kesediaan Anda untuk menjelajah dan menguji informasi yang terkandung dalam buku ini. Anggaplah informasi tersebut sebagai perkenalan terhadap pembacaan wajah, dan informasi itu hanyalah mengenai hal-hal ekstrem. Ketika seseorang memiliki watak yang tidak tinggi maupun rendah, orang tersebut akan memiliki kedua kecenderungan perilaku. Banyak watak yang tidak ditampilkan dalam buku ini. Watak tersebut akan dijelaskan pada pembahasan yang lebih maju. Untuk mengamatinya, diperlukan pelatihan di bawah pengawasan agar penilaian yang dihasilkan menjadi akurat.

Bukan Cenayang

Berkali-kali saya berbagi hasil pengamatan dengan orang lain, berdasarkan apa yang saya lihat dan ketahui. Terkadang orang berpikir saya memiliki kemampuan meramal. Tidak seperti itu. Informasi yang saya kumpulkan murni berasal dari pengamatan saya terhadap ciri-ciri fisik seseorang. Saya hanya menganalisis berdasarkan informasi yang terdapat di hadapan saya, dan kesimpulan yang muncul sangat akurat.

Apakah Pembacaan Wajah Berlaku Pula dalam Kebudayaan Lain?

Ya, perbedaan besar terletak pada lubang hidung, bibir yang menonjol dan jarak antar mata. Menurut para ahli otrometri, jarak antar mata orang-orang keturunan Asia dan Afrika cenderung

sepuluh persen lebih lebar dibanding orang-orang Barat. Perbedaan ini menjadi penting ketika menentukan ciri-ciri penting tertentu. Anda akan mendapati orang-orang berlatar belakang Asia memiliki mata yang jaraknya berjauhan, yang merupakan petunjuk bahwa mereka sangat toleran. Saya tidak mengatakan sabar. Toleran artinya kemampuan seseorang untuk berada dalam situasi tertentu untuk jangka waktu yang lama. Ketidaksabaran adalah gangguan dalam waktu tersebut. Kecenderungan ini ditentukan oleh lekukan ke dalam pada dahi yang terletak di sisi luar alis.

Dalam beberapa tahun terakhir telah banyak buku mengenai pembacaan wajah diterbitkan. Buku-buku tersebut terlihat sangat umum, dengan sedikit riset atau tanpa riset sama sekali untuk mendukung teori. Informasi tersebut terkesan seperti hiburan ketimbang sebagai sumber informasi atau penggunaan praktis yang bisa diandalkan. Yang dimaksud di sini bukanlah buku-buku mengenai ekspresi wajah, hanya buku-buku mengenai ciri-ciri fisik.

Perbedaan mendasar antara teori-teori lain dan sistem Jones terletak pada riset ekstensif yang mengklasifikasi 68 ciri dan karakteristik masing-masing ciri. Tingkat akurasi 88% atau lebih tinggi didasari oleh umpan balik yang diberikan oleh ribuan klien, termasuk konsultasi pribadi dan juga profil yang dibuat dari foto.

Untuk mendukung penemuan ini, suami saya membuat sebuah program komputer untuk menentukan karier berdasarkan fitur wajah. Peranti lunak ini digunakan untuk menyesuaikan ciri-ciri fisik dengan profil karier. Profil-profil ini berdasarkan

pada wawancara dengan klien untuk penentuan profil karier dan penerbitan buku oleh Department of Labor Amerika Serikat pada tahun 1991 yang berjudul *Dictionary of Occupational Titles*. Buku ini memaparkan kemampuan yang diperlukan untuk pekerjaan khusus misalnya kecakapan manusia, riset, kecakapan organisasi dan perhatian pada perincian. Saya telah menemukan bahwa program penyesuaian karier milik kami akurat untuk orang-orang dari semua latar belakang kebudayaan. Kami namai program tersebut *Career and Personality Assessment Program* (CAPA, Program Penilaian Karier dan Kepribadian).

Banyak orang mendatangi saya karena mereka frustrasi dengan pekerjaan mereka atau tengah berada dalam masa perubahan karier di usia matang. Setelah mengikuti uji evaluasi terhadap karier, mereka mencari solusi alternatif untuk menemukan karier yang tepat. Saya telah memberikan konsultasi kepada para lulusan yang masih mencari karier ideal. Setelah memperoleh hasil, tanggapan mereka adalah, "mengapa saya tidak bertemu dengan Anda sebelumnya?" Hal ini juga bisa dilakukan dengan foto. Saya menerima sejumlah foto dari seluruh dunia. Umpan balik dari klien menunjukkan bahwa profil tersebut setidaknya 90% akurat.

Penjelajahan terhadap wilayah keterbakatan atau minat pribadi lain memperkaya pengalaman hidup dan menambah nilai terhadap karier yang kemudian dipilih. Namun demikian, menurut para psikolog, setidaknya 80% karyawan memiliki pekerjaan yang tidak mereka nikmati. Banyak orang di usia akhir empat

puluhan dan lima puluhan mengatakan bahwa mereka membenci pekerjaan mereka, akan tetapi pekerjaan itu membayar hipotik, dan memastikan ketersediaan makanan di meja. Orang-orang yang tidak puas ini menghitung hari menunggu masa pensiun.

Mengapa orang tidak berada dalam jalur mereka? Orangtua memiliki pengaruh penting terhadap pilihan yang dibuat oleh anak-anak mereka. Orangtua menginginkan agar putra-putrinya mengikuti jejak mereka, atau menemukan karier yang memberikan pendapatan besar. Sering kali, cita-cita yang berhubungan dengan seni dipandang rendah, seperti kisah dalam film *Billy Elliot*. Dalam film tersebut, ayah Billy mencerca putranya yang menari. Menari dianggap bukan hal yang dilakukan oleh pria. Dibutuhkan banyak waktu dan tekad kuat sebelum akhirnya sang ayah menyadari betapa putranya begitu berbakat dan bersemangat dalam menari.

Seorang mahasiswa Cina sangat ingin menjadi seniman. Dia mengambil kuliah seni di perguruan tinggi, namun orangtua si gadis muda tidak menyetujuinya dan ingin agar dia menjadi insinyur. Dia mengikuti harapan orangtuanya. Meskipun dia begitu menikmati perkuliahan tekniknya, dia merasa kesulitan ketika mengikutinya. Akhirnya sebuah peluang muncul untuk membuat ilustrasi bagi salah satu perkuliahan yang diikutinya. Dia begitu menyukai pembuatan ilustrasi tersebut! Itulah titik balik kehidupannya. Dia mengikuti kembali kuliah seni dan kemudian menjadi seorang seniman dan pemahat yang sangat berhasil.

Kemampuan dan karakteristik awal yang kita warisi adalah salah satu kekuatan yang mengendalikan hidup kita. Asuhan awal dan pengalaman hidup membentuk kepribadian kita. Selepas masa kanak-kanak, tentu saja kita masih bisa mengubah sikap, perilaku, dan kegiatan, dengan keinginan dan pilihan sadar.

Kita terlahir dengan ciri fisik yang bisa dengan mudah dikenali. Banyak perubahan terjadi ketika kita tumbuh dewasa, termasuk kerutan dan timbunan yang terbentuk di atas alis—sebagai hasil dari mengerutkan dahi dan ketegangan otot. Mungkin, pekerjaan yang mereka tekuni memerlukan perhatian yang tinggi terhadap perincian atau harus “tepat”. Jika mereka tidak terlahir sebagai orang yang memperhatikan perincian, pekerjaan-pekerjaan yang terperinci akan merupakan pergulatan terus-menerus bagi mereka. Bentuk mulut juga bisa berubah. Hal ini sering kali terjadi bila seseorang menahan perasaannya terlalu lama.

Perilaku sendiri, dan tanpa penguatan semasa kanak-kanak, mungkin tidak akan menjadi perilaku yang penting, terutama bila perilaku tersebut tidak kuat. Namun, bila watak tersebut bergabung dengan watak lain, efeknya bisa berbeda atau menjadi kuat. Misalnya, jika seseorang sangat agresif dan kuat, watak ini bisa saja

Pesan untuk para orangtua: Dengarkan anak-anak kalian, temukanlah apa yang memicu hasrat mereka. Itulah hidup dan impian mereka. Sebagai orangtua, kita harus membiarkan anak-anak kita mendapatkan kebebasannya.

berkurang bila dikombinasikan dengan watak mempertimbangkan orang lain.

Contoh lain: Individu dengan wajah sempit biasanya waswas ketika memasuki situasi baru tanpa pengetahuan dan pengalaman yang sama sebelumnya. Namun, jika mereka adalah pengambil risiko, dan sangat kompetitif, mereka mendapati diri mereka berada di ujung tanduk dan bertanya-tanya mengapa mereka seperti itu.

Anda Tidak Akan Pernah Melihat Wajah dengan Cara yang Sama

Pembacaan wajah adalah latihan yang sangat mudah dan tidak rumit. Apa yang Anda lihat adalah apa yang Anda peroleh. Ciri yang dibahas dalam buku ini adalah ciri yang bisa dengan mudah ditentukan hanya dengan pengamatan sederhana. Apakah seseorang memiliki wajah lebar atau wajah sempit? Apakah rambutnya halus atau kasar? Apakah bibir mereka tebal atau tipis? Apakah hidungnya mancung atau bulat?

Pembaca wajah yang profesional menggunakan alat yang khusus dirancang untuk mengukur proporsi wajah dan kepala. Namun demikian, alat-alat ini tidak diperlukan untuk analisis yang tidak profesional. Untuk menjadi seorang ahli pembaca wajah, diperlukan program pelatihan formal, dan biaya konsultasi. Program pelatihan dan lokakarya ini banyak tersedia di Amerika Serikat dan Eropa.

Ada lebih banyak pola struktural/perilaku yang harus ditemukan. Buku ini hanyalah permulaan. Saya mencoba memberi Anda informasi yang memadai sehingga Anda akan mulai belajar mengenali diri sendiri, menemukan mengapa Anda melakukan tindakan tertentu, dan memahami mengapa Anda memiliki emosi-emosi tertentu. Dengan cara seperti ini, kehidupan Anda akan mendekati “hidup yang telah teruji”, yang dibicarakan oleh Socrates beberapa abad yang lalu.

Dalam buku ini, saya akan menarik garis antara kisah nyata dan tanggapan dari orang-orang yang saya temui. Saya mewawancara lebih dari 500 orang, dan menemukan bahwa mereka mengalami kesulitan karena memiliki ciri-ciri tertentu, terutama ketika ciri-ciri tersebut bertentangan satu sama lain. Pelajarilah ciri satu per satu sampai Anda menguasai konsepnya. Namun, saya harus memperingatkan Anda, Anda tidak akan pernah lagi melihat wajah itu dengan cara yang sama.

Kenalilah Dirimu

Memahami ciri pribadi Anda sendiri adalah langkah pertama untuk menjadi individu yang Anda inginkan. Buku ini tidak akan menyatakan bahwa informasi tersebut akan memunculkan keajaiban, juga tidak akan menyatakan bahwa Anda akan secara ajaib berubah menjadi makhluk manusia seutuhnya. Apa yang akan diberikan oleh buku ini adalah peta perkenalan untuk membantu Anda dalam pencarian diri, bukan menuju perolehan

jawaban akhir, tapi menuju pemahaman akan diri Anda sendiri, sehingga Anda bisa belajar bagaimana membina hubungan dan berkomunikasi dengan orang lain secara lebih efektif. Mempelajari cara mengenali petunjuk-petunjuk dalam wajah Anda akan memberi Anda peluang-peluang untuk lebih mengenali diri Anda sendiri, ketimbang memercayai apa yang orang lain katakan kepada Anda.

Dalam dunia di mana banyak orang menghabiskan waktu melakukan hal-hal yang dibencinya, pembacaan wajah akan memberi Anda petunjuk vital mengenai anugerah Anda sesungguhnya. Misalnya, tepi telinga bagian luar yang bundar adalah petunjuk mengenai kecintaan terhadap musik. Individu dengan dagu persegi senang berdebat, pandai dalam mediasi, atau suka memperjuangkan sesuatu. Garis-garis kecil yang muncul dari sudut mata bagian dalam menandakan kemampuan menulis.

Luangkanlah waktu sejenak dan carilah tempat sepi. Pikirkanlah hal-hal yang Anda nikmati. Pikiran-pikiran apakah yang mendominasi? Apakah yang menyebabkan semangat atau gairah? Apakah itu sebuah kegiatan, tempat kesukaan, aroma buku tua, ataupun bangunan yang mengembalikan kenangan akan sesuatu di masa lalu? Apakah cita-cita Anda semasa kanak-kanak?

Tujuan dari buku ini adalah untuk memperkenalkan beberapa watak kepribadian yang telah melalui penelitian terpercaya, yang akan membantu Anda memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai diri Anda dan orang-orang di seluruh dunia. Pelajarilah

ciri satu per satu dan perhatikanlah, ketika orang-orang memiliki ciri tertentu, bagaimana mereka merespons situasi atau perilaku mereka. Lihatlah pola yang muncul.

Meskipun kita telah mewarisi ciri fisik dan watak kepribadian tertentu, kita bisa memilih untuk mengendalikan perilaku dan dampak yang muncul dari watak tersebut terhadap orang lain di sekitar kita. Begitu watak tersebut dikenali, kita bisa secara sadar memilih untuk menekan dorongan mendasar bila hal itu tidak tepat.

1

Wajah Asimetris



Wajah asimetris

Suasana hati berubah-ubah

Perhatikan sejumlah perbedaan antara satu sisi wajah dengan sisi yang lainnya. Semakin asimetris wajah, semakin sering suasana hati berubah-ubah.

Wajah tidaklah simetris. Apa yang kita lihat di cermin mungkin sedikit berbeda dengan apa yang orang lain lihat. Diperlukan pengamatan yang mendalam untuk melihat perbedaan antara sisi kiri dan kanan wajah seseorang.

Semakin nyata perbedaan antara dua sisi wajah, semakin besar perubahan suasana hati atau konflik di dalam diri yang muncul. Seperti telah saya sebutkan di awal, hal ini dikarenakan oleh perbedaan struktur kedua orangtua. Anak-anak mewarisi ciri fisik dari kedua orangtuanya. Bagian kanan bawah wajah (mulai dari dagu sampai alis) dan bagian kiri atas (mulai dari alis hingga puncak kepala) mencerminkan watak ayah, dan bagian kiri bawah dan kanan atas wajah mencerminkan watak ibu.

Orang-orang dengan wajah asimetris bisa memiliki ketertarikan akan sesuatu, dan di saat selanjutnya berubah pikiran. Mereka antusias di awal hari baru dan kemudian tiba-tiba merasa tidak yakin dengan diri mereka sendiri, bahkan mungkin merasa depresi. Perubahan ini membingungkan mereka sendiri dan juga orang lain yang berhubungan dengan mereka. Individu dengan suasana hati yang sering berubah-ubah seperti ini bisa menjadi orang-orang yang sulit diperkirakan dan kompleks. Kadang-kadang, perubahan suasana hati berlangsung selama beberapa jam, kadang-kadang juga beberapa hari. Semakin tidak seimbang kehidupan seseorang, semakin sering suasana hatinya berubah. Hal ini membuat semua orang frustrasi dan bingung, baik individu yang mengalaminya maupun orang-orang lain yang bekerja dan hidup dengannya.

Beberapa teman memutuskan untuk berlayar bersama. Saya memberi peringatan di awal bahwa salah satu kawan berlayarnya bisa jadi meledak-ledak sekali waktu, berdasarkan pengamatan awal saya terhadap ciri fisiknya. Saya menyarankannya

untuk tidak mengambil hati, dan sebaliknya mencari cara untuk meredakan situasi. Setelah pelayaran itu, teman saya mengatakan bahwa dia merasa beruntung mendapatkan informasi yang saya berikan kepadanya sebelum perjalanan itu. Karena dia diberitahu sebelumnya, dia mempersiapkan diri bila ledakan emosi itu terjadi. Seandainya dia tidak mengetahui atau mencurigai perilaku tersebut, hal itu malah bisa merusak keseluruhan acara pelayaran. Mereka bisa mengatasi saat-saat yang lebih sulit dan bersenang-senang, dan berencana untuk melakukan perjalanan serupa lagi.

Ada beberapa cara untuk mengatasi perubahan suasana hati. Beberapa klien saya telah menemukan bahwa olahraga atau melakukan kegiatan yang disukai membantu mengatasi suasana hati yang buruk. Saya sendiri senang berjalan kaki sejauh empat mil. Beberapa orang menganggap yoga membantu menyeimbangkan mereka.

Jika Anda mengalami perubahan suasana hati yang cepat, tanyalah diri Anda, "Apa yang bisa Anda lakukan sekarang untuk membantu Anda mengembalikan kerangka berpikir Anda yang positif?" Buatlah sebuah rencana—untuk beberapa jam yang akan datang atau sehari penuh—yang akan membuat Anda bertindak positif. Jangan hanya "tenggelam dalam suasana hati". Bertindaklah sekarang. Pikirkanlah dampak suasana hati Anda terhadap orang lain. Bagaimana perasaan Anda bila berada bersama seseorang yang suasana hatinya mudah berubah? Apakah Anda akan menginginkannya menjadi teman Anda?

Ketika seseorang terjebak dalam situasi yang emosional, dia akan menjadi super sensitif. Segala hal yang sebelumnya tampak betul kini menjadi tampak salah. Hal yang sebelumnya bisa ditoleransi menjadi tidak bisa ditoleransi. Orang akan merasa lebih jengkel dan bertanya-tanya mengapa mereka berperasaan seperti itu. Mereka menganggap bahwa sesuatu yang salah tengah terjadi kepada mereka. Ketika perubahan suasana hati seperti itu muncul, alangkah baiknya untuk “mengikuti arus” ketimbang merasa tegang atau depresi karena situasi tersebut atau berusaha melawannya. Lihatlah hidup Anda, apa yang hilang dari Anda saat ini. Dengarlah musik-musik yang menenangkan, berjalan-jalan atau mengendarai sepeda, atau luangkanlah waktu untuk mengunjungi teman.

Anda yang tidak mengalami perubahan suasana hati seperti ini mungkin berpikir bahwa perubahan suasana hati seperti itu merupakan sesuatu yang aneh. Banyak orang merasa kecewa ketika mengetahui apa yang telah menyebabkan ketidakseimbangan emosi dalam kehidupan mereka. Mereka telah berada dalam situasi seperti itu selama bertahun-tahun, tanpa merasa yakin mengapa mereka mudah sekali berubah. Bukanlah hal yang buruk untuk mencari pertolongan dari seorang profesional agar bisa mengembangkan hal-hal yang tersembunyi akibat dari kekerapan perubahan suasana hati semacam itu. Begitu kecenderungan tersebut dikenali, mereka bisa mengatasi situasi tersebut.

Di sisi positif, orang-orang yang mudah mengalami perubahan suasana hati memiliki minat yang lebih luas dan bisa melakukan banyak hal. Mereka bisa mencapai kesuksesan dalam karier.

Selalu Ada Pilihan

Meskipun kita telah mewarisi ciri fisik dan watak kepribadian tertentu, kita bisa memilih untuk mengendalikan perilaku dan dampak yang muncul dari watak tersebut terhadap orang lain di sekitar kita. Begitu watak tersebut dikenali, kita bisa secara sadar memilih untuk menekan dorongan mendasar bila hal itu tidak tepat.

Misalnya, seseorang yang memiliki dagu persegi, yang cenderung senang berkonflik, cenderung lebih agresif, namun ketika dia menyadari kecenderungan ini, dia bisa memilih untuk mengambil kendali dan menyalurkan energi dengan cara yang lebih produktif dan mendukung. Orang-orang dengan kombinasi watak kepribadian ini bisa belajar untuk menghindari atau menyingkir dari situasi yang memicu perilaku negatif.

Pilihan tersebut pada akhirnya merupakan tanggung jawab masing-masing individu.

Semakin halus rambut seseorang,
semakin besar kepekaannya.
Semakin kasar rambut seseorang,
semakin banyak waktu yang
dibutuhkannya untuk menjadi
peka dalam sebuah situasi.

Rambut



Rambut Kasar

Tidak sensitif



Rambut Halus

Sangat sensitif

Apakah rambut Anda halus, tidak halus dan tidak kasar, ataukah kasar? Pernahkah Anda berpikir bahwa rambut Anda memperlihatkan aspek kepribadian Anda?

Tekstur rambut menentukan seberapa sensitif seseorang terhadap bunyi, sentuhan, cita rasa, dan perasaan. Ciri ini

bisa ditentukan dengan menggunakan mikrometer untuk mengukur ketebalan satu helai rambut di dekat telinga. Umumnya ketebalannya antara 1.25 sampai 4.0 ribu helai dalam satu inci. Ketebalan juga bisa diperkirakan dengan cara memegang rambut, namun cara ini kurang akurat. Semakin halus rambut seseorang, semakin besar kepekaannya. Semakin kasar rambut seseorang, semakin banyak waktu yang dibutuhkannya untuk menjadi peka dalam sebuah situasi.

Banyak orang menganggap bahwa orang-orang keturunan Afrika dan Asia memiliki rambut kasar. Rambut mereka memiliki tekstur yang beragam, seperti rambut orang-orang dari ras lain.

Individu yang memiliki rambut halus sangat sensitif. Perasaan mereka mudah terluka dan mereka sangat peka terhadap suara keras atau apa pun yang kasar. Mereka bisa berkubang dengan perasaan terluka selama berhari-hari, terutama mereka yang memiliki mata yang saling berdekatan. Semua yang mereka pikirkan adalah apa yang dikatakan atau dilakukan oleh orang lain terhadap mereka. Bagi orang lain, jiwa yang peka ini dipandang sebagai reaksi yang berlebihan. Seorang klien bercerita kepada saya, jika orangtuanya memandangnya pada saat dia melakukan kesalahan, hatinya ciut. Musik yang keras, mesin yang bising, suara sayatan pisau di piring atau suara seseorang yang berbicara keras akan sangat mengganggu orang-orang yang sensitif. Jika bunyi-bunyi keras tersebut tetap berlangsung, mereka akan merasa jengkel.

Seorang klien saya menceritakan peristiwa yang terjadi ketika dia dilatih. Pelatihnya ingin memperjelas sebuah maksud dengan cara menggebrak meja. Hal itu membuat orang yang berambut halus terkejut. Dia sangat terganggu akan hal itu dan menjauh dari si pelatih dengan perasaan tidak nyaman. Orang-orang yang berambut kasar mungkin tidak memperhatikan ketika sang pelatih menggebrak meja, bahkan jika mereka memang memperhatikannya, hal itu tidak akan membuat mereka terganggu.

Di telepon, suara orang-orang yang berambut halus sangat lembut, terutama bila mereka juga memiliki wajah sempit. Ketika berbicara atau membuat pengumuman, mereka harus ingat untuk mengeraskan suara agar terdengar.

Chris memiliki rambut halus dan dia sangat mencintai pekerjaannya, tapi dia merasa heran mengapa komunikasinya tidak berjalan baik. Ketika saya melatihnya, saya bisa menunjuk beberapa kecenderungan yang dimiliki oleh orang-orang yang berkepribadian sensitif. Suaranya begitu lembut dan emosinya tidak terlihat di wajahnya. Saya menyarankan agar dia “berbicara keras”, dengan memunculkan lebih banyak ekspresi dalam suara dan wajahnya.

Sepanjang hidupnya, Ruth dituduh terlalu sensitif dan diberitahu oleh ibunya yang berkebangsaan Inggris, dan kemudian suaminya, untuk “jadilah lebih kuat...tidak baik memperlihatkan perasaanmu”. Ketika saya menjelaskan mengenai ciri Sangat Sensitif kepadanya, dia merasa bahwa dia dipahami untuk pertama

kalinya. Selama bertahun-tahun dia menarik diri dan merasa bahwa satu-satunya cara untuk mengatasi situasi adalah dengan cara menyimpan perasaannya. Hal ini bisa terlihat dalam bibirnya yang tipis, yang menandakan bahwa dia telah menahan kemarahan dan perasaan frustrasi selama bertahun-tahun. Dengan beberapa kali konseling, dia kini mampu mengelola kecenderungannya yang super sensitif dan tertekan secara emosional. Yang diperlukannya adalah bukti bahwa seseorang memahami respons alamiahnya. Pesan yang disampaikannya kini menjadi lebih kuat, dan perasaannya terlihat dalam komunikasinya.

Individu yang memiliki rambut halus lebih mempertimbangkan kualitas ketimbang kuantitas—mulai dari perabotan halus sampai keramik-keramik yang rapuh. Acara santap malam berkelas dan perjalanan wisata yang nyaman begitu disukainya.

Banyak pasangan yang memiliki ciri kepribadian yang bertentangan—perbedaan dalam hal kepekaan—bercerita kepada saya bahwa hal itu adalah salah satu tantangan terbesar dalam hubungan mereka. Orang yang memiliki rambut halus menganggap pasangannya yang berambut kasar tidak memiliki perhatian dan sama sekali tidak peka terhadap perasaan atau emosinya. Individu yang berambut kasar menganggap pasangannya sebagai orang yang bereaksi berlebihan atau terlalu menuntut. Sikap mereka terhadap pasangan mereka yang Sensitif adalah “jadilah kuat” dan, “jangan cengeng”.

Dalam hubungan, saya menemukan bahwa pasangan akan lebih serasi bila mereka memiliki tekstur rambut yang serupa.

Berkemah bukanlah kegiatan yang akan dinikmati oleh orang-orang yang berambut halus. Mereka lebih menyukai tidur di atas ranjang dan menikmati sarapan pagi di hotel berbintang empat. Namun, bila situasi berkemah tersebut memberikan kenyamanan yang memadai, si rambut halus akan bisa menerimanya.

Orang-orang yang berambut kasar mungkin akan terlihat kurang sensitif. Dibutuhkan banyak waktu untuk mereka menjadi peka terhadap situasi. Mereka memiliki perasaan, tapi perasaan mereka tidak muncul ke permukaan secepat orang-orang dengan rambut halus. Dibutuhkan lebih banyak stimulus untuk memancing tanggapan dari mereka.

Secara umum, individu berambut kasar juga kurang sensitif terhadap rasa sakit. Mereka menganggap bahwa orang-orang yang Sensitif adalah orang-orang yang mengganggu. Slobodan Milosevic, mantan Presiden Yugoslavia, adalah contoh orang-orang dengan ciri Tidak Sensitif. Ketidakpeduliannya terhadap penderitaan orang lain begitu terlihat nyata.

Dalam sebuah kegiatan jejaring, seorang wanita dengan rambut kasar bersukarela membantu penjualan produk di gerai saya. Dia senang dengan hasil yang diperolehnya. Dia terus menyenggol lengan saya dan berkata dengan lantang, "Lihatlah betapa hebatnya saya". Pada sore hari tangan saya terasa sakit. Saya

merasa malu dengan kelancangannya dan cara penjualannya yang agresif.

Seperti yang mungkin Anda duga, saya memang memiliki rambut yang amat halus seperti rambut bayi. Bagaimana saya mengatasi kepekakan saya? Ketika saya berada dalam situasi di mana saya merasa tersakiti atau terlalu sensitif, saya mengingatkan diri saya dengan menarik rambut secara halus dan berkata, "Rambutmu sendiri yang sensitif... kendalikan dirimu". Itulah pengingat agar saya tidak bereaksi secara berlebihan.

Individu yang memiliki rambut kasar menyukai banyak sekali hal—musik keras, makanan yang banyak, tawa terbahak-bahak, sensasi yang lebih kuat dan intensitas yang tinggi. Mereka menyukai kegiatan di luar ruangan, berkemah, dan elemen-elemen ekstrem dari matahari, angin, hujan, dan salju. Jika mereka juga memiliki mata berwarna hijau zaitun, kesukaan mereka akan kegiatan di luar ruangan lebih besar. Orang-orang yang memiliki rambut kasar pasti sesekali pergi ke luar kota. Jika tidak, kehidupan mereka akan menjadi tidak seimbang. Mereka menyukai alam terbuka. Seorang klien yang memiliki watak ini bercerita kepada saya, ketika pekerjaannya membuatnya tertekan, dengan berkemah kecemasannya akan sirna. Dia bisa tertidur lebih nyenyak di alam terbuka ketimbang di rumahnya.

Seseorang dengan rambut kasar bercerita kepada saya bahwa dia merasa tertekan bila dia tidak bisa berada di luar ruangan.

Dia menghabiskan banyak waktu di tamannya. Dia akan merasa terkungkung jika dia tidak bisa menemukan alam terbuka.

Banyak politisi memiliki rambut kasar, yang memberi mereka tambahan “baju zirah” untuk menghadapi kritik yang disampaikan kepada mereka. Bill Clinton, Tony Blair, Colin Powell, dan Presiden Pakistan Musharraf adalah beberapa contohnya. Banyak CEO perusahaan dan atlet profesional juga memiliki rambut kasar. Mereka selalu memperoleh kritik dan sering kali harus berurusan dengan krisis-krisis ekstrem. Sementara, bila seseorang dengan rambut halus menghadapi situasi dan tekanan semacam itu, ketika semuanya bisa diatasi, pada akhirnya dia merasa kelelahan.

Individu yang memiliki rambut yang tidak kasar maupun halus akan memperlihatkan kedua kecenderungan tersebut dalam tingkat menengah. Mereka lebih mudah menyesuaikan diri dalam situasi tertentu, dan mudah memberi atau menerima. Kesadaran akan kecenderungan yang dimiliki oleh orang lain membantu mereka mengetahui cara terbaik untuk berinteraksi dengan orang lain.

Orang-orang dengan tekstur rambut beragam akan mendapatinya maju-mundur dalam suasana hati. Satu ketika mereka

Pernahkah Anda berjabat tangan dengan seseorang yang genggaman tangannya sangat kuat? Atau, pernahkah Anda dipeluk atau ditepuk dengan akrab dan hal itu membuat Anda merasa kesakitan? Di lain waktu, periksalah rambut mereka. Mereka memiliki rambut kasar dan memiliki sifat yang tidak sensitif. Mereka bereaksi secara ekspresif, terutama ketika mereka antusias.

akan menikmati musik keras, dan di saat lain kebisingan begitu menganggu. Seorang wanita dengan ciri seperti itu yang saya temui menyukai hal-hal ekstrem namun hanya ketika dia mampu mengatasinya. Kadangkala dia meninggalkan konser musik *rock* karena musiknya terlalu bising, sementara di minggu sebelumnya level bunyi seperti itu tidak mengganggunya. Hal itu membingungkan kekasihnya, yang telah menantikan acara konser musik itu. Perubahan suasana hati yang tidak bisa diperkirakan itu merupakan titik yang menyakitkan dalam hubungannya.

Hubungan

Sebuah hubungan akan menjadi ideal apabila kedua orang memiliki tekstur rambut yang sama. Jika perbedaannya terlalu besar, mungkin kesalahpahaman dan perasaan terlukai akan lebih sering terjadi. Pasangan biasanya sering saling memaafkan watak masing-masing ketika hubungan berada dalam tahap kencan. Kemudian, perbedaan mungkin tidak lagi bisa ditoleransi. Seperti yang diceritakan oleh seseorang kepada saya, “Seandainya saya mengetahui watak pasangan saya lebih awal, saya tidak akan menjalin hubungan ini”. Jika satu orang memiliki rambut kasar dan satu orang memiliki rambut halus, si rambut halus akan menganggap si rambut kasar sebagai orang yang kasar dan bising. Orang yang berambut kasar bisa saja memang lebih agresif dalam hubungan percintaan, terutama jika watak ini dikombinasikan dengan Fisik Tinggi—kecenderungan untuk lebih menggunakan

fisik, kerap tanpa pemikiran—dan ciri pengambil risiko (jari manis lebih tinggi daripada telunjuk). Pada gilirannya, individu yang memiliki rambut kasar bisa menganggap pasangannya terlalu sensitif atau banyak mengeluh. Begitu watak ini dipahami oleh keduanya, masing-masing dapat melakukan penyesuaian perilaku seperlunya.

Saya menyarankan bahwa pasangan yang berencana untuk menikah memiliki Profil Hubungan sebelum membuat komitmen tersebut. Profil Hubungan adalah penilaian yang saya buat dengan cara mewawancara keduanya bersama-sama. Hal ini akan menghindarkan perasaan tersakiti, juga menyelamatkan waktu dan uang. Mengapa harus bersakit-sakit melakukan uji-coba apabila satu investasi kecil bisa membantu menyingkirkan hambatan?

Anak-anak

Anak-anak yang memiliki rambut halus mudah merasa sakit hati. Mengetahui hal ini akan membantu Anda memahami mereka dengan lebih baik. Seorang anak gadis yang memiliki rambut halus akan berlari memasuki kamarnya manakala perasaanya tersakiti. Ibunya terheran-heran mengapa dia berlari secepat kilat, tanpa menyadari bahwa anak gadisnya merasa tersinggung. Perilaku ini adalah cara si anak gadis mengatasi kesulitannya. Jika anak Anda memiliki rambut kasar, ajarilah dia untuk lebih memahami anak-anak yang lebih sensitif. Ajarilah mereka untuk merendahkan

suara, dan tidak terlalu ribut ketika berada di dekat anak-anak yang berambut halus.

Ketika perbedaan terjadi antara orangtua dan anak, orangtua yang memiliki rambut kasar harus lebih sadar akan dampak yang akan ditimbulkannya terhadap anak-anaknya yang berambut halus. Misalnya, seorang ayah yang memiliki rambut kasar mungkin menganggap putranya yang berambut halus berperilaku seperti orang lemah. Dia ingin agar anaknya “bersikap kuat” dan bertindak sebagaimana layaknya anak laki-laki. Dia harus menghindari komentar-komentar negatif yang bisa membahayakan si anak. Seorang anak gadis kecil yang memiliki ciri Sangat Sensitif bersembunyi di dalam kamarnya karena sikap ayah tirinya yang keras terhadapnya. Si ayah tiri tidak menyadari dampak yang ditimbulkannya terhadap anak tirinya itu. Begitu dia menyadari sifat anak tirinya itu, dia melakukan pendekatan yang lebih halus. Sangat penting untuk menyadari perbedaan-perbedaan tersebut bila orangtua adalah ayah tiri atau ibu tiri, atau jika si anak adalah anak angkat atau tinggal dengan orangtua angkat.

Bidang Penjualan

Jika Anda berkecimpung dalam bidang penjualan dan klien Anda memiliki rambut halus, Anda mungkin ingin menekankan kualitas produk. Jika Anda memiliki suara yang keras, berbicaralah dengan nada lembut. Bila dalam suatu kegiatan tempatnya begitu bising, Anda bisa mengusulkan untuk pergi ke tempat yang lebih

tenang agar percakapan berjalan dengan baik dan penawaran Anda diterima. Berhubungan dengan mereka melalui cara seperti ini akan sangat menguntungkan Anda. Orang-orang dengan rambut kasar tidak akan terlalu terpengaruh dengan level suara yang keras. Gunakan suara yang lebih kuat dan isyarat yang lebih besar bila Anda berhubungan dengan orang-orang yang berambut kasar. Segala hal harus ditekankan dalam skala yang lebih besar.

Wajah-wajah Terkemuka – Rambut Kasar

Bill Clinton, George W. Bush, Chelsea Clinton, dan Halle Berry.

Penting untuk mengenali watak pengambil risiko dalam diri anak-anak remaja jika tidak mereka akan menyalurkan kebutuhan ini dalam arah yang negatif. misalnya jual-beli narkoba, balap mobil, perampokan, dan mengutil.

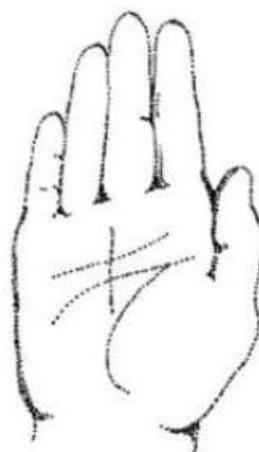
Tangan

Ketika tiba di bandara Seattle, saya mencari taksi. Saya baru saja keluar dari bandara ketika sebuah taksi berhenti di depan saya. Hmm, cepat sekali, begitu pikiran saya. Saya memasuki taksi dan kami melaju dalam kecepatan tinggi. Saya memandang tangan dan dahi si pengemudi satu kali, dan mengencangkan sabuk pengaman serta meraih sesuatu untuk dipegang. Saya mengetahui bahwa kami akan memecahkan rekor. Pengemudi taksi itu juga terlihat sangat mengantuk, meskipun tampaknya dia tidak hendak memperlambat laju taksinya. Saya merasa sangat lega begitu taksi tiba di tempat parkir hotel. Saya meninggalkannya dengan ucapan selamat tinggal berupa saran untuk menyetir lebih lambat.

Mengambil Risiko



**Jari Manis Lebih Tinggi
Daripada Telunjuk**
Senang mengambil risiko



**Telunjuk Lebih Tinggi
Daripada Jari Manis**
Kurang mengambil risiko

Watak Mengambil Risiko ditentukan oleh panjang jari manis dibandingkan dengan panjang jari telunjuk. Fitur ini akan paling baik dilihat ketika tangan Anda diletakkan tepat di hadapan Anda, atau, jika Anda melihatnya melalui cermin. Jari-jari harus saling berhimpit dan buku-buku jari diluruskan. Jika jari manis lebih panjang dibanding telunjuk, hal itu menjadi petunjuk bahwa Anda senang mengambil risiko. Risikonya bisa berupa risiko finansial atau fisik. Bila di kedua tangan ukuran jari antara telunjuk dan jari manis berbeda, hal itu merupakan petunjuk bahwa pada suatu ketika sisi waspada Anda muncul, dan di saat lain Anda senang mengambil risiko. Jika kedua jari manis lebih pendek ketimbang telunjuk, hal

itu menandakan bahwa Anda adalah seorang pengambil risiko yang waspada. Anda akan memperhatikan segala macam kejanggalan sebelum mengambil risiko.

Mengambil risiko bisa bermacam-macam, mulai dari kegiatan fisik yang memicu adrenalin seperti *skydiving*, sampai kegiatan yang lebih bersifat intelektual dan pasif seperti berspekulasi di pasar bursa atau berjudi. Orang-orang Risiko Tinggi menyukai debaran jantung yang terjadi pada saat mengambil risiko. Terkadang mereka bersedia merisikokan segala hal, tanpa mempertimbangkan konsekuensinya. Itulah yang terjadi dengan satu pasangan, di mana sang suami adalah seorang penjudi impulsif dan kehilangan segala yang mereka miliki, termasuk rumah. Pernikahan mereka hancur berantakan dan kemudian diikuti oleh perceraian.

Ketika watak berani mengambil risiko dikombinasikan dengan dahi berbentuk datar agak cekung, individu dengan kombinasi ini senang berkendara dengan kecepatan tinggi. Seorang klien yang saya temui mengatakan bahwa impiannya adalah memiliki sebuah mobil balap. Ketika Mark berusia enam belas tahun, dia senang balap mobil di lapangan dan kemudian memenangkan banyak kejuaraan balap mobil. Suatu ketika dia mengalami kecelakaan berat dan dirawat selama beberapa bulan, namun hal ini tidak membuatnya berhenti melakukan balap mobil. Balap mobil adalah pengalaman yang mendebarkan, yang memerlukan fokus tinggi. Hal itu membuatnya bergairah, tidak seperti hal-hal lainnya. Setelah kecelakaan mobil, pekerjaannya tidak memberinya tingkat

Steve, yang dulunya merupakan anggota kepolisian, berkata bahwa dia senang melakukan penggeledahan karena faktor risikonya. Membuka pintu dengan paksa mempertinggi elemen risiko—hal itu membuatnya bergairah. Dia senang berada di tengah bahaya. Ketika muda, dia senang berpacu di jalan melakukan balap mobil. Bagi sebagian orang, hal itu mungkin tidak sebanding dengan risikonya. Mereka melakukan hal-hal yang berbahaya demi tantangan. Mereka merasa terpicu karena hidup dalam ketidakpastian.

kepuasan yang sama. Kecintaannya yang lain adalah berbisnis di pasar komoditas. Katanya, "Bila saatnya tepat, lakukan saja." Tahun ini saja dia membeli 22 *flat* di London, bertaruh di pasar yang tengah menanjak. Dia berinvestasi hingga ke batas maksimal. Sensasi ketika merisikokan segalanya lah yang menjadi penggeraknya, tanpanya hidupnya serasa membosankan. Dia tidak menganggap petualangannya itu sebagai risiko, sebab dia merasa mampu mengelolanya.

Individu dengan watak berani mengambil risiko senang berada di ujung tanduk kehidupan. Mereka

bisa saja menjual narkoba hanya karena kegiatan itu membuatnya sangat bergairah. Seorang pria yang saya wawancarai, sebut saja Jack, berkata bahwa dia ketagihan berbelanja, namun begitu dia membeli sesuatu, apakah itu pakaian mahal, mobil, atau apa pun yang mewah, dia menjadi sedih sebab gairahnya sudah hilang. Dia bersemangat ketika berbelanja besar-besaran, namun semangat itu hanya berlangsung sesaat, kemudian dia merasa kosong. Sensasi untuk mengambil risiko semacam itu membuatnya merasa datar,

dan hidup kehilangan daya tariknya. Sebagai seorang pemain sepak bola, dia senang mengambil risiko fisik, dan itulah makna olahraga itu baginya. Risiko lain, termasuk bermain mata yang membahayakan, adalah permainan baginya, dan dia hampir tidak memiliki ketakutan.

Ann berkata bahwa dia senang menginvestasikan uangnya pada investasi yang berisiko tinggi. Sikapnya adalah, "Aku tidak akan terluka karenanya, jadi, lakukan saja." Suaminya juga senang mengambil risiko finansial. Hal itu menyulitkan perencana keuangan mereka. Bagi mereka, uang tidak memiliki nilai kecuali untuk berbelanja besar-besaran. Suatu ketika, Ann dan suaminya meluangkan waktu bersama untuk arung jeram. Dia terjatuh dan pelampungnya tersangkut di bawah rakit, dan suaminya, yang tidak bisa berenang, juga terjungkal keluar dari rakit. Bahkan hal itu tidak melunturkan antusiasme mereka. Mereka kembali keesokan harinya dan melanjutkan berarung jeram. Di lain waktu dia dan suaminya berolahraga *hiking* di gunung. Ketika kembali, dia melihat jejak singa yang masih baru. Dia tidak merasa ketakutan, namun sebaliknya jantungnya berdegup kencang karena sensasi.

Eva, senang mengambil risiko dengan *bungee jumping*, yang membuatnya merasa tertawan sepenuhnya. Ketika dia meloncat dari jembatan, dia berkata bahwa hal itu begitu "menakjubkan". Begitu ketakutannya hilang, dia melakukan berbagai cara untuk memperoleh pengalaman baru, hal-hal baru yang lebih mendebarkan. Dia tidak mengetahui apakah hidupnya akan terus

seperti itu, namun dia berpikir mengapa tidak? "Biarkan saja seperti itu". Dia mendapatkan bahwa mengambil risiko begitu mendebaran, dan hal itu membuatnya merasa hidup. Dia senang mengajari orang lain untuk mengambil risiko. Risiko juga mencakup risiko emosional, berbagi dan mengatakan kebenaran, "buka-bukaan".

Jika Anda adalah seorang Pengambil Risiko, pertimbangkanlah dampak yang akan ditimbulkan oleh risiko tersebut terhadap kehidupan orang lain. Berpartisipasilah dalam olahraga atau kegiatan yang memuaskan kebutuhan Anda mengambil risiko. Jangan mengharapkan orang yang Kurang Mengambil Risiko menerima kecintaan Anda terhadap risiko dengan lapang dada. Jika Anda menyukai berjudi, pastikan bahwa Anda menyesuaikan kesukaan tersebut dengan dana Anda, terutama jika Anda memiliki tanggung jawab terhadap keluarga. Banyak hubungan hancur karena perjudian di luar kendali. Tanyalah diri Anda sendiri, "Apakah kehilangan semua yang kumiliki seimbang dengan berjudi?"

Anak-anak

Catatan untuk para orangtua: jika Anak-anak Anda menyukai kegiatan penuh risiko, pastikan bahwa mereka telah mengikuti pelatihan sebelum melakukan kegiatan tersebut. Setidaknya, Anda akan merasa lebih tenang, dan peluang mereka terluka akan lebih kecil.

Penting untuk mengenali watak pengambil risiko dalam diri anak-anak remaja, jika tidak, mereka akan menyalurkan kebutuhan ini dalam arah yang negatif, misalnya jual-beli narkoba, balap mobil, perampukan, dan mengutil. Bantu mereka untuk menyalurkan energi ke dalam olahraga dan kegiatan lain yang mengandung risiko. Imbalan yang diperoleh oleh orang-orang yang senang mengambil risiko adalah pengalaman yang mendebarkan. Hal ini sulit dipahami oleh orangtua yang memiliki sifat waspada. Jika kita menghargai dan mendukung kebutuhan anak-anak seperti ini, hal ini akan membantu kita memandu mereka melewati masa-masa sulit dalam kehidupannya.

Individu-individu yang memiliki watak yang bertentangan, atau orang yang Kurang Mengambil Risiko, mengambil risiko yang telah dihitung—mereka melakukan pendekatan yang lebih konservatif. Mereka akan terlebih dahulu mempertimbangkan semua aspek situasi sebelum mengambil risiko. Risiko bagi orang-orang jenis ini misalnya berganti pekerjaan, tinggal di kota baru, atau berpartisipasi dalam kegiatan baru. Kegiatan yang bagi mereka berisiko bisa terlihat membosankan bagi orang lain yang bersifat Pengambil Risiko. Hanya dengan berpartisipasi dalam kegiatan baru dianggap keluar dari wilayah nyaman bagi mereka. Mereka memiliki level yang berbeda mengenai pengambilan risiko. Jika Anda bersikap lebih waspada, dan ada elemen risiko dalam apa yang hendak Anda kerjakan, pelajarilah segala hal yang berkaitan dengannya. Hal itu akan membantu Anda menjadi lebih

yakin ketika berada dalam situasi tersebut. Jangan melunturkan antusiasme orang-orang yang mencari hal-hal baru yang tak diketahuinya.

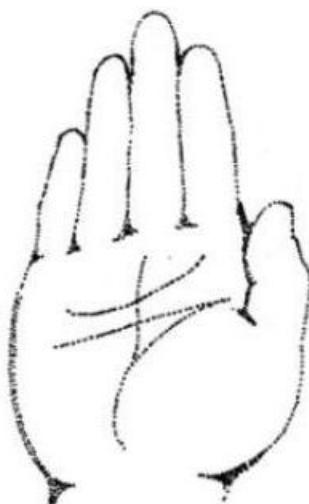
Ketika seseorang memiliki kombinasi watak Senang Mengambil Risiko, wajah sempit dan Daya Saing (kepala lebih besar di bagian atas telinga), dia akan merasa ter dorong ke ujung tanduk sesuatu. Itu adalah situasi yang menakutkan. Mereka merasakan dorongan kuat yang mendorongnya ke depan. Hal ini seperti berada di ujung tanduk, dan merasa heran dengan apa yang dilakukannya.

Ketangkasan Tangan



Tiga Jari Tengah Sama Panjang

Sangat cekatan



Tiga Jari Tengah Berbeda Panjang

Kurang cekatan

Ketangkasan tangan ditentukan oleh tiga jari tengah. Posisikan telapak tangan menghadap Anda dan himpitkan semua jari, kemudian perhatikan jari-jemari bagian tengah. Apakah ketiga jari tengah sama panjang? Jika memang demikian, itu adalah petunjuk mengenai watak Sangat Cekatan.

Orang-orang dengan watak ini memiliki lebih banyak kecakapan bawaan karena mereka bisa memegang dan membuat bentuk sesuatu dengan lebih efektif. Jika ujung jari berbentuk persegi, hal ini menjadi penambah kecakapan mereka. Orang ini bisa menjadi orang yang terampil. Kita melihat ciri ini pada montir, tukang kayu, pemahat, tukang pijat, dokter gigi, dan

seniman. Jika Anda bukan orang yang terampil seperti itu, carilah orang lain untuk melakukan pekerjaan tersebut.

Kecakapan bawaan untuk bekerja dengan menggunakan tangan ini akan dipertinggi jika dia juga memiliki rambut halus, tepi telinga luar yang bundar (Apresiasi terhadap Musik) dan alis lurus (Apresiasi terhadap Estetika). Orang-orang jenis ini mendapatkan bahwa pengalaman “keterampilan” sangat meditatif.

Saya bertanya kepada seorang dokter gigi yang memiliki watak itu mengapa dia memilih karier sebagai dokter gigi. Jawabannya adalah, “Saya senang bekerja dengan tangan, dan ini merupakan profesi yang menghasilkan uang banyak hanya dengan pekerjaan kecil itu.”

Jika anak-anak Anda Sangat Cekatan, belikanlah mainan yang memerlukan ketangkasan tangan dan ketepatan yang akan membantu mereka mengembangkan kecakapan alaminya. Dukung dan pujilah ketika mereka mencapai hasil, meskipun hasilnya mungkin tidak sesuai dengan harapan Anda. Jika Johnny memiliki kecakapan bawaan untuk membuat barang-barang seni atau kerajinan dengan baik dan Sean justru sebaliknya, doronglah Sean untuk melakukan kegiatan lain yang dikuasainya, dan tekankan kelebihan masing-masing dari mereka.

Saya telah bertemu dengan banyak orang yang mengikuti saran orangtua mereka dalam hal pilihan karier, dan merasa frustrasi serta tidak puas dalam hidupnya sebab nasehat orangtua tidak sesuai dengan watak pribadinya sendiri. Yang lainnya menolak semua

nasehat dan mengikuti kata hatinya sendiri, meskipun dukungan dari keluarga dan teman-teman mereka begitu kecil. Mereka berkata bahwa mereka sering mendengar, "kamu tidak akan menghasilkan uang dengan pekerjaan itu," "Bagaimana kamu akan membiayai hidupmu dengan penghasilan yang kecil?" atau "Ayahmu adalah seorang pengacara dan kami ingin agar kamu mengikuti jejaknya." Apakah Anda mengalaminya? Apakah Anda tidak sabar menunggu datangnya esok hari untuk pergi bekerja dengan antusias? Banyak orang yang tidak seperti itu.

Karier

Tukang pijat, *chiropractor*, fisioterapis, dokter gigi, penata rambut, tukang kayu, montir, dan musisi.

Hobi

Kerajinan/pekerjaan kayu, menjahit, membuat stensil, menenun, membuat tembikar, memahat, membuat perhiasan, melukis, membuat mosaik, atau memainkan alat musik.

Perasaan dan Emosi yang Kuat



Ujung Atas Jempol Mendekati Buku Jari Pertama
Emosi dan kemarahan meledak-ledak

Jika ujung jempol mencapai buku pertama dari jari telunjuk, seseorang bisa memiliki emosi dan kemarahan yang meledak-ledak. Emosi mereka lebih kuat. Untuk mengamati fitur ini, jari-jemari harus dalam keadaan lurus dan saling berhimpit satu sama lain. Jempol harus dihimpitkan ke telunjuk. Penting untuk memastikan bahwa semua jemari lurus, karena melihat sekilas pada jemari seseorang sementara jari-jemarinya sedikit bengkok bisa menimbulkan penafsiran yang berbeda.

Individu yang memiliki ciri seperti ini bisa meledak-ledak pada suatu ketika. Kemarahan dan emosi muncul ke permukaan dengan cepat dan mengejutkan orang lain. Emosi itu segera hilang secepat kemunculannya. Ketika beranjak dewasa, orang akan belajar cara menahan kemarahannya. Mereka menyadari

bahwa kemarahan yang meledak-ledak dapat menyulitkannya. Individu yang memiliki ciri ini bisa menjadi marah pada apa saja yang membuatnya marah atau mengancamnya. Mereka bisa saja ingin menyakiti siapa pun yang telah menyebabkannya mendapat masalah. Sering kali, sasaran kemarahannya adalah salah satu anggota keluarganya. Namun, seperti halnya watak yang lainnya, ada pilihan untuk mengelola reaksi kita. Watak ini juga berkaitan dengan pengendalian diri, sehingga bila situasi berada di luar kendali dan orang-orang tidak melakukan apa yang diminta atau disetujuinya, orang yang memiliki watak ini akan cepat menjadi marah.

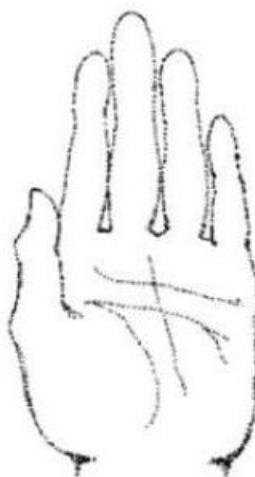
Sally telah membuat sup kental untuk makan malam. Sup itu telah direbusnya selama beberapa jam. Ibu mertuanya yang bermaksud baik mengira supnya telah matang dan mematikan kompor. Hal itu membuat Sally tersinggung. Dia menganggapnya sebagai tindakan ikut campur dari mertuanya. Dengan kemarahan, dia mengambil sup kental itu lalu menyiramkannya ke taman. Tindakan itu adalah contoh kehilangan kendali diri. Sally bisa melakukan pendekatan lain, yaitu dengan berdiam diri sejenak dan menenangkan diri sebelum melakukan tindakan apa pun.

Watak kepribadian ini lebih banyak muncul pada laki-laki, dan fitur fisik yang menjadi penandanya biasanya yang terlihat di tangan kanan, kadang-kadang di tangan kiri, dan kadangkala di kedua tangan. Saya bertemu dengan seorang pria yang memiliki ciri ini—kedua jempolnya berada di buku pertama di jari

telunjuknya—di kedua tangannya, dan perilaku yang dihasilkan ciri ini telah menyebabkan masalah dalam semua pernikahannya. Sisi positif dari watak ini adalah bahwa orang-orang ini akan segera memberikan pertolongan jika orang lain terancam bahaya. Kita mendengar tentang seseorang yang berhasil mengangkat mobil dari tubuh orang-orang yang terjebak dalam sebuah kecelakaan. Itulah energi yang keluar dari orang-orang jenis ini. Salah satu cara untuk menyalurkan energi ini adalah melalui olahraga—berolahraga di pusat kebugaran, bersepeda, atau olahraga lain yang membutuhkan stamina fisik, atau angkat beban. Seorang pria bercerita kepada saya bahwa dengan berolahraga dia merasa lebih seimbang dan mengendalikan energinya. Ketika dia berhadapan dengan situasi sulit, dia mampu mengatasinya dengan baik. Atau, jika dia merasa bahwa kemarahannya akan segera muncul, dia akan segera pergi untuk menenangkan diri.

Ini adalah watak yang harus dipahami dan dikelola oleh anak-anak. Dengan memahami watak ini, mereka akan menemukan cara untuk meredam kemarahan sebelum mereka terlibat kesulitan karenanya. Jika watak ini dikombinasikan dengan Sangat Toleran dan Imbang Belakang (bagian kepala di belakang telinga lebih dominan ketika dilihat dari samping), kemarahan hanya tinggal menunggu waktu untuk meledak, terutama jika si anak dibesarkan dalam lingkungan yang keras.

Filosofis



Celah Antar Jemari

Tertarik kepada filsafat

Sekitar tahun 3000 SM, orang-orang Mesir mengamati bahwa terdapat korelasi yang kuat antara celah antar jemari dengan kecenderungan filosofis seseorang. Ketika telapak tangan didekatkan kepada sinar lampu, Anda bisa melihat celah antar jari. Semakin besar celah antar jari atau cahaya yang Anda lihat di antara jari, semakin filosofis seseorang. Orang-orang ini terus-menerus mencari jawaban secara spiritual. Semakin besar celahnya, semakin besar pencarian tersebut. Mereka gelisah sampai mereka menemukan rasa keseimbangan dan kepuasan mereka. Mereka memiliki indera bawaan terkait nilai-nilai spiritual dan mencari maksud melampaui level material. Orang-orang ini bisa melakukan pencarian seumur hidup untuk menemukan sebuah gaya hidup yang memberi mereka makna dan kepuasan yang lebih dalam.

Banyak individu yang memiliki ciri filosofis senang mengelilingi dirinya dengan tumpukan buku tentang filsafat. Mereka akan belajar banyak untuk menemukan pencarian di dalam jiwa mereka. Dalam beberapa contoh, mereka bisa saja bepergian hingga ke India untuk belajar kepada seorang guru demi menemukan jawaban yang mereka cari. Mereka bahkan memasuki biara. Individu yang memiliki fitur ini, dikombinasikan dengan rambut halus, jarak mata yang berdekatan, dahi lebar (intelektual), dan fitur lancip dan tajam, bisa menjadi begitu terhanyut dalam pencarian mereka, sehingga mereka tidak menyadari apa yang tengah terjadi di sekeliling mereka.

Banyak di antara mereka begitu takjub akan kisah hidup yang beragam. Sering kali mereka mencari jawaban melalui kepercayaan alternatif seperti filosofi Timur atau filosofi Indian di mana tradisi spiritual terkait dengan hubungan antara ruh dan bumi. Salah seorang individu berkata bahwa dia kini menggunakan seni sebagai media pencarian jawaban atas pertanyaan-pertanyaan filosofis. Dia menemukan jawaban melalui seni. Sebuah acara bernama Groove Garden dilaksanakan sebulan sekali di Fairfax, di bagian utara San Fransisco. Dalam acara populer ini, orang-orang bisa mendengarkan musik yang menenangkan dalam ruang meditasi atau melakukan tarian bebas di ruang sebelahnya. Dalam ruang-ruang yang diberi pencahayaan lembut dipasang parasut lebar sehingga menambah syahdu suasana malam. Acara itu merupakan tempat yang baik untuk keluar dari situasi hiruk-pikuk. Ada profil

umum yang menonjol dari orang-orang yang mengikuti acara tersebut, yakni filosofis (celah antar jari, rambut halus, dan wajah sempit). Suatu kali saya berkata kepada seseorang yang berasal dari Martin County, "Saya rasa Anda mengikuti acara Groove Garden." Tak perlu dikatakan lagi bahwa dia merasa terkesima dan terheran-heran bagaimana saya bisa mengetahuinya. Beberapa profil umum lebih mudah dikenali ketimbang yang lainnya.

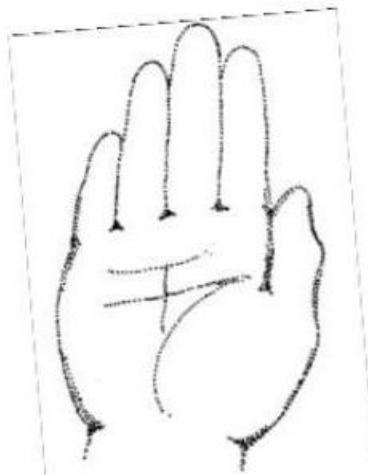
Karier dan Hobi

Minat mencakup pencarian hal-hal yang filosofis dan metafisik. Pekerjaan seperti pendeta, atau memimpin lokakarya dan seminar yang berhubungan dengan filsafat menarik perhatian mereka.

Wajah-wajah Terkemuka – Filosofis

Muhammad Ali, Julia Roberts, dan Andre Agassi.

Kesunyian



Garis Hati yang Pendek
Pertapa

Beberapa orang membutuhkan waktu untuk dirinya sendiri. Ciri ini adalah garis horizontal di telapak tangan yang terletak di bawah jari. Garis ini biasanya berakhir di bawah jari telunjuk (Perhatikan garis pendek dalam sketsa). Begitu mereka dipulihkan kembali, individu dengan kebutuhan besar untuk menyendiri ini bisa menjadi orang yang sangat mudah berbaur. Seseorang yang tengah menjalin hubungan mungkin akan merasa terceraut dari kehidupan pasangannya dan merasa tidak diinginkan pasangannya.

Banyak orang yang memiliki watak ini menyukai kegiatan-kegiatan yang memungkinkan mereka untuk menyendiri. Suami saya, Andrew, senang menerbangkan pesawatnya di tempat-tempat terpencil di mana tak ada orang lain di sana. Dia senang memiliki

ruang untuknya sendiri. Ann senang berkebun sebab hal itu membuatnya memperoleh ruang untuk dirinya sendiri.

Amanda akrab dengan kebutuhan yang besar akan Kesunyian. Dia mendapati bahwa kebutuhan akan orang-orang di sekelilingnya dan kebutuhan akan ruang untuknya sendiri menjadi sebuah dikotomi. Tarik-ulur ini menyulitkannya untuk menyeimbangkan hidupnya. Satu ketika dia membutuhkan orang-orang di sekelilingnya, kemudian serta-merta dia berubah dan tidak ingin berinteraksi dengan orang lain, dan perlu menyendiri. Ketika dia mencapai titik jenuh, kerap kali dia meninggalkan acara sosial yang dihadirinya. Hal ini membingungkan teman-temannya karena mereka ingin agar dia berada di sana bersama mereka. Ini merupakan tantangan dalam hubungan. Ketika dia menginginkan kekasihnya pergi, dia menginginkannya segera. Perilaku ini cenderung membingungkan kekasihnya dan dia merasa ditolak. Perilaku ekstrem ini juga membuatnya bingung. Kadangkala, Amanda menganggap dirinya sendiri gila. Dia mulai menemui terapis tapi dia tidak juga menemukan jawaban. Ketika saya menjelaskan ciri ini kepadanya, dia merasa beban terangkat dari pundaknya. Hal itu membuat semuanya terlihat masuk akal dan pergulatannya dengan dirinya sendiri menjadi berkurang. Apakah pengetahuan ini akan mengubahnya? Hanya bila dia mengembangkan kesadaran akan tarik-ulur watak ini. Setidaknya, mengetahui apa yang terjadi akan membantunya untuk lebih memahami dirinya sendiri.

Klien lain yang memiliki ciri ini bercerita kepada saya bahwa dia akan merasa terkurung dan sesak bila dia tidak memperoleh ruang untuk dirinya sendiri. Menyendiri membuatnya mengisitulang dan memperbarui dirinya sendiri. Dia menekankan pentingnya waktu untuk dirinya sendiri.

Anak-anak yang memiliki watak ini bisa menghilang ke dalam kamarnya atau tempat rahasia di taman, hanya untuk menyendiri. Sebagai orangtua, kita harus menghormati hal ini. Hanya bila si anak terlalu banyak menyendiri, maka hal itu perlu diberi perhatian lebih.

Kaki



**Kaki Pendek
(Pinggang Panjang)**

Berkaki kuat



**Kaki Panjang
(Pinggang Pendek)**

Bisa duduk untuk waktu yang lama

Pekerjaan Jennifer yang di belakang meja kerap membuatnya bermasalah. Dia harus lebih banyak bergerak dan tidak hanya duduk

di belakang mejanya sepanjang hari. Ada kalanya, dia merasa tidak tahan lagi, dan otaknya berhenti berfungsi—terutama ketika dia harus membuat laporan yang menjemukan. Dia mendapati bahwa berjalan-jalan membantunya meredakan kejengkelan yang muncul akibat duduk terlalu lama. Berjalan ke luar sejenak membantunya berkonsentrasi dengan lebih baik. Jadi, jika suatu hari seseorang berkata kepada Anda, “Aku benci pekerjaanku di belakang meja,” perhatikan panjang kakinya.

Kaki Panjang Vs Kaki Pendek

Untuk menentukan proporsi kaki, berdirilah di depan cermin, apakah proporsi kaki Anda lebih panjang daripada torso atas tubuh Anda. Untuk melihat proporsi kaki orang lain, perhatikanlah apakah proporsi torso atas tubuhnya lebih pendek atau lebih panjang dibanding panjang kakinya. Lebih sederhana lagi, tanyalah apakah mereka berkaki pendek, menengah, ataukah panjang.

Mengapa ukuran kaki penting? Ukuran kaki berperan dalam seleksi karier dan kegiatan olah raga. Individu yang memiliki kaki pendek akan kesulitan melakukan pekerjaan di belakang meja sepanjang hari. Mereka cenderung menjadi sangat gelisah, terutama bila jarak dari dasar dagu hingga dasar hidung sangat panjang. Banyak klien saya yang berkaki pendek bercerita kepada saya, agar bisa duduk untuk jangka waktu yang lama, mereka harus berlari, berolahraga di pusat kebugaran atau berjalan kaki sebelum bekerja atau selama waktu makan siang. Hal itu

membantu orang-orang yang memiliki watak tersebut menjalani hari-harinya. Kadang-kadang, kecintaan terhadap pekerjaan menyisihkan kebutuhan untuk terus bergerak, dan tampaknya mereka mampu menyesuaikan diri dengan situasi. Namun, setelah beberapa saat, individu-individu dengan watak ini akan mendapat dirinya merasa jengkel dan bisa saja menyalurkan kejengkelan itu kepada keluarga atau teman-temannya, dan jarang kepada rekan kerja. Seseorang yang berkaki pendek bercerita bahwa dengan berlari, dia memiliki waktu untuk dirinya sendiri. Kegiatan itu tidak hanya menguntungkan bagi dirinya, namun juga keluarga dan atasannya. Pikirannya lebih jernih dan produktivitas kerjanya meningkat. Saran untuk para guru: Bila beberapa murid Anda sulit berkonsentrasi atau duduk manis, beristirahatlah sejenak dan lakukan semacam peregangan otot dalam ruang kelas. Hal itu akan membantu meringankan kegelisahan.

Orang yang memiliki kaki panjang memiliki struktur yang lebih sesuai untuk duduk dalam jangka waktu yang lama dan bahkan menyukai pekerjaan di belakang meja. Bila individu yang memiliki ciri ini juga memiliki ciri Petualang Rendah (kecenderungan terhadap perubahan dan petualangan rendah) dan Kurang Progresif (kecenderungan untuk maju rendah), mereka mungkin terlihat hanya duduk atau berbaring saja. Mereka cukup senang menghabiskan waktu dengan duduk di tempat yang sama.

Seorang wiraniaga dipindah-tugaskan ke pekerjaan di belakang meja dan mengatakan bahwa dia sangat tidak menyukai posisi

Jika Anda hendak pergi *hiking* jarak jauh atau aktivitas lain yang memerlukan stamina kuat, pastikan semua orang yang mengikutinya memiliki kemampuan dan keinginan yang sama. Dengan demikian, kekecewaan akan terhindarkan.

tersebut. Sifatnya yang mudah gelisah berhubungan dengan kakinya yang pendek, dan itulah salah satu alasannya. Faktor lain adalah bahwa dia memerlukan kontak lebih banyak dengan orang-orang lain. Kadang-kadang, bagian dari pekerjaan itu adalah duduk

di belakang meja. Jika Anda mengalaminya, dan Anda adalah individu yang memiliki kaki pendek, cobalah untuk berolahraga, baik sebelum menjalani hari Anda maupun selama jam makan siang. Anda tidak akan merasa sangat gelisah atau cepat merasa jengkel, dan Anda akan mampu berkonsentrasi dengan lebih baik.

Jika Anda berkaki panjang dan salah satu pekerjaan Anda mengharuskan Anda berdiri sepanjang hari, pastikan Anda sesekali beristirahat. Jika memungkinkan, carilah tempat duduk dan istirahatkan kaki Anda. Pada saat berlibur, rencanakanlah gabungan antara tur dan aktivitas fisik. Bila postur tubuh teman seperjalan Anda berbeda dengan Anda, aturlah semuanya jauh-jauh hari sehingga semua orang bisa menikmati kegiatan bersama-sama.

Individu yang memiliki kaki pendek atau menengah mendapati bahwa berjalan kaki adalah olahraga yang tepat untuk mengurangi stres. Bila memungkinkan, cobalah memilih lingkungan yang paling menenangkan bagi Anda—misalnya di dekat air, di udara terbuka, atau di tempat yang memiliki banyak tetumbuhan.

Anak-anak

Umumnya, proporsi tubuh mereka berkembang pada saat memasuki taman kanak-kanak. Anak-anak dengan torso panjang dapat dikenali sejak lahir. Orangtua harus mengarahkan si anak kepada aktivitas yang dirancang untuk jenis tubuh tersebut. Mungkin, Anda akan bertanya, bagaimana dengan bola basket, di mana sebagian besar pemainnya berkaki panjang, yang memang merupakan syarat dalam olahraga ini? Anak-anak atau remaja berkaki panjang memerlukan lebih banyak rehat selama pertandingan agar mereka tetap segar dan terhindar dari cedera punggung yang bisa saja dialaminya kelak.

Untuk para orangtua, bila anak Anda memiliki kaki pendek dan jarak lebar antar mata, doronglah ia untuk berolahraga sebanyak mungkin. Seorang wanita yang berkaki pendek yang saya temui bercerita kepada saya bahwa di masa awal sekolahnya dia sering dipanggil ke ruang kepala sekolah karena mengganggu ketertiban kelas atau karena nilai-nilai buruk. Ketika dia memasuki sekolah menengah pertama dan mulai berolahraga, nilai-nilainya segera membaik.

Hubungan

Sepanjang akhir minggu di Yosemite, saya dan suami, dan beberapa teman, memutuskan untuk *hiking* ke Half Dome. Kami telah menempuh jarak satu setengah mil ketika teman-teman merasa tidak kuat lagi dan ingin kembali. Itu mengecewakan, sehingga

keesokan harinya kami sepakat untuk melakukan kegiatan masing-masing dan akan bertemu kembali pada malam hari. Teman-teman kami menggunakan bis tur dan kami *hiking* memanjat Half Dome.

Bila pasangan tidak memiliki ciri yang sama, akan ada kekecewaan ketika kegiatan tertentu tidak bisa dinikmati bersama. Temukanlah cara untuk mencapai kompromi dan memahami bahwa masing-masing menyukai hal-hal yang berbeda, dan kemudian berdamailah dengan keadaan tersebut.

Jika kita memperhatikan para atlet profesional, kita mungkin akan menemukan kesamaan fitur wajah dan ukuran kaki pada atlet-altilit olahraga yang sama—bahkan dalam posisi yang dimainkan. Saya bertemu dengan pemain bola wanita profesional yang berposisi sebagai penjaga gawang. Ketika saya memperhatikan wajahnya, saya melihat bahwa kelopak matanya terlihat. Hal ini adalah tanda bahwa dia senang bertindak dengan cepat. Setelah pengamatan tersebut, saya mulai memperhatikan penjaga gawang lainnya. Banyak di antaranya memiliki ciri-ciri tersebut. Fitur lain yang mendukung watak ini—misalnya Dorongan Kompetitif, Mengambil Risiko, Kegelisahan (jarak yang jauh antara bagian dasar dagu dengan bagian dasar hidung), dan ciri fisik lain. Inilah sekumpulan ciri yang kerap terlihat pada diri pemain olahraga profesional.

Hobi dan Karier

Orang-orang yang mempunyai kaki pendek menyukai *jogging*, senam, *hiking*, tenis, sepak bola, berkebun, aerobik, gulat, atau memanjat gunung. Karier yang sesuai untuk mereka di antaranya adalah wiraniaga, pekerja konstruksi, pramusaji, ahli kecantikan, petugas perawatan, atlet hoki, pelatih olah raga, militer, atau pekerjaan lain yang memerlukan karyawan untuk berdiri.

Orang-orang yang berkaki panjang senang bersepeda, berenang, bermain golf, menari, bermain bola voli, yoga, loncat tinggi, lompat galah, seluncur es atau *ice dancing*.

Wajah-wajah Terkemuka - Kaki Panjang

Pemain tenis Venus dan Serena Williams, Nicole Kidman, dan Shania Twain.

Wajah-wajah Terkemuka - Kaki Pendek

William Macy, Pierce Brosnan, Hugh Grant, dan Monica Seles.

Bagi sebagian besar dari kita, mata adalah fitur pertama yang kita lihat ketika bertemu dengan seseorang. Mata mengirimkan banyak pesan. Orang-orang dengan mata berbinar lebih mudah didekati. Mereka terlihat lebih bersahabat. Individu yang memiliki tatapan mata dingin dan menghujam terkesan mengawasi kita.

Mata —Jendela Jiwa

Ekspresi Emosi



Selaput Pelangi Besar
Ekspresi emosional tinggi



Selaput Pelangi Kecil
Ekspresi emosional rendah

Bagi sebagian besar dari kita, mata adalah fitur pertama yang kita lihat ketika bertemu dengan seseorang. Mata mengirimkan banyak pesan. Apakah mata itu terbuka lebar dan ramah, ataukah kecil, bulat, dan berbinar serta memancarkan rasa curiga? Apakah tatapannya tajam? Apakah si empunya mengatakan kebenaran? Orang-orang dengan mata berbinar lebih mudah didekati. Mereka terlihat lebih bersahabat. Individu yang memiliki tatapan mata dingin dan menghujam terkesan mengawasi kita. Mata itu mengirimkan sinyal yang kita baca tanpa disadari dan membuat

penilaian berdasarkan pengalaman masa lalu. Anak-anak memiliki selaput pelangi lebar yang begitu menarik dengan pandangan polos yang menawan. Kita semua ingin meraih dan menyentuhnya agar merasa dekat dengan kasih sayang yang terpancar dari mata itu.

Seorang wanita yang saya temui memiliki mata dingin yang menghujam. Dia merasa orang lain salah paham terhadapnya dan dia heran mengapa seperti itu. Perlu waktu bagi orang lain untuk menyadari bahwa di balik kesan dinginnya, ia adalah seseorang yang hangat dan penyayang. Jika Anda mendapati diri Anda menghindari orang-orang tertentu, berilah mereka kesempatan. Kenalilah mereka terlebih dahulu, baru kemudian buatlah keputusan.

Ekspresi Emosional

Jumlah emosi yang diungkapkan oleh seseorang ditentukan oleh perbandingan lebar selaput pelangi terhadap sklera (putih mata). Semakin besar selaput pelangi, semakin besar kecenderungan seseorang untuk menunjukkan dan mengungkapkan perasaannya. Orang-orang dengan selaput mata yang besar cenderung sangat emosional, dan secara umum lebih terbuka untuk mengungkapkan perasaan dan emosinya. Mereka penuh perasaan. Mereka memperlihatkan perasaannya, apakah itu perasaan sedih, kebahagiaan atau antusiasme. Sesekali, mereka begitu emosional, terutama jika watak ini dikombinasikan dengan kecenderungan Tidak Toleran dan Dramatis. Individu-individu ini akan “jatuh

cinta” dalam beberapa menit, bahkan mungkin detik. Mereka dapat begitu terpengaruh oleh situasi emosi orang lain sehingga emosi mereka terkuras dan lelah. Jika emosi itu begitu tinggi, situasi bisa benar-benar berada di luar konteks. Hal ini akan makin tinggi pada watak Tidak Toleran rendah (jarak mata dekat).

John berkata bahwa istrinya membutuhkan pemeliharaan emosional yang tinggi. Istrinya perlu diyakinkan berkali-kali dalam sehari bahwa John mencintainya. Kebutuhan emosinya sangat tinggi, bukan karena dia tidak aman, melainkan karena dia adalah orang yang sangat emosional. Jika suaminya tidak menunjukkan kasih sayangnya kepadanya, dia akan berpikir bahwa dia pasti telah melakukan kesalahan, atau lebih buruk lagi, suaminya tidak lagi mencintainya. Atau paling buruk, mungkin suaminya telah berselingkuh!

Ketika Susan merasa sangat senang dengan proyek yang telah diselesaiannya dalam pekerjaan, dia menghubungkannya dengan saat ketika “dia harus memperlihatkan kepada ibu bahwa dia telah membereskan kamarnya”. Dalam hal ini, dia memerlukan penyelianya untuk memperlihatkan apa yang telah dicapainya. Dia memerlukan persetujuan penyelianya. Bila pengakuan tidak muncul, dia merasa sangat kecewa. Ketika masih kanak-kanak, dia sering merasa emosinya tidak terbalas. Tinggal di kota itu membuatnya tertekan. Dia melihat begitu banyak tunawisma, dan tekanan itu terlalu berat untuknya. Banyak hal harus dilakukan, dan dia tidak bisa menyelamatkan dunia. Dia begitu terpengaruh

Anak-anak umumnya terlahir dengan selaput pelangi yang sangat besar. Namun, jika mereka tinggal di wilayah perang seperti Afghanistan, Israel, Bosnia dan wilayah lain yang tingkat keresahan sosialnya ekstrem, Anda akan melihat bahwa bagian putih mata terlihat terekspos di bawah selaput pelangi. Hal ini menandakan anak-anak atau orang dewasa berada di bawah tekanan. Bila bagian putih mata hanya terlihat di bawah salah satu selaput pelangi, ini adalah tahap pertama stres. Jika di bawah keduanya, ini adalah stres berkepanjangan, dan si empunya hampir melankolis.

oleh situasi, sehingga dia mendapat dirinya menutup diri ketimbang diingatkan akan penderitaan yang terjadi di kota tersebut.

Jika Anda cenderung terlalu emosional dengan masalah dan kondisi orang lain, mundurlah dan cobalah untuk tidak terlalu terlibat.

Orang-orang dengan selaput pelangi kecil tidak membiarkan emosi mempengaruhinya dalam pengambilan keputusan. Mereka bisa berhubungan dengan orang lain tanpa melibatkan perasaan. Mereka membuat keputusan dengan kepalanya, dan bukan dengan hatinya. Mata mereka

kurang ekspresif, dan mereka mau mengambil risiko terlihat masa bodoh, dingin, atau tidak emosional. Mereka menyembunyikan perasaannya. Orang-orang dengan ciri Ekspresi Emosi Rendah tidak terbuka menyatakan perasaannya dan merasa kesulitan mengungkapkan perasaannya. Ketika emosi berada di luar kendali, mereka tetap tenang dan mengatasi situasi dengan baik. Mereka membanggakan diri akan kemampuan mengendalikan emosi.

Kadang-kadang, ciri ini merupakan petunjuk adanya siksaan verbal, fisik, atau seksual di masa lalu.

Doronglah orang-orang yang beremosi rendah untuk lebih mengungkapkan perasaannya. Pada awalnya, itu akan sulit bagi mereka, jadi sarankan mereka untuk mencobanya sedikit demi sedikit. Mereka mungkin merasa ditelanjangi secara psikologis karena mengungkap segala hal kepada dunia. Mungkin akan sulit bagi mereka untuk menggempur benteng perlindungan yang telah mereka bangun di sekeliling diri dan perasaan mereka.

Dibutuhkan waktu untuk mengenal individu-individu seperti mereka. Selama bertahun-tahun mereka meyakini bahwa orang-orang lain tampaknya tidak mempedulikan perasaan mereka, sehingga ketimbang berisiko ditolak, mereka menyimpan emosi untuk diri mereka sendiri. Dalam hubungan pribadi hal ini bisa merupakan tantangan. Setiap orang bisa runtuh secara emosional di sekitar mereka dan mereka membanggakan diri karena mampu untuk tidak menunjukkan emosinya. Mereka bisa saja menganggap orang lain lemah.

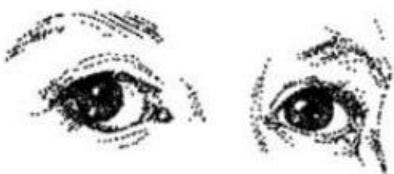
Seorang pria yang memiliki Ekspresi Emosional Tinggi yang juga memiliki mata magnetis (kehangatan dan binar dalam matanya), bercerita kepada saya bahwa dia sangat andal dalam mengumpulkan dana. Dia pandai membujuk dan mampu mengumpulkan banyak uang dari orang-orang. Dia meyakinkan saya kembali bahwa dia tidak pernah terlalu jauh terpengaruh, namun mengakui bahwa terkadang hal itu memang

menggodanya. Dia mengetahui kekuatannya membujuk dan tidak menyalahgunakannya.

Wajah-wajah Terkemuka – Ekspresi Emosi Tinggi

Raquel Welch, Jennifer Aniston, aktor Tim Henman.

Daya Magnet



Mata Berbinar
Daya magnet tinggi



Tanpa Binar
Daya magnet rendah

Semakin tegas dan berbinar warna mata, kepribadian semakin magnetis. Hal ini tidak sama dengan ciri Ekspresif Secara Emosional yang terkait dengan ukuran selaput pelangi. Daya magnet berkaitan dengan warna mata dan seberapa banyak binar yang terpancar dalam mata. Seperti dengan Ekspresi Emosi Tinggi, ketika kita bertemu dengan orang yang memiliki mata berbinar, kita segera tertarik kepada mereka. Orang asing bisa bercerita tentang kehidupan pribadinya kepada individu-individu ini. Pria dan wanita yang memiliki mata bak magnet seperti itu dianggap perayu dan mengundang secara seksual. Seorang wanita yang saya wawancara berkata bahwa dia merasa terganggu ketika seorang pria datang dan menggodanya. Dia menganggap pria itu memiliki maksud tersembunyi. Di usia awal dua puluhan, dia mencoba terlihat setidak menarik mungkin agar tidak menarik perhatian orang lain.

Banyak pasangan yang bercerita kepada saya bahwa sifat penggoda seperti itu menjadi masalah besar dalam pernikahan mereka. Tom yakin bahwa istrinya Carole sengaja menggoda

pria lain di pesta atau pertemuan sosial yang mereka hadiri. Pada suatu ketika Carole tidak lagi ingin pergi ke pesta karena hal itu menjadi konflik antara mereka. Sering kali dia merasa aneh karena para pria selalu mendekatinya, seraya memercayai bahwa dia menggoda mereka, sementara wanita menghindarinya karena merasa terancam dengan perlakunya yang tampaknya menggoda.

Bila Anda memiliki mata magnetis, gunakan bahasa tubuh untuk menghindari perhatian yang tidak diinginkan. Perjelas bahwa ketika seseorang mendekat, Anda tidak tengah mencari pasangan. Mundurlah beberapa langkah, secara fisik menjauhkan Anda dari orang tersebut. Lipatlah tangan Anda atau gunakan suara tegas. Jika pasangan Anda menjadi cemburu, tanyalah dia bagaimana perasaannya bila Anda cemburu seperti itu kepadanya. Temukanlah solusi yang memuaskan Anda berdua sebelum situasi menjadi di luar kendali.

Dalam situasi penjualan, mata magnetis ini mengobarkan emosi, terutama bila si wiraniaga juga memiliki alis rendah. Fitur-fitur ini—bersama dengan watak kompetitif—merupakan aset yang besar dalam penjualan. Jika klien Anda memiliki mata magnetis, perhatikanlah jumlah emosi yang terdapat dalam matanya. Hal ini akan memberi Anda petunjuk bagaimana penjualan atau presentasi akan berlangsung.

Pada sebuah lokakarya, saya bertemu dengan seorang wanita yang memiliki tatapan yang sangat dingin, alis mata yang sangat tinggi dan kelopak yang sangat kentara. Dia terkejut

ketika saya mendatanginya karena biasanya orang-orang tidak mendekatinya. Dia sering kali merasa disalahartikan dan tersingkir dalam pertemuan sosial. Jika Anda memiliki kombinasi tersebut atau mengenal seseorang yang memiliki kombinasi tersebut, sarankanlah mereka untuk menggunakan warna-warna yang menarik atau menemui konsultan warna atau pencitraan. Warna yang tepat sangat membantu memperhalus pesan gamblang semacam itu, dan akan membantu individu yang terkesan sangat formal lebih mudah didekati. Daya magnet rendah sering kali mencerminkan lingkungan negatif. Individu-individu ini mungkin telah mengalami konflik atau siksaan dalam keluarganya, di area perang atau di tempat-tempat lain di mana stres telah menjadi bagian dari kehidupan seseorang.

Anak-anak

Jika anak-anak memiliki Daya Magnet Tinggi, mereka segera mengetahui cara mengambil keuntungan dari aset ini dengan cara mengambil hati orangtua yang paling mudah terpengaruh. Orangtua, seperti juga anak-anak, memastikan bahwa Anda tetap berada dalam batas-batas yang telah Anda tentukan bagi mereka. Anak-anak akan terus-menerus menguji batas-batas tersebut untuk melihat cara agar keluar dari batas tersebut.

Karier

Daya magnet tinggi adalah watak yang bagus untuk para wiraniaga. Mereka bisa sangat pandai membujuk, terutama dalam negosiasi langsung. Hal itu juga merupakan keuntungan dalam konseling dan kepastoran, peran-peran romantis dalam teater, dan bagi pemandu lokakarya. Daya magnet tinggi merupakan aset yang besar untuk dimiliki bila Anda bekerja dengan banyak orang.

Wajah-wajah Terkemuka – Daya Magnet

Jimmy Carter, Mel Gibson, Richard Gere, dan Julia Roberts.

Catatan dari penyunting saya: bukti yang diterbitkan dalam jurnal ilmiah menemukan korelasi signifikan antara warna mata seseorang dengan perilakunya. Perbedaan ini pertama kali dicatat dalam dunia hewan. Pada tahun 1970-an, psikolog mampu menarik korelasinya terhadap perilaku manusia. Kesimpulan sederhana: orang-orang dengan warna mata terang lebih baik dalam aktivitas yang diatur sendiri, sementara orang-orang dengan warna mata gelap lebih baik dalam aktivitas reaktif. Misalnya, dalam olahraga bola basket, pemain yang memiliki warna mata terang cenderung memiliki catatan tembakan bebas yang lebih baik sebab ketika melakukan tembakan bebas, orang perlu berdiri tanpa bergerak dan menembak ketika siap. Sementara individu yang memiliki warna mata gelap cenderung lebih baik dalam *rebounding*, yang

merupakan aktivitas reaktif. Dalam bisbol, individu dengan warna mata terang cenderung memiliki catatan *pitching* yang lebih baik, karena *pitcher* melempar bola dalam gerakannya sendiri, sementara pemain yang memiliki warna mata gelap cenderung lebih baik dalam kecakapan reaktif yakni *fielding* bola.

Toleransi



Jarak Sempit Antar Mata

Tidak Toleran



Jarak Lebar Antar Mata

Sangat Toleran

Toleransi adalah salah satu ciri kepribadian yang paling penting. Hal itu menjadi petunjuk pengaturan waktu antara respons emosional dan reaksi pada saat itu. Toleransi tidak berkaitan dengan ketidaksabaran. Hal itu lebih menunjukkan seberapa lama seorang individu akan bisa bertahan dalam satu situasi sebelum dia merespons. Bagaimana dia akan membuat pemisahan antara situasi dengan solusinya sebelum solusi itu dilaksanakan. Watak ini ditentukan oleh jarak antar mata. Individu yang memiliki mata berdekatan akan cepat bereaksi terhadap situasi dan akan ingin bekerja mengikuti aturan. Individu yang memiliki mata berjauhan sangat toleran dan lebih tenang.

Agar bisa menentukan watak ini dengan akurat, pertama-tama kita mengukur jarak antar mata, kemudian kita mengukur lebar masing-masing mata. Hal itu untuk menentukan mana yang lebih lebar di antara keduanya. Jika mata lebih besar atau ukurannya sama dengan jarak antar mata, hal itu merupakan petunjuk bahwa si pemilik mata cenderung Tidak Toleran. Jika lebar mata lebih kecil, si individu akan jauh lebih toleran.

Individu yang Sangat Toleran (jarak lebar antar mata), lebih permisif, baik kepada diri sendiri maupun orang lain. Mereka terlihat sangat santai dan memiliki kecenderungan untuk menunda sesuatu. Mereka sering kali terlalu lama menoleransi situasi dan perlu menetapkan lebih banyak batas. Orang-orang cenderung mengambil keuntungan dari sifat baik mereka. Mereka terlihat sangat santai. Individu-individu dengan watak ini bisa menoleransi gangguan. Jika teman-teman atau klien terlambat tiba pada pertemuan, hal itu cenderung tidak mengganggu mereka. Karena sikap santainya tersebut, mereka cenderung lebih populer. Mereka mudah diajak kerja sama. Watak ini terlihat pada diri para pemimpin politik dan bisnis, dan dalam karier di mana individu perlu mengurus atau mengawasi sejumlah proyek yang tengah berlangsung.

Ketika bekerja dengan orang-orang yang Sangat Toleran, perlu diperjelas bahwa mereka harus menyelesaikan proyek tepat waktu. Beritahu mereka mengapa proyek tersebut penting dan konsekuensi apa yang akan terjadi bila penyelesaiannya ditunda. Buatlah tolok ukur. Hal itu akan membuat mereka tetap fokus. Ketika individu dengan watak ini terlambat, cobalah untuk tidak membentak atau memelototi mereka. Temukanlah solusi untuk mempercepat proses.

Individu-individu dengan ciri ini cenderung mudah teralihkan perhatiannya dan mengerjakan banyak proyek dalam sekali waktu. Mereka terlalu melebarkan sayap, dan sebagai konsekuensinya

Individu dengan mata yang berdekatan sangat hebat dalam perincian. Saya pernah menerima telepon dari "jasa pencari kerja" yang ingin mengetahui ciri apa yang harus dicari yang akan menunjukkan bahwa seorang calon potensial akan sangat baik dalam perincian. Di masa lalu, dia pernah mempekerjakan orang-orang yang menyatakan bahwa mereka sangat baik dalam perincian, namun ternyata tidak begitu ketika bekerja. Setelah memberinya profil yang harus dicari, persoalannya selesai.

mereka kerap terlambat di pertemuan karena mereka ingin melakukan "satu hal terakhir" sebelum meninggalkan rumah atau kantor. Teman-teman dan rekan kerja mereka mungkin menganggap mereka tidak bisa diandalkan ketika mereka benar-benar berupaya menyelesaikan segala hal pada saat-saat terakhir. Tantangan mereka adalah bagaimana supaya tetap fokus dalam apa yang mereka kerjakan dan tidak terjebak ke dalam proyek atau aktivitas yang tidak berhubungan.

Jika Anda memiliki ciri Sangat Toleran, pastikan Anda tiba tepat waktu dalam pertemuan. Jika ternyata Anda akan terlambat, teleponlah seseorang terlebih dahulu untuk memberitahunya. Watak ini juga menandakan bahwa Anda senang bekerja dengan gambaran besar. Pastikan Anda menentukan batas dan tenggat, dan jagalah batas dan tenggat tersebut. Pikirkan terlebih dahulu sebelum mengerjakan proyek lain.

Mary berkata bahwa dia menemui kesulitan untuk berkonsentrasi dan menjadi sangat kalang-kabut. Dia memulai satu hal dan kemudian tiba-tiba berubah mengerjakan hal lain. Ketika

membereskan tempat tidur, tiba-tiba perhatiannya teralihkan oleh anjing peliharaan dan mengajaknya berjalan-jalan, kemudian mengerjakan hal lain tanpa menyelesaikan pekerjaan sebelumnya. Atau, ketika dia tengah mengerjakan proyek sehubungan bisnis, ada kecenderungannya untuk menghentikan satu proyek, dan sebelum dia mengetahui apa yang terjadi, dia mengerjakan hal lain atau sepenuhnya lepas arah. Jika Anda termasuk dalam kategori ini, buatlah daftar hal-hal yang harus Anda kerjakan, dan tetap lakukan pekerjaan tersebut sampai selesai.

Pernahkah Anda memperhatikan, ketika Anda hendak bepergian bersama dengan keluarga atau teman-teman, ada seseorang yang hendak menelepon? Atau mereka membutuhkan waktu lama untuk pergi ke suatu tempat? Tak perlu dikatakan lagi bahwa hal ini sangat mengganggu bagi individu-individu yang Tidak Toleran. Orang yang tengah berada di dalam mobil menunggu mereka mulai membunyikan klakson untuk menyatakan bahwa mereka diburu waktu. Hal itu bukan cara yang baik mengawali sebuah perjalanan.

Orang-orang yang Tidak Toleran lebih fokus mengenai sesuatu yang tengah dikerjakannya. Mereka memiliki reaksi “kini” yang kuat dan terlahir memiliki pemahaman yang baik akan sesuatu yang benar dan salah. Ketika mereka fokus, tak ada hal lain yang mereka pikirkan. Jika Anda memerlukan perhatiannya, berilah mereka waktu untuk melepaskan diri dari apa yang tengah mereka kerjakan. Hal ini akan membantu menghindari kejengkelan atau

hardikan. Seorang klien mengatakan bahwa ketika dia tengah sangat sibuk, dia menyendiri dan menutup pintunya. Jika tidak seperti itu, dia bisa menghardik orang lain dan kemudian dia mendapat kesulitan karenanya. Bukan seperti itu sikap yang diinginkannya terhadap orang lain.

Seorang klien lain bercerita bahwa ketika dia tengah mengalami masalah, toleransinya hilang. Dia merasa bahwa perilakunya tersebut tidak benar. Dia juga tidak toleran terhadap perilaku orang lain—orang-orang melanggar aturan yang tidak dilanggarnya. Sementara, seseorang yang memiliki mata yang berjauhan cenderung mengatakan, “Jangan mencemaskan hal ini saat ini. Siapa yang akan mengetahuinya?”

Jika Anda adalah seseorang yang tidak memiliki toleransi, Anda bisa saja bereaksi secara berlebihan tanpa menyadarinya. Anda mudah merasa terganggu akan sesuatu, jadi bersantailah dan tariklah napas dalam, kemudian temukanlah cara untuk melepaskan ketegangan Anda. Fokuskan kembali pemikiran Anda, dan pandanglah situasi dari perspektif yang berbeda. Ingatlah, perspektif Anda mungkin berbeda dengan perspektif orang lain.

Melanie menghadapi situasi sulit dengan rekan kerjanya, sehingga dia sangat tertekan di pekerjaan dan dalam kehidupan pribadinya. Dia mengikuti salah satu kelas jarak jauh saya. Selama kelas jarak jauh berlangsung, kami membahas watak Tidak Toleran, yang bisa dihubungkannya. Setelah telepon itu, dia menyadari bahwa watak Tidak Toleran yang dimilikinya mempengaruhi

komunikasinya dalam pekerjaannya. Keesokan harinya, dia lebih terbuka untuk mempertimbangkan pendekatan yang berbeda, dan tidak bersikeras bahwa segala hal harus berjalan sesuai dengan caranya. Dia merasa beban berat telah terangkat dari pundaknya.

Sally berkata bahwa dia tercampakkan di tempat kerjanya ketika rencana telah dibuat dan tiba-tiba diubah. Dia senang dengan apa yang telah disepakati. Semuanya akan berjalan lancar bila seseorang yang telah melakukan perubahan berkata, "Bagaimana menurutmu soal ini?" Kemudian dia akan menjadi lebih luwes dan bisa melawan kehendaknya untuk berkata "tidak" secara otomatis. Atau, "Ini cara lain untuk melihatnya," juga akan membuatnya lebih reseptif. Ketika rutinitas Sally terputus oleh rekan-rekan kerjanya yang mendatanginya, dia akan merasa sangat terganggu dan akan segera menjadi jengkel. Jika mereka berkata, "Bisakah aku berbicara denganmu sebentar," hal itu akan lebih baik ketimbang langsung memotong rutinitasnya. Dia mendapati bahwa toleransi adalah tantangan terbesarnya. Ayahnya sangat dingin, dan salah satu ketakutannya adalah memiliki seorang anak yang memiliki kepribadian yang sama dengan ayahnya.

Orang yang Tidak Toleran cepat merespons, cepat bereaksi, dan sangat intens dalam melibatkan emosi atau responsnya. Intensitas ini sering kali terlihat dalam diri orang-orang yang mengikuti pemimpin sebuah kultus, atau memiliki keyakinan agama atau spiritual yang kuat. Mata yang dalam dan jaraknya berdekatan bisa dilihat pada diri pengikut Taliban dan anggota kultus religius.

Orang-orang yang Tidak Toleran menjadi begitu terfokus dalam kepercayaan mereka sehingga mereka gagal memperhatikan hal lain yang terjadi di sekitar mereka. Mereka kehilangan perspektif. Jika dalam sebuah kelompok terdapat orang-orang dengan watak ini, akan ada kecenderungan untuk menyulut emosi orang lain, yang akan membuat intensitas mereka semakin dalam.

Kadang-kadang, individu yang Tidak Toleran akan terlihat sangat cerewet tentang hal-hal paling rinci. Hal ini akan lebih terlihat bila mereka juga memiliki hidung mancung dan kulit kencang di sekitar dahi. Individu-individu dengan kombinasi ciri ini akan terlihat sangat terobsesi dengan kerapihan. Beberapa wanita yang memiliki ciri ini yang saya wawancarai mengungkapkan rasa frustrasi mereka terhadap suami mereka ketika suami mereka tersebut membiarkan “barang-barang mereka berserakan”. Setiap kali mereka membuang barang-barang yang mereka anggap “sampah”, suami mereka akan mengambil kembali barang-barang tersebut dari tempat sampah! Para wanita ini sangat terobsesi mengenai kesemrawutan. Ketika saya bertanya apa yang akan mereka lakukan bila suami mereka membuang barang-barang mereka, respons mereka adalah, “Akan kubunuh dia.” Kemudian saya bertanya, “Menurutmu, bagaimana perasaannya?” Mereka terdiam lama karena terkejut.

Umumnya, orang-orang yang memiliki rambut halus (sangat sensitif) dan mata berdekatan (Tidak Toleran) menjadi sangat terfokus pada apa yang salah atau menjengkelkan mereka,

dan mereka akan cenderung menempatkan sesuatu tidak pada konteksnya. Pikiran mereka segera terpusat pada kesalahan, dan mereka berulang kali mencemaskan hal tersebut dalam pikiran mereka. Jika Anda mengalaminya, mungkin Anda ingin menemukan aktivitas yang bisa mengeluarkan Anda dari kegalauan, misalnya melakukan yoga atau mendengarkan musik kesukaan Anda.

Individu yang Tidak Toleran rendah menjadi guru, pengacara, dokter gigi, dan penyelia yang andal. Mereka tidak menoleransi kesalahan. Mereka segera meresapi apa yang salah dan segera terganggu oleh pemotongan, pekerjaan teledor, atau tugas yang tidak diselesaikan tepat waktu. Mereka memiliki pemahaman akan apa yang benar dan salah, dan memiliki keuntungan karena selalu menyadari hal-hal yang diperbolehkan. Kita bisa menemukan ciri ini pada orang-orang yang terpicu kemarahannya di jalan. Mereka kurang menoleransi orang-orang yang mereka anggap “pengemudi bodoh”.

Watak ini memiliki sisi positif. Orang-orang yang berwatak seperti ini adalah guru-guru andal karena mereka bisa fokus dan teratur. Mereka sangat hebat dengan rincian. Bukankah Anda menginginkan orang-orang seperti ini sebagai dokter gigi, penyunting, atau akuntan Anda? Jadi, bila Anda kurang baik dalam rincian, carilah orang-orang yang memiliki mata berdekatan.

Ciri ini terlihat pada diri pemain tenis dan golf, di mana di sepanjang pertandingan fokus terhadap bola sangat penting. Kita

pasti melihat watak Tidak Toleran di diri John McEnroe ketika dia masih merupakan pemain aktif.

Anak-anak – Sangat Toleran

Anak-anak dengan mata berjauhan sangat santai dan cepat teralihkan dalam apa yang tengah mereka kerjakan. Hal ini bisa menjadi kesulitan di sekolah. Mereka lupa untuk mengerjakan PR, memberi makan pada anjing, atau membereskan kamar mereka. Jika Anda menyuruh mereka melakukan sesuatu yang seharusnya bisa dilakukan hanya dalam beberapa menit, mereka kembali satu jam kemudian. Orangtua harus menentukan tenggat untuk anak-anaknya, dan memastikan bahwa tenggat itu dipenuhi. Anak-anak dengan watak ini harus diberikan batasan-batasan, misalnya PR harus dikerjakan terlebih dahulu sebelum mereka bermain bersama teman-teman mereka. Tidak boleh ada telepon atau pengunjung sampai pekerjaan rumah diselesaikan.

Anak-anak – Tidak Toleran

Jika anak Anda memiliki kecenderungan Tidak Toleran, sediakanlah waktu untuk mereka agar sejenak mengesampingkan apa yang tengah mereka kerjakan. Transisi ini akan mengurangi perlawanan. Pendekatan ini akan menghindarkan si anak dari konflik ketika dia disela tanpa pemberitahuan. Seorang gadis kecil bepergian jauh bersama orangtuanya untuk bertemu dengan saya. Ketika saya menjelaskan kepada orangtuanya mengenai “Pemberitahuan

Lima Menit”, si anak merespons dengan berkata, “Pemberitahuan ini sepadan dengan perjalanan jauh ini bagi orangtuaku.” Hal itu pasti telah menjadi perselisihan antara si anak dengan orangtuanya.

Jika anak-anak sekolah memiliki kombinasi Sangat Toleran dan Motivasi Fisik Tinggi (wajah bagian bawah panjang), mereka memiliki perhatian pendek. Sampai anak tersebut dan orangtuanya memahami bahwa hal itu merupakan bagian dari keturunan, watak ini bisa dianggap sebagai gangguan. Mandy memiliki kombinasi watak-watak tersebut. Di masa awal sekolahnya, dia mendapati dirinya sulit berkonsentrasi. Dia selalu dipanggil ke ruang kepala sekolahnya dan selalu gagal mengerjakan tugas-tugas sekolah. Di usia 13 tahun dia memasuki sekolah menengah pertama dan mulai berolahraga. Itulah titik balik kehidupannya. Sejak saat itu, dia tidak lagi mendapat kesulitan, dan berhasil di sekolahnya. Sebelumnya, olahraga tidak pernah menjadi bagian dari hidupnya. Seandainya orangtuanya mengetahui hal itu sebelumnya, mereka mungkin sudah mendaftarkannya pada program ekstra kurikuler olahraga.

Watak tersebut juga bisa menjelaskan masalah *attention deficit disorder* (ADD), yakni masalah kurangnya perhatian. Kita bisa melihat, bagi anak-anak yang memiliki masalah tersebut, olahraga atau aktivitas lain akan membantu mereka menyalurkan energi, yang membuat perbedaan signifikan terhadap kualitas hidup mereka.

Pergeseran Toleransi

Jika sudut satu mata lebih dekat ke bagian tengah hidung ketimbang mata yang lainnya, hal ini merupakan petunjuk mengenai pergeseran dari Tidak Toleran ke Sangat Toleran, begitu juga sebaliknya. Jika seseorang mengalami pergeseran ini, watak sangat toleran akan lebih besar ketimbang watak tidak toleran. Namun, bila sesuatu terlalu menekannya, dia bisa “meradang” tanpa diduga. Dia merasa bersalah karena kehilangan kendali diri, dan kemudian sulit baginya menjadi tidak toleran. Jika Anda memiliki watak ini dan berada dalam situasi seperti itu, keluarlah sejenak, fokuskan pada apa yang harus dilakukan, dan jangan terjebak dalam masalah yang terjadi tersebut. Umumnya, jika seseorang mempunyai kecenderungan pergeseran toleransi, tampaknya hal itu merupakan keturunan dari pihak ayah.

Hubungan

Toleransi begitu penting dalam hubungan dua orang. Jika dalam hubungan keduanya memiliki toleransi yang sama, mereka akan memiliki pandangan yang sama mengenai apa yang benar dan apa yang salah. Jika sifat mereka bertentangan, orang yang Tidak Toleran akan merasa terganggu oleh sikap santai Sangat Toleran yang dimiliki pasangannya. Hal yang bisa dimaafkan sebelum hidup bersama, kini menjadi menjengkelkan. Orang yang Sangat Toleran akan melihat sebaliknya, pasangannya bereaksi berlebihan dan mungkin membatasi kehidupannya yang santai. Jika Anda

merupakan pasangan yang Sangat Toleran dan terancam terlambat, beritahu pasangan Anda sebelum waktu yang ditentukan tiba. Jika pasangan Anda meminta Anda melakukan sesuatu, sanggupilah hanya jika Anda memang berniat melakukannya. Jika tidak, pasangan Anda yang Tidak Toleran akan mencereweti Anda karena Anda tidak melakukan apa yang dimintanya.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Toleran

Richard Branson, William Hague, Brad Pitt, Boris Yeltsin, dan Hillary Clinton.

Wajah-wajah Terkemuka – Tidak Toleran

John McEnroe, Cher, Monica Seles, dan Barbra Streisand.

Tidak Konvensional



**Sudut Mata Bagian dalam Sebelah Kiri
Lebih Tinggi Daripada Bagian Kanan**

Tidak konvensional

Bila sudut dalam kedua mata sama tinggi, hal itu menjadi petunjuk bahwa pemiliknya cukup konvensional. Jika sudut dalam salah satu mata lebih tinggi dibanding mata yang lainnya, hal ini menjadi petunjuk akan penilaian yang tidak konvensional. Individu yang kurang konvensional tidak senang melakukan sesuatu sebagaimana cara orang-orang lain. Menurut mereka hal itu membosankan. Tantangan mereka adalah berkompromi ketika bekerja dengan orang-orang yang lebih konvensional. Semakin besar perbedaan antara kedua mata, semakin besar kecenderungan orang-orang yang memiliki ciri ini untuk menjadi tidak konvensional.

Ketika Ron bertemu dengan seorang wanita, dia segera membuat penilaian tentang hal-hal terperinci seperti rambutnya terlalu pendek atau anting-antingnya tidak sesuai. Hal ini telah sangat mengganggunya sepanjang hidupnya karena dia merasa bahwa segera menilai sesuatu bukanlah hal yang baik. Dia mendapati bahwa memiliki ciri Tidak Konvensional adalah kesulitan baginya. Dia selalu menilai orang lain, dan kadang-

kadang hal itu menghambatnya untuk memiliki teman-teman baru. Dia bahkan mencari tahu mengenai kecenderungan ini untuk menemukan penyebab mengapa ia seperti itu. Tak ada informasi yang bisa menjelaskan hal ini. Kenyataan bahwa saya mampu mengenali hal itu segera membuatnya merasa nyaman bahwa hal itu bukanlah sesuatu yang dibuat-buatnya. Seperti yang dicurigainya, hal itu merupakan bagian dari genetiknya.

Pada tataran tertentu, kita semua menilai orang lain dan situasi. Namun, individu yang Tidak Konvensional akan memiliki penilaian mengenai segala hal. Hal ini termasuk penilaian atas kualitas sesuatu atau bagaimana sesuatu seharusnya atau tidak seharusnya dilakukan. Orang-orang yang lebih konvensional cenderung tidak terlalu menilai sesuatu dan lebih nyaman dengan pendekatan konvensional.

Individu yang kurang konvensional sangat kreatif dan selalu memiliki ide-ide baru atau solusi terhadap permasalahan. Kita akan mengharapkan watak ini dalam industri perfilman, penulisan, seni, atau dalam situasi apa pun yang memerlukan kreativitas. Mereka menyukai pendekatan yang kurang konvensional dalam hubungan pribadi. Mereka harus menyadari bahwa tidak semua orang akan merasa nyaman dengan pendekatan mereka. Mereka harus mau berkompromi.

Anak-anak

Anak-anak yang memiliki watak ini akan menjadi sangat sukses bila ketidak-konvensionalan mereka bisa diarahkan secara konstruktif. Tugas orangtua mereka adalah mengarahkan watak ini dalam arah yang positif agar menjadi sifat bawaan kedua kelak di kemudian hari.

Hubungan

Individu yang kurang konvensional yang memiliki watak ini akan menyukai pendekatan a la novel dalam hubungan percintaan. Jika watak ini dikombinasikan dengan dorongan seksual yang tinggi, dan pasangan mereka tidak sesuai dengan kebutuhan, mereka akan cenderung berselingkuh. Jika Anda tergoda untuk berselingkuh, pikirkanlah cara untuk mengarahkan dorongan Anda ke arah lain. Lakukanlah hobi yang akan menghabiskan energi Anda, misalnya memahat, melukis, membuat kerajinan kayu, film, fotografi, atau kegiatan lain yang akan memuaskan pendekatan Anda yang tidak konvensional terhadap hidup. Atau, lakukanlah olahraga atau program-progam kebugaran.

Karier atau Hobi

Orang yang Tidak Konvensional diberkahi bakat kreatif dan artistik semisal penemuan, seni, film, grafis, desain, menulis, atau profesi lain yang menggunakan bakatnya.

Analitis



Kelopak Mata Tertutup

Lipatan Mata

Senang menganalisis

Kelopak Mata Terbuka

Senang menuju pokok

persoalan

Seberapa analitis kecenderungan seseorang ditentukan oleh seberapa banyak kelopak yang terlihat. Jika kelopak benar-benar tertutup kulit, hal ini menjadi petunjuk bahwa si individu sangat analitis (Analitis Tinggi) dan ingin mengetahui bagaimana hal-hal berjalan dan mengapa. Bersiaplah untuk menerima pertanyaan-pertanyaan, dan siapkan jawaban yang didukung fakta. Di sisi lain, individu yang kelopak matanya sepenuhnya terbuka (Analitis Rendah) akan ingin menuju pokok persoalan begitu mereka memahami konsepnya. Hal ini bisa ditentukan oleh pertanyaan langsung yang mereka ajukan dan keinginan untuk berbicara mengenai inti permasalahan. Ketika Anda mendengarnya dalam suara dan percakapan mereka, kenalilah bahwa mereka siap untuk membuat janji, membeli produk atau melakukan apa pun yang diperlukan agar segalanya segera selesai. Orang-orang yang bersifat Analitis Rendah menjadi tidak sabar dengan diskusi atau rapat panjang yang bertele-tele. Mereka senang bila rapat segera selesai.

Jika mereka yang menyelenggarakan pertemuan, Anda akan menduga bahwa pertemuan berlangsung singkat.

Analitis Tinggi

Ciri ini ditentukan oleh lipatan epikantus—lipatan kulit yang menutupi kelopak. Orang-orang yang berciri Analitis Tinggi melihat semua aspek situasi sebelum membuat keputusan. Mereka akan menganalisis apa yang telah mereka ketahui, dan bagi orang lain hal ini akan terlihat sebagai penghamburan waktu. Mereka senang mengungkapkan sudut pandang lain dalam sebuah pembicaraan. Orang-orang yang bersifat Analitis Rendah akan menjadi sangat tidak sabar dengan prosedur analisis yang rumit, dan respons mereka adalah, “Sudahlah, jangan diperpanjang.” Sementara individu yang Analitis senang memilah hal-hal dan memikirkan cara kerjanya. Mereka tidak hanya mempelajari bagaimana bangunan atau peralatan dibuat, mereka juga ingin membahas setiap aspek proyek untuk memahami mengapa rancangannya seperti itu. Ketika membeli sesuatu, mereka akan melakukan riset untuk membandingkan kualitas, performa, dan harga. Bila ciri ini dikombinasikan dengan mata yang jaraknya berdekatan dan fitur tegas, Anda akan mengetahui bahwa orang tersebut ingin menyelidiki segala hal sampai dia benar-benar puas karena telah memiliki semua informasi yang diperlukannya.

Orang-orang yang lebih teknis atau periset memiliki ciri Analitis Tinggi tersebut. Ketika membeli sebuah mobil atau peralatan,

mereka akan ingin mengetahui hingga ke perincian terkecil mengenai cara kerja dan fungsinya. Bersiaplah untuk menerima sejumlah pertanyaan. Jika mereka juga memiliki hidung mancung, mereka akan menyelidiki segala hal sampai mereka puas. Wiraniaga akan berhasil bila memiliki lembar berisi pertanyaan-pertanyaan yang mungkin muncul dan jawaban dari calon pelanggan yang memiliki watak tersebut. Jika Anda mempresentasikan produk atau gagasan baru kepada pelanggan dan Anda melihat bahwa mereka memiliki watak ini, Anda mungkin ingin memulai presentasi ini dengan mengatakan, "Sepertinya Anda adalah seseorang yang memiliki banyak pertanyaan." Berilah mereka daftar produk, dan mereka akan merasa sangat nyaman dengan fakta di tangan, dan akan kecil kemungkinan bagi mereka untuk menyela Anda selama presentasi.

Orang yang memiliki ciri Analitis Tinggi akan menyukai olahraga semacam catur, permainan kartu, dan teka-teki silang. Jika individu yang memiliki watak ini juga memiliki fitur tajam atau tegas, mereka cenderung sangat pemilih. Kombinasi watak ini ditambah dahi lonjong banyak terlihat di diri orang-orang yang berkecimpung dalam profesi yang berkaitan dengan kesehatan, misalnya ahli nutrisi, ahli diet, dan *chiropractor*. Individu-individu yang analitis dan memiliki fitur tegas dapat menjadi penyidik atau agen kepolisian yang baik. Kombinasi ciri ini merupakan nilai tambah dalam profesi di mana investigasi merupakan bagian dari

profil pekerjaan. Mereka akan membalikkan semua batu sampai mereka yakin bahwa semua sudah tergali.

Kadang-kadang, memiliki ciri Analitis Tinggi akan membuat sesuatu terkesan rumit. Ada kecenderungan untuk menganalisis perkara sederhana dan membuat segala sesuatu terkesan rumit dibanding sebenarnya. Misalnya, setrika saya tidak beres. Sekarang, mungkin Anda berpikir untuk pertama-tama memeriksa steker. Namun, bagi suami saya, yang sangat analitis, solusi ini terlalu sederhana. Dia membongkar setrika, dan dengan seksama memeriksa komponen-komponennya satu per satu. Dia tidak menemukan masalahnya. Saya berkata, "Sudah diperiksa stekernya?" Saya membongkar steker dan masalahnya segera terlihat—kabelnya terpisah-pisah!

Jika Anda sangat analitis, kurangilah waktu menganalisis bila tidak perlu. Percepat prosesnya. Pahamilah bahwa tidak semua orang perlu mengetahui segala rincian untuk mengambil sebuah keputusan. Bahaslah inti persoalan. Jika Anda tengah berbicara di telepon dan kawan bicara Anda tampaknya memotong pembicaraan Anda, hal itu merupakan sinyal bahwa orang di ujung telepon ingin segera membahas inti pembicaraan. Hal itu merupakan watak penting untuk mendengarkan bila Anda berkecimpung dalam bidang penjualan.

Saya menerima telepon dari seorang pria yang saya pikir tengah mengajukan pertanyaan-pertanyaan umum. Setelah beberapa menit, dia berkata, "Naomi, saya hanya ingin membuat

janji pertemuan.” Hmm, pikir saya, pria ini pasti memiliki kelopak mata yang terbuka. Cukup meyakinkan, ketika saya bertemu dengannya, saya melihat bahwa penilaian saya akurat. Bisa saja saya kehilangan kesepakatan seandainya saya terus berbicara dengannya dan memberikan penjelasan panjang.

Jika Anda bertemu dengan seseorang dan Anda memiliki beberapa pertanyaan, ajukanlah pertanyaan-pertanyaan penting terlebih dahulu. Kemudian, jika ada waktu dan orang tersebut ingin berdiskusi lebih lanjut, bahaslah.

Hubungan

Bayangkanlah menjalin hubungan dengan seseorang yang begitu analitis dan selalu harus mengetahui setiap alasan atas hal-hal kecil yang Anda lakukan! Jika Anda adalah orang bertipe Analitis Rendah, tak berapa lama kemudian Anda akan mulai merasa muak dengan segala hal yang selalu dipertanyakan dengan terperinci. Mungkin Anda hanya menceritakan beberapa berita yang Anda baca hari itu di surat kabar lokal, tapi orang yang analitis akan segera ingin mengetahui segala fakta, dari mana informasi tersebut muncul, dan apakah informasi tersebut berasal dari sumber terpercaya. Semua hal yang tidak berhubungan dengan berita-berita lokal. Bagi sebagian dari Anda yang bersifat Analitis Tinggi, hal tersebut terlihat masuk akal. Namun, mereka yang bersifat berseberangan menjadi cepat terganggu.

Analitis Rendah

Orang-orang yang bersifat Analitis Rendah tidak merasa perlu mengetahui segala alasan atas sesuatu, hanya informasi secukupnya untuk mengambil keputusan saat ini. Mereka senang menuju pokok pembahasan. Mereka akan membahasnya kembali di saat lain, dan memeriksa perincian bila diperlukan. Begitu mereka memperoleh konsepnya, mereka lebih suka segera bertindak tanpa mengajukan terlalu banyak pertanyaan. Mereka akan bertanya “mengapa”, tapi tidak selalu menghabiskan terlalu banyak waktu untuk menganalisis permasalahan secara mendalam. Penjelasan mendalam yang panjang membosankan bagi mereka. Mereka lebih mengedepankan fakta dan pokok persoalan.

Individu yang memiliki watak ini akan terlihat teguh ketika merintis jalan karier. Mereka mungkin terlihat kejam dan dingin karena mereka senang segera menuju pokok persoalan, mengabaikan hal-hal remeh dan aspek-aspek berbeda yang telah orang lain teliti untuk mereka. Mereka senang menerjang aturan standar dan menyelesaikan sesuatu. Begitu mereka memahami gagasan umum, mereka akan ingin bertindak dan segera bergerak. Agar bisa seperti itu, kadang-kadang mereka memotong pembicaraan seseorang. Orang lain mungkin menganggap tindakan itu agak kasar, dan menganggap apa yang akan mereka sampaikan kurang penting bagi orang-orang yang bersifat Analitis Rendah.

Individu dengan watak Analitis Rendah cenderung menyelesaikan kalimat untuk orang lain. Mereka juga bisa

menjadi sangat agresif—memiliki apa yang digambarkan sebagai sifat “tanpa tedeng aling-alings”. Sering kali, orang semacam itu mencoba membuat orang lain melihat bahwa apa yang mereka perlihatkan tidak sama dengan apa yang mereka maksudkan karena orang mudah dikalahkan oleh keberadaan mereka.

Suami Jennifer terus-menerus menyelanya. Menurutnya, hal itu begitu mengganggu. Dia akan bertanya kepada suaminya, “Mengapa kamu terus-menerus menyela saya? Saya belum selesai. Mengapa kamu tidak mau mendengar apa yang hendak saya katakan?” Suaminya menanggapi, “Saya sudah tahu apa yang akan kamu katakan. Lebih baik kamu langsung mengatakan maksudmu!”

Para perawat dan dokter yang memiliki watak Analitis Rendah senang dengan pergerakan dan tindakan cepat di bangsal gawat darurat rumah sakit. Mereka menyukai kehebohan yang terjadi di sekitar mereka dan menyukai sensasi berada cepat dengan situasi. Mereka senang melanggar prosedur agar segala sesuatu selesai. Dalam situasi ini, mereka menjadi amat produktif ketika bertindak.

Ketika Sandra yang memiliki watak Analitis Rendah memimpin rapat, segera dia menentukan: isu apa yang akan dibahas, masalah apakah yang dihadapi, dan tindakan apakah yang harus dilakukan? Rapat hanya memakan waktu 20 menit, menurut kebutuhannya. Jika orang lain dalam rapat itu menginginkan diskusi lebih lanjut, tanggapannya adalah, “Untuk apa kita terus berbicara? Lebih baik segera bekerja.” Sandra tidak memerlukan

semua kisah sebelum memulai pekerjaan. Dia segera mengetahui apa yang harus dilakukan. Banyak hal yang berhasil dibahas dalam rapat, meskipun beberapa orang mungkin merasa bahwa pemikiran dan diskusi lanjutan diperlukan terkait isu tertentu.

David sering kali berada di luar rumah untuk menghadiri rapat. Dia meneleponistrinya setiap hari untuk mengetahui bagaimana keadaannya. Istrinya akan menjawab dengan penggambaran panjang mengenai apa yang terjadi. David sering kali memotongnya karena dia tidak menginginkan segala perincian. Istrinya merasa dia tidak didengarkan atau merasa suaminya tidak tertarik pada apa yang dikatakannya. Dia sangat terluka. Agar istrinya tidak merasa dipotong pembicaraannya atau tidak dihargai, David akan memulai telepon hariannya dengan berkata bahwa dia tengah berada di tengah-tengah reses rapat dan hanya memiliki waktu dua menit. Hal itu ampuh, istrinya akan menceritakan tentang kegiatan hariannya dengan singkat dan tidak merasa tersakiti.

Jika Anda adalah orang yang cenderung senang segera menuju pokok pembicaraan, pahamilah bahwa orang lain mungkin perlu mengetahui lebih banyak informasi sebelum membuat keputusan. Ada baiknya Anda memperlambat reaksi Anda. Bersiaplah untuk menjelaskan lebih banyak perincian kepada orang-orang yang analitis. Dalam kesempatan penjualan, hal ini akan membangun rasa kepercayaan. Ketika Anda meminta orang-orang yang analitis mengerjakan sesuatu, mereka mungkin membombardir Anda dengan pertanyaan. Mereka memiliki kewajiban untuk

mengetahui lebih banyak mengenai permintaan Anda. Cobalah untuk tidak memotong mereka di tengah-tengah kalimat, dan lebih baik memberitahunya di awal bahwa waktu yang Anda miliki sempit.

Wajah-wajah Terkemuka – Analitis Tinggi

Tom Hanks, William Shakespeare, James Coburn, dan Margareth Thatcher.

Wajah-wajah Terkemuka – Analitis Rendah

Hillary Clinton, Madeleine Albright, Whitney Houston, Michael Caine, dan Anthony Hopkins.

Persepsi Kritis



Sudut Luar Mata Lebih Rendah Dibanding Sudut Dalam

Persepsi kritis tinggi

Sudut Luar Mata Lebih Tinggi Dibanding Sudut Dalam

Persepsi kritis rendah

Kita semua memiliki elemen pengkritik. Namun demikian, perilaku ini akan menjadi ekstrem bila sudut luar mata lebih rendah ketimbang sudut dalam. Orang dengan Persepsi Kritis Tinggi cenderung melihat semua kesalahan kecil dan bertanya-tanya mengapa orang lain tidak bisa melihat kesalahan yang jelas. Orang-orang ini adalah orang-orang yang perfeksionis. Tak ada hal lain yang lebih mengganggu mereka ketimbang ketika orang-orang lain ceroboh dan mengabaikan hal-hal yang jelas. Mereka tidak hanya mengharapkan kesempurnaan dari mereka sendiri tapi juga dari anggota keluarga dan rekan kerja. Dalam keluarga, ciri Kritis Tinggi dapat berdampak terhadap anak-anak—yang tampaknya tak pernah bisa memuaskan orangtua mereka yang memiliki sifat Sangat Kritis. Segala sesuatu tidak pernah cukup baik. Jika sudut luar mata mencuat ke atas, individu pemilik mata seperti itu akan melihat pencapaian ketimbang kekeliruan. Mereka tidak begitu kritis.

Ayah Michael, yang telah mewarisi sifat Kritis, tidak pernah memberi pengakuan positif terhadap anaknya, sekeras apa pun usaha Michael. Michael tidak pernah bisa mencapai standar yang diharapkan ayahnya. Sang ayah merasa putranya tidak akan pernah mencapai banyak hal, dan hal itu dikatakan kepadanya. Ketika kemudian Michael berbicara dengan ayahnya mengenai kritik yang terus dilontarkannya, ayahnya merespons, "Kakekmu adalah seorang yang keras, jadi ayah adalah seorang yang keras." Ayahnya merasa bahwa hal itu membenarkan sikapnya terhadap anaknya. Kemudian Michael memutuskan untuk mendaftar pada program konseling. Hal itu sangat membantunya untuk mengatasi sikap negatif ayahnya. Di saat lain ketika ia bertemu dengan ayahnya, ia menolak untuk diperlakukan seperti biasanya. Konsekuensinya, kunjungannya menjadi lebih nyaman. Meskipun ayahnya masih mengkritiknya, Michael mampu untuk menghindar dan tidak melibatkan dirinya ke dalam situasi yang akan memojokkannya.

Kate, yang telah mewarisi sifat pengkritik, bercerita kepada saya bahwa ketika dia masih kecil orangtuanya sangat keras. Dia sering kali mengendap-endap di rumah untuk menghindari kritik mereka, yang sering kali membuatnya menangis. Terkadang, dia kesulitan untuk mengangkat kepalanya, dan dia tidak ingin orangtuanya melihat hal itu. Kate berpikir, andai saja dia adalah murid sempurna—dan memperoleh nilai A untuk semua mata pelajaran—maka orangtuanya akan menyayanginya. Hal ini

menyebabkannya stres di sekolah, sampai dia hendak membatalkan mata pelajaran bila dia tidak memperoleh nilai sempurna.

Ketika Kate melihat orang lain melakukan kesalahan, dia merasa lebih hebat. Dia tidak tahan dengan musik amatir. Kecakapan sang musisi yang rendah di matanya menghancurkan musiknya. Perasaan bahwa dari segi intelektualitas dia lebih hebat membuatnya berjarak dengan orang lain.

Bob—seorang perfeksionis yang Sangat Kritis—merupakan pemilik sebuah perusahaan konstruksi. Dia akan memarahi pegawainya bila mereka gagal melihat kesalahan dalam pekerjaan. Dia akan meradang, “Kalian pasti bodoh sekali karena tidak bisa melihat kesalahan yang begitu jelas. Ada apa dengan kalian? Kesalahan ini begitu jelas terlihat!”

Kritik tersebut tidak begitu memompa semangat pegawai-pegawainya. Namun, begitu dia memahami anugerah melihat kesalahan yang tidak dilihat orang lain, dia berubah, dan melontarkan kritik mengenai pekerjaan hanya bila kritik tersebut memang membangun. Pria ini juga mengungkapkan bahwa kegagalannya dalam tiga pernikahan disebabkan oleh kritik yang terus dilontarkannya mengenai upaya istri-istri terdahulunya. Mereka tidak pernah sempurna di matanya dan hal itu menghancurkan jalinan hubungan.

Ken, berusia 40 tahun, mendengar mengenai profesi saya dan mengirimkan fotonya untuk saya analisis. Hal pertama yang menarik perhatian saya mengenai fitur wajahnya adalah

watak Sangat Kritis. Fitur fisiknya menjadi petunjuk bahwa dia memiliki orangtua yang amat kritis. Tampaknya mereka telah menghancurkan semangatnya. Setelah memperhatikan fotonya dan mencatat sisi luar telinganya yang bundar (kemampuan musik alamiah) saya mengirimkan balasan surat elektronik dan menyarankannya untuk belajar musik. Ketika masih kanak-kanak, orangtuanya meyakini bahwa bidang tersebut tidak akan memberinya masa depan. Meskipun orangtuanya berpendapat seperti itu, pada akhirnya dia mendaftar di Los Angeles School of Music, dan memperoleh lebih banyak kritik. Terlalu banyak kritik yang diterimanya, dan dia tidak meneruskan program pendidikan musiknya.

Kini, setelah dewasa, dia telah membangkitkan kembali minatnya terhadap musik dan kini bermain dalam kelompok musik setempat.

Jika Anda mewarisi watak Perspektif Kritis Tinggi, temukanlah cara untuk mencari kebaikan terlebih dahulu dan ingatlah, Anda bisa menjadi kritikus terburuk bagi diri Anda sendiri. Kata-kata “Tidak pernah cukup baik” yang melintas di benak Anda, bagaimana kata-kata itu mendukung pertumbuhan pribadi Anda, anggota keluarga, atau rekan kerja? Pujilah hal-hal baik yang telah mereka lakukan terlebih dahulu, kemudian berilah saran yang membantu dan mendukung ketimbang menguraikan kesalahan. Pikirkanlah bagaimana rasanya bila orang lain mengkritik Anda. Jika Anda adalah orangtua, pujilah anak-anak Anda dan akuilah

apa yang telah mereka kerjakan. Jika ada sesuatu yang kurang benar, katakanlah, "Kamu telah melakukan hal yang hebat, dan ada beberapa hal yang mungkin perlu kamu ubah. Bolehkah saya memberi saran?"

Jika Anda cenderung kritis, lontarkanlah kritik Anda dalam situasi kerja. Belajarlah untuk menggunakan kritik sebagai alat untuk membangun. Ingatlah untuk memberikan pujian dan pengakuan dalam jumlah yang sama bila pekerjaan diselesaikan dengan baik. Terlalu sering mengkritik sesama rekan kerja akan menjadi kontra produktif dan mengakibatkan sakit hati. Jika Anda adalah orangtua yang memiliki watak ini, cobalah untuk tidak mengkritik hasil pekerjaan anak-anak. Pujilah apa yang telah mereka kerjakan. Jika Anda melihat kesalahan yang bisa mempengaruhi pekerjaan, tanyalah dengan lembut adakah yang harus diubah.

Jika Anda cenderung terlalu mengabaikan kesalahan, usahakanlah untuk lebih waspada terhadap kemungkinan terjadinya cacat dalam pekerjaan. Mintalah pendapat kedua dari mereka yang cenderung memperhatikan kesalahan. Lakukanlah pengecekan ulang untuk memastikan bahwa Anda tidak mengabaikan fakta penting.

Anak-anak

Jika Anda berwatak Sangat Kritis dan memiliki anak, sadarilah akan dampak kritik Anda terhadap anak-anak, sebagaimana

dampaknya terhadap rekan kerja dan pasangan Anda. Bagaimanakah hal itu akan mengubah hubungan Anda jika Anda hendak menguasai watak ini? Jika anak-anak Anda mewarisi watak kritis ini, ajarilah mereka untuk menggunakannya secara membangun, yakni dengan menekankan bahwa hal tersebut merupakan anugerah dan bukannya kesulitan. Seperti dikatakan oleh seseorang, dia mematikan watak tersebut ketika tidak diperlukannya. Hal ini mudah untuk dikatakan namun sulit dilakukan. Para guru yang memiliki watak ini harus menjadi lebih peka pada saat mengkritik hasil pekerjaan murid-muridnya, karena kritik bisa merupakan penderitaan bagi mereka.

Sandra berpikir bahwa ibunya yang sangat kritis tidak mencintai atau menginginkannya, sebab ibunya selalu mengkritiknya pada saat ia masih kanak-kanak. Pada saat dia menginjak usia 30 tahun, barulah dia melawan ibunya, dan kemudian mendapati bahwa ibunya benar-benar mencintainya sepanjang waktu. Hal yang disesalinya adalah bahwa dia harus menghabiskan waktu 30 tahun hidupnya untuk mengetahui bahwa ibunya benar-benar menyayanginya.

Karier

Dilihat secara positif, watak ini adalah anugerah. Individu yang memiliki persepsi kritis bisa menjadi seorang penyunting, kamerawan, ahli bedah yang andal, atau profesi lain yang mensyaratkan ketepatan. Tidakkah Anda menghendaki teknisi pesawat terbang atau mobil memiliki watak ini? Tidakkah Anda menginginkan ahli bedah yang menangani Anda memiliki watak

ini? Orang-orang yang Sangat Kritis mengkritisi karya sastra, film, dan musik dengan sangat baik, terutama ditambah dengan kemampuan analitis yang menambah wawasan dan perspektif.

Jika Anda berwatak Tidak Kritis, sadarilah akan cacat dalam pekerjaan. Mintalah pendapat kedua dari mereka yang cenderung memperhatikan kesalahan. Lakukanlah pengecekan ulang untuk memastikan bahwa Anda tidak mengabaikan fakta penting.

Wajah-wajah Terkemuka – Persepsi Kritis Tinggi

Hugh Grant, Mikhail Gorbachev, John Ashcroft, dan penulis J.K. Rowling.

Serius



Mata Menjorok Ke Dalam Serius

Individu yang memiliki mata yang menjorok ke dalam sangat serius dalam hal hidup, pekerjaan dan tanggung jawab. Kadangkala, mereka menganggap bahwa mereka bertanggung jawab untuk memanggul dunia di pundaknya. Mereka menjadi cepat terganggu bila orang lain terlihat sembrono mengenai sesuatu. Jika bukan mereka yang menyelesaikannya, siapa lagi? Mereka merasa bahwa hal itu sudah menjadi takdirnya.

Individu yang memiliki ciri Sangat Serius berpikir lebih dalam dan merenung, terutama bila mereka juga memiliki mata yang jaraknya berdekatan (Tidak Toleran) dan rambut halus (Sensitif). Isu kecil menjadi penting dan sepenuhnya mempengaruhi mereka. Mereka tidak selalu melihat sisi humor kehidupan dan harus

menjadi lebih bersemangat serta bersenang-senang. Jika Anda adalah individu yang Sangat Serius, lakukanlah hobi atau aktivitas fisik agar Anda menjadi lebih santai dan bisa bersenang-senang.

Individu yang memiliki ciri beraserangan akan memandang situasi dengan tidak terlalu serius dan akan menjadi lebih santai.

Joanne, yang sangat serius, memiliki kecenderungan untuk terpengaruh oleh masalah setiap orang. Dia ingin merasa dibutuhkan dan akan merasa kecewa jika hal tersebut tidak terungkapkan. Menjalani hidup dengan seserius itu membuatnya merasa lelah dan berat. Saya mendorongnya untuk membayangkan bahwa dia tengah berjalan memasuki wilayah di mana segalanya terasa lebih ringan, dan mendorongnya untuk menggambarkan perasaan tersebut. Setelah beberapa saat, dia berkata bahwa perasaannya nyaman, “Rasanya seperti ada orang lain di dalam diri saya yang ingin keluar, rasanya seperti anak-anak lagi.” Jika Anda adalah individu yang Sangat Serius, ingatkanlah diri Anda agar tidak menjalani hidup ini dengan terlalu serius, dan menemukan cara untuk melihat sisi kehidupan yang lebih ringan.

Alangkah baiknya untuk tidak menganggap segala hal terlalu serius. Bagilah tanggung jawab akan masalah yang tengah Anda hadapi dengan orang lain.

Hubungan

Dalam hubungan, individu yang tidak terlalu serius mungkin akan merasa berat dengan keseriusan orang lain. Mereka bisa

saja menemukan bahwa tingkat keseriusan tersebut terlalu tinggi sehingga hal itu menghambat hubungan.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Serius

Abraham Lincoln, Mahatma Gandhi, James Blake, Tom Cruise, dan Cher.

Alis—dan area di sekitarnya—mengungkapkan banyak hal mengenai pemiliknya. Alis mata yang tinggi atau rendah akan memberi petunjuk apakah dia adalah seseorang yang pemilih dan formal, ataukah ramah dan santai.

Alis—dan area di sekitarnya—mengungkapkan banyak hal mengenai pemiliknya. Alis mata yang tinggi atau rendah akan memberi petunjuk apakah dia adalah seseorang yang pemilih dan formal, ataukah ramah dan santai.

Alis

Alis—dan area di sekitarnya—mengungkapkan banyak hal mengenai pemiliknya. Alis mata yang tinggi atau rendah akan memberi petunjuk apakah dia adalah seseorang yang pemilih dan formal, ataukah ramah dan santai.

Bentuk alis merupakan petunjuk mengenai perasaan alami seseorang mengenai rancangan keseluruhan dari sesuatu, misalnya bangunan, fotografi, atau perencanaan proyek baru. Mereka memiliki perasaan alamiah mengenai apa yang tampak baik.

Apresiasi Terhadap Rancangan



Bentuk “v” Terbalik Di Bagian Puncak Alis

Apresiasi terhadap rancangan sesuatu

Watak Apresiasi terhadap Rancangan merupakan petunjuk mengenai apresiasi bawaan terhadap cara sesuatu dibangun, rancangan bangunan, rencana keseluruhan mengenai petualangan bisnis yang baru, rancangan tata ruang, atau kreasi artistik. Watak ini ditentukan oleh bentuk piramid yang terletak antara bagian tengah dan tepi alis. Seorang individu dengan kemampuan bawaan seperti ini memiliki pemahaman mengenai struktur keseluruhan dari apa saja yang menarik minatnya. Mereka adalah arsitek, perancang, fotografer, dan wirausahawan. Individu dengan watak ini menyenangi aktivitas seperti merancang dan mengorganisasi proyek, menyelenggarakan rapat, atau merencanakan program. Mereka memiliki indera mengenai bagaimana satu elemen melengkapi elemen lain, dan bagaimana masing-masing bagian saling terhubung untuk membentuk keseluruhan. Mereka sangat konseptual dan memiliki indera alami mengenai rancangan bahkan sebelum proyek dimulai.

Individu dengan watak Apresiasi terhadap Rancangan akan menyukai kegiatan seperti membangun sebuah organisasi, mengembangkan pekerjaan dasar dalam perencanaan pembangunan perumahan atau membuat lansekap yang menarik. Mereka memiliki pemahaman mengenai arah proyek dan cara merancang keseluruhan gambar agar menjadikannya sukses. Apabila watak ini juga dikombinasikan dengan apresiasi terhadap hal-hal mekanis, imajinasi dan apresiasi terhadap estetika, maka kemampuan merencanakan dan mengorganisasi program, proyek, atau apa

pun yang melibatkan perancangan dan pengorganisasian akan bertambah besar.

Jika watak ini dikombinasikan dengan Berpikir Berurutan, individu tersebut akan senang menggarap sesuatu yang sudah ada dan memperbaiki rancangan atau material. Biasanya mereka tidak tertarik dalam menciptakan rancangan dasar.

Anak-anak

Jika Anda adalah orangtua dan anak Anda memiliki watak tersebut, belikanlah mereka mainan yang merangsang kemampuan kreatif. Daftarkan mereka ke dalam kelas yang akan mengajari mereka cara meningkatkan kecakapannya. Kenalilah minat mereka.

Karier

Karier atau hobi seperti fotografi, merancang dan menerbangkan miniatur pesawat terbang, dan seni melukis di atas bahan kaca merupakan kegiatan ideal, jika individu tersebut memiliki tangan yang amat cekatan. Desain situs, arsitek lansekap atau pengembang bisnis juga merupakan karier yang tepat.

Wajah-wajah Terkemuka

George Clooney, Will Smith, Colin Powell, dan James Coburn.

Apresiasi terhadap Hal-hal Mekanis



Alis Berbentuk Bulan Setengah

Apresiasi terhadap hal-hal mekanis

Apresiasi terhadap Rancangan berhubungan dengan bagaimana sesuatu dirancang. Apresiasi terhadap hal-hal mekanis berhubungan dengan menyatukan bagian-bagian menjadi satu kesatuan utuh.

Bila alis menyerupai bentuk bulan setengah, pemiliknya mempunyai bakat alami untuk menyatukan sesuatu. Bakat ini termasuk merakit peralatan, mengkoordinasi projek, mengorganisasi acara atau menyatukan orang-orang. Pemikiran mereka sangat terorganisir. Jika ciri Apresiasi terhadap hal-hal mekanis ini dikombinasikan dengan apresiasi terhadap rancangan, individu ini juga akan menjadi seorang perencana fasilitas, atau perancang tata ruang dalam (*interior designer*) yang andal, atau bila dia memiliki dahi lonjong, dia juga akan menjadi seorang manajer projek yang andal. Mereka memiliki pemahaman yang amat baik mengenai cara mengkoordinasi projek atau acara, dan memiliki bakat untuk menjalankan sesuatu.

Bila seorang individu memiliki ciri Apresiasi terhadap Rancangan dan Apresiasi terhadap Hal-hal Mekanis, dia akan senang berada dalam situasi di mana mereka bisa menerjemahkan rasa bawaan mengenai situasi ke dalam penyelesaian proyek.

Hal-hal yang tidak terorganisir dengan baik bisa menjengkelkan orang-orang ini. Jadi, bila Anda senang memiliki sistem yang terorganisir untuk pekerjaan dan sekitar, pekerjakanlah seseorang untuk mengorganisir kantor Anda, atau buatlah sistem yang menjaga keteraturan segala hal.

Karier

Karier yang disarankan adalah fotografi, insinyur mesin, teknisi suara dan pencahayaan, perancang mode, pengatur bunga, arsitek, pengorganisir lemari pakaian, pengrajin kayu, atau perancang situs.

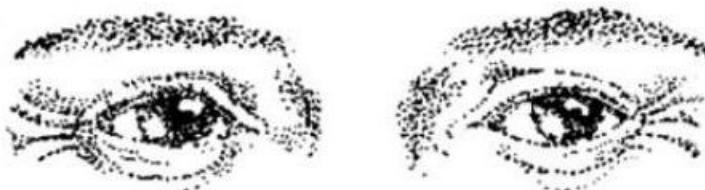
Anak-anak

Jika watak ini terlihat di diri anak-anak kecil, orangtua harus membelikan mereka mainan yang akan merangsang bakat alaminya untuk merancang. Belikanlah mereka mainan semacam *Lego*, *puzzle*, *Tinker Toy* atau mainan lain yang membuat mereka merancang dan merakit benda. Setelah agak besar, mainan mereka bisa berupa membuat grafis komputer, seni melukis gelas, atau menenun. Doronglah mereka untuk menekuni fotografi atau seni.

Wajah-wajah Terkemuka – Apresiasi Terhadap Hal-hal Mekanis

George Clooney, John Hannah, Wayne Brady, dan Katie Couric.

Apresiasi terhadap Estetika



Bagian Bawah Alis Lurus

Apresiasi terhadap keseimbangan dan harmoni

Bagian bawah alis yang membentuk garis horizontal yang lurus merupakan petunjuk tingginya apresiasi terhadap estetika. Ciri ini merupakan petunjuk mengenai seberapa besar seseorang digerakkan oleh kesan yang diterimanya melalui perasaannya. Individu yang Sangat Estetis seperti ini memiliki pemahaman yang besar mengenai keseimbangan dan harmoni, dan senang dikelilingi oleh hal-hal yang indah. Namun, hal ini belum tentu merupakan petunjuk bahwa orang tersebut memiliki kemampuan artistik. Seseorang bisa memiliki apresiasi yang besar terhadap sesuatu tanpa memiliki bakat bawaan untuk memproduksinya.

Watak ini terlihat pada sejumlah bintang film pria dan model wanita ternama. Banyak pria dan wanita tertarik kepada individu-individu yang memiliki watak ini.

Individu yang Sangat Estetik memiliki perasaan yang kuat dan apresiasi terhadap sekeliling mereka, dan mereka cenderung melakukan hal-hal yang akan membuat lingkungan lebih nyaman

bagi semua orang. Mereka jarang sekali meninggikan suara atau bersikap emosional. Jika ketidaknyamanan muncul, mereka akan melakukan segalanya sebisa mereka untuk menyeimbangkannya demi kepentingan semua orang, kecuali bila ada pertarungan nilai dalam hal itu.

Orang-orang ini mencintai alam dan merasa satu dengan elemen-elemen alam. Mereka memiliki pemahaman nyata mengenai harmoni, apakah itu alam, lukisan, rancangan bangunan, atau gubahan musik. Banyak seniman dan musisi ternama memiliki apresiasi yang tinggi terhadap estetika.

Bila kehidupan individu estetik tidak seimbang, mereka bisa saja terjebak dalam lingkaran setan dengan mengalihkan perhatian pada apa yang membuat mereka merasa nyaman—mencoba memuaskan kebutuhannya akan keseimbangan dan harmoni untuk mengakhiri ketimpangan dalam kehidupan mereka. Mereka ingin keluar dari segala hal yang mengganggu dan bisa saja melarikan diri dari masalah ketimbang menghadapai dan menyelesaiakannya. Mereka adalah individu-individu yang sangat intens, mereka akan membaktikan diri ke dalam apa pun yang sangat mereka minati, sampai-sampai mereka bisa menjadi terobsesi.

Jika Anda merupakan individu yang Sangat Estetik, tantangan Anda adalah mengenali dan menangani situasi yang menyebabkan ketidakseimbangan dalam kehidupan Anda. Anda harus bertanggung jawab untuk membangun harmoni Anda sendiri dan jangan mengharapkan orang lain melakukannya untuk Anda.

Jangan mencoba melampiaskannya ke dalam amarah, alkohol, obat-obatan, atau hal lainnya yang hanya menyediakan pelepasan sesaat. Berhati-hatilah jangan sampai hal-hal yang menyenangkan atau sensasi kenikmatan menjadi pelarian. Belajarlah cara mencipta, dan lakukanlah hal-hal yang bernilai dan bertahan lama.

Ikutilah kelas yoga, sertakan meditasi sebagai bagian dari aktivitas harian. Jika hal itu tidak memungkinkan, kembangkanlah rencana untuk mengembalikan kehidupan Anda pada jalurnya semula. Pekerjakan pelatih pribadi untuk mendukung dan memotivasi Anda melewati kesulitan.

Karier

Seniman, perancang, naturalis, kolektor, dan environmentalis.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Estetis

George Clooney, Mick Jagger, dan Andre Agassi.

Ramah-tamah/Pilih Kasih



Jarak Mata dan Alis Dekat

Ramah-tamah



Jarak Mata dan Alis Jauh

Sangat pemilih



Watak Pemilih dan Ramah-tamah mencerminkan pemilihan waktu ketika merespons situasi yang terjadi saat itu. Jika jarak antara mata dan alis berjauhan, si pemilik biasanya lebih selektif dan seksama dalam respons tindakan dan juga pikiran, sementara orang yang memiliki alis yang jaraknya berdekatan dengan mata akan cenderung berpikir dan bertindak segera.

Watak ini ditentukan oleh tingginya alis dibandingkan dengan jarak vertikal lubang mata. Jika jarak antara puncak mata dengan dasar alis lebih besar dibanding jarak vertikal pelupuk mata, hal itu merupakan petunjuk bahwa si pemilik adalah orang yang Pemilih dan merupakan orang yang formal. Di sisi lain, orang yang memiliki alis yang berdekatan jaraknya dengan mata secara umum lebih Ramah.

Di lingkungan Barat, watak Ramah lebih didominasi oleh pria, sementara alis tinggi (Pemilih) lebih didominasi oleh wanita. Sebagian besar orang yang berdarah Asia memiliki alis tinggi.

Dalam kajian yang dilakukan oleh Jones, dia menemukan bahwa orang yang memiliki alis tinggi, tanpa mempedulikan budaya, cenderung lebih formal. Namun, begitu Anda mengenal mereka, Anda akan mengetahui bahwa mereka sangat ramah. Ketika Anda bertemu dengan orang-orang ini, jabatlah tangan mereka dan lakukanlah segala macam formalitas. Kemudian, biarkan mereka bergerak terlebih dahulu ketika mereka merasa nyaman dan siap untuk menjadi lebih ramah.

Individu yang memiliki alis tinggi lebih selektif dalam memilih teman, barang-barang yang mereka beli, dan keputusan yang mereka ambil. Jangan mencoba menekan mereka untuk terburu-buru. Ketika membeli baju, mereka membutuhkan waktu yang lama sampai akhirnya membeli. Mereka bukanlah pembeli yang impulsif. Mereka lebih memilih untuk tidak berbelanja sama sekali ketimbang membeli barang yang tidak benar-benar memuaskan. Mereka memastikan apakah keputusannya sudah tepat sebelum akhirnya membeli. Ketika mereka mempunyai teman, hubungan pertemanan itu akan berlangsung seumur hidupnya.

Ketika bertemu dengan orang yang memiliki alis tinggi, melangkahlah ke arahnya, jabat tangannya, kemudian mundurlah dan buatlah jarak sekitar empat sampai lima kaki darinya kecuali mereka mendekat terlebih dahulu. Hal ini juga berlaku dalam hal menyelenggarakan rapat. Lakukanlah isyarat bahasa tubuh yang lebih formal, jangan meletakkan siku di atas meja atau menyandar ke arahnya, kecuali Anda benar-benar mengenalnya. Usahakanlah

untuk membuat mereka nyaman dan perlihatkanlah bahwa Anda tertarik kepada mereka sebagai individu.

Orang-orang yang Pemilih tampak pendiam dan kurang ramah. Hal ini cenderung membangun rintangan psikologis karena orang lain bisa saja menganggap mereka angkuh dan sulit didekati. Sebetulnya, mereka tidak bermaksud terlihat seperti itu. Banyak orang yang memiliki watak ini berkata bahwa mereka merasa kesepian, dan bertanya-tanya mengapa orang lain tidak mudah mendekati mereka. Saya memperhatikan seorang wanita yang memiliki watak ini dalam sebuah lokakarya yang saya hadiri. Dia menghabiskan hampir sepanjang hari seorang diri. Ketika melihat hal itu, saya mendekatinya dan berbicara kepadanya. Dia terlihat terkejut karena biasanya dia yang memulai percakapan dengan orang lain. Dia selalu merasa bahwa dia mudah didekati dan tidak bisa memahami mengapa orang lain tidak mendekatinya.

Terlihat terlalu formal sering kali dianggap sebagai sikap yang sulit didekati. Jika Anda memiliki ciri pemilih, usahakanlah untuk mendobrak penghalang yang tak kentara itu. Kenakanlah warna-warna atau motif yang lebih lembut. Hal ini akan membantu memperhalus formalitas, dan Anda akan terlihat lebih mudah didekati.

Saya memperhatikan bahwa orang-orang di Amerika Serikat cenderung memendekkan nama orang-orang yang mereka temui tanpa memeriksa apakah orang-orang tersebut mau dipanggil demikian. Misalnya seseorang memperkenalkan dirinya sebagai "Anthony" dan namanya segera saja dipendekkan menjadi

“Tony”. Tanyalah orang tersebut terlebih dahulu sebelum Anda memendekkan namanya. Dia bisa saja orang yang Pemilih dan tersinggung namanya dipendekkan seperti itu. Jika Anda berkecimpung dalam bidang penjualan, jangan sampai Anda kehilangan klien potensial hanya karena Anda memendekkan namanya.

Dua orang profesor wanita yang berlatar belakang hubungan internasional ditanyai mengenai tindakan apa yang akan diambil oleh negara-negara lain sehubungan dengan perdamaian yang tengah dirundingkan di Israel. Orang yang memiliki alis tinggi menyatakan, “Menurut saya, mereka akan menunggu perkembangan situasi.” Orang yang memiliki alis rendah menyatakan, “Oh, saya yakin negara-negara lain akan segera mengikuti kesepakatan ini.” Profesor yang pertama ingin meninjau situasi terlebih dahulu, yang mencerminkan cirinya yang Pemilih. Sementara wanita yang lain, yang lebih Ramah, menganggap negara lain akan segera bertindak, yang mencerminkan sikap “Ayo segera bergerak.”

Individu yang memiliki alis rendah mudah dan cepat berteman, dan memperlihatkan minat terhadap apa yang terjadi. Mereka senang melakukan kontak fisik, seperti sentuhan ringan di pundak, lengan, terkadang di lutut, atau bahkan pelukan. Jika mereka bergerak terlalu dekat dan terlalu cepat, mereka akan mengejutkan orang-orang yang Pemilih. Jika Anda adalah individu yang Ramah, kenalilah kapan pendekatan seperti itu

sesuai dilakukan. Tantangan yang Anda hadapi adalah bagaimana menghargai ruang orang lain.

Individu yang memiliki alis rendah melakukan pendekatan yang lebih santai, dan sering kali bersikap seolah-olah mereka adalah kawan lama dan sahabat Anda. Mereka bergerak masuk dan keluar dengan cepat. Hal itu bisa membingungkan bagi orang yang baru saja mereka temui. Mereka saling bertukar nomor telepon dan kartu nama dengan janji untuk menelepon. Bagi orang-orang yang Ramah, hal tersebut hanyalah kontak biasa tanpa janji untuk membangun hubungan. Orang yang baru mereka temui mungkin akan merasa bingung sebab mereka yakin bahwa mereka baru saja mempunyai teman baru, dan kemudian tak ada hal lain yang terjadi. Saya sering kali mendengar, "Saya pikir orang ini teman baru...Saya sangat menyukainya." Kemudian muncul perasaan dikecewakan. Jika Anda memiliki watak ini, pastikan orang lain mengetahui bahwa itu adalah pertemuan biasa tanpa harapan lebih jauh.

Wajah-wajah Terkemuka – Ramah

Brad Pitt, Pete Sampras, Tom Brokaw, Lleyton Hewitt (pemain tenis asal Australia), aktor Ian Somerhalder.

Wajah-wajah Terkemuka – Pemilih

Diane Sawyer, Cher, dan Hillary Clinton.

Hidung

Ada banyak bentuk dan ukuran hidung—beberapa kecil dan manis, yang lain lebar dan sangat menonjol, meskipun pemiliknya mungkin tidak merasa demikian. Beberapa mancung, yang lainnya bulat seperti hidung Bill Clinton, William Hague, dan Whoopi Goldberg. Dalam beberapa budaya, hidung yang berbentuk tertentu seperti orang Romawi (hidung bengkok), lebih dominan. Bentuk ini terlihat dalam semua budaya, meskipun lebih banyak di negara-negara Arab. Operasi plastik tidak mengubah kepribadian seseorang. Michael Jackson telah melakukan sejumlah perubahan kepada wajahnya sehingga tidak lagi jelas siapakah dia sebenarnya. Perubahan wajah seperti itu mengirimkan pesan yang membingungkan. Jika seorang individu yang berhidung Romawi dengan bagian hidung yang bertulang lurus, dia ingin menjadi atasan dan akan selalu mencari cara untuk memperoleh posisi itu.

Hidung Ministratif



Hidung Melengkung

Senang membantu orang lain

Hidung melengkung (Ministratif) merupakan petunjuk bahwa pemiliknya senang membantu orang lain, dan senang dengan profesi seperti perawat, asisten bidang penjualan, pelayan restoran, dan pekerjaan-pekerjaan sukarela. Individu yang memiliki watak ini secara otomatis merespons kebutuhan dan permintaan orang lain. Biasanya mereka adalah orang-orang pertama yang mengulurkan tangan ketika diminta bantuan secara sukarela. Mereka senang menolong orang sakit, karena mereka mempunyai rasa bawaan "mengasuh", terutama bila dikombinasikan dengan sangat Sangat Konservatif (dahi lonjong). Jika seseorang membutuhkan bantuan, mereka akan segera menghentikan pekerjaan dan akan segera menolongnya. Nilai-nilai kemanusiaan adalah hal utama bagi mereka. Mereka mengutamakan kebutuhan orang lain dibanding kebutuhannya sendiri, dan kadang-kadang keluarganya. Mereka

harus belajar untuk mengatakan “tidak” dan membiarkan orang lain bersukarela.

Individu-individu yang ministratif sulit menentukan bayaran atas jasa-jasanya. Biasanya mereka memiliki manajemen keuangan yang buruk, baik penggunaannya maupun nilainya. Jika mereka berkecimpung di dunia bisnis, kesulitan terbesar yang mereka hadapi adalah meminta bayaran kepada klien. Individu-individu yang ministratif bersedia untuk berkata, “Yang ini gratis sajalah, dan bayarlah lain waktu.” Perkara uang adalah topik yang paling mereka hindari, dan mencatat pengeluaran bukanlah urutan pertama dalam prioritas mereka.

Jika mereka sendiri bergerak dalam bisnis, individu yang ministratif akan menginginkan rekan yang sangat andal dalam urusan keuangan. Saya telah bertemu dengan sejumlah orang yang memutuskan untuk berbisnis dan sangat kesulitan menjalankannya—bukan karena mereka tidak memiliki gagasan yang baik atau produknya tidak menjual. Mereka tidak bisa mengatur keuangan dengan baik. Meminta bayaran seperti orang-orang lain bukanlah hal yang membuat mereka merasa nyaman.

Hal ini merupakan masalah bagi sebuah pasangan. Sang suami

"Apa yang bisa saya bantu?"
Adalah mantra yang selalu diucapkan Anne. Baginya, sulit menerima bahwa orang lain pun bisa melakukannya tanpanya. Dia sangat andal dalam memfasilitasi acara, dan menikmatinya, tapi menerima laporan dari orang lain bukanlah hal yang membuatnya nyaman. Mendelegasikan tugas kepada orang lain adalah hal yang sulit dilakukannya.

merupakan seorang pemboros sehingga akhirnya sang istri memutuskan untuk membuat rekening tabungan terpisah sehingga suaminya tidak bisa begitu saja mengambil uang. Dia memutuskan untuk memberinya uang, atau mereka tidak menyisakan sedikit pun di bank. Sepuluh tahun kemudian, mereka masih mempertahankan pengaturan seperti itu.

Jika orang-orang ini juga memiliki watak Tidak Tamak (telinga rata menempel dengan kepala) dan sifat Royal (bibir bawah lebar), mereka bisa begitu saja memberikan uang terakhir yang mereka punyai. Mereka merasa, apa pun yang dilakukannya tidak perlu dihargai dengan uang. Mereka berfokus pada nilai-nilai kemanusiaan.

Ardelesa, yang memiliki bisnis di bidang akuntansi, sangat kesulitan mengumpulkan uang yang dihasilkannya dari jasa yang diberikannya. Dalam beberapa situasi, piutangnya sangat besar selama lebih dari satu tahun. Dia mengetahui bahwa kliennya kesulitan keuangan dan tidak ingin menagihnya.

Orang lain yang saya wawancarai berkata bahwa dia merasa sangat bersalah karena meminta orang lain membayar. Dia berpikir, jika dia menetapkan harga yang terlalu mahal, kliennya tidak akan kembali kepadanya.

Individu yang ministratif bersukarela memberikan jasa dalam hampir segala hal yang muncul, kemudian mendapat bahwa mereka bersikap terlalu berlebihan, dan bertanya-tanya mengapa seperti itu. Ada saat ketika membantu orang lain berarti bahwa orang tersebut

tidak pernah bisa menyelesaikan pekerjaannya sendiri. Tantangannya adalah bagaimana mendelegasikan tugas-tugas kepada orang lain. Seorang wakil presiden sebuah perusahaan bisa yang memiliki watak ini berkata bahwa mengatur orang adalah salah satu tantangan terbesar yang dihadapinya dalam pekerjaannya. Mengatur orang bukanlah sifat alamiahnya, dan dengan kesulitan dia telah belajar melakukannya. Posisinya adalah hal yang masih membuatnya tidak nyaman, tapi dia tidak memiliki pilihan lain selain meninggalkan perusahaannya. Orang lain mengambil keuntungan dari sifatnya tersebut, dan orang-orang yang Ministratif menjadi "pesuruh" mereka. Ketika saya berada di perusahaan tersebut, dia terus bolak-balik ke ruang wakil presiden departemen lain. Dialah orang pertama yang membantu saya mengeluarkan barang dari dalam mobil.

Ketika berkunjung ke Boston, saya dan suami tersesat. Tak berapa lama kemudian seorang wanita muncul dan menawarkan bantuan. Setidaknya dia menghaburkan waktunya untuk memberitahu kami apa yang harus dikunjungi, bagaimana rutenya, dan informasi lain mengenai kota itu. Seperti yang mungkin Anda duga, dia memiliki hidung melengkung. Seseorang memang tidak perlu memiliki hidung melengkung untuk menolong orang lain, akan tetapi membantu dilakukan secara spontan begitu saja oleh orang-orang itu.

Jika Anda memiliki watak Ministratif, ingatlah bahwa Anda tidak perlu bersukarela atau menyumbang dalam segala hal. Belajarlah untuk berhenti berupaya demi orang-orang yang membutuhkan. Pastikan bahwa Anda menarik bayaran sesuai

dengan harga pasar untuk jasa yang Anda berikan. Jangan membuang-buang waktu Anda atau merendahkan nilai Anda. Jika Anda menarik bayaran penuh, orang lain akan lebih menghargai jasa yang Anda berikan. Tentukanlah prioritas dan delegasikan tugas-tugas kepada orang lain. Anda tidak perlu melakukan semuanya seorang diri. Jika mengecek pengeluaran adalah sebuah masalah, pekerjaan seorang akuntan, atau ikutilah kelas tentang manajemen keuangan. Hal itu akan menjadi berguna bila Anda adalah individu yang memiliki kombinasi watak Tidak Tamak (telinga rata menempel pada kepala) dan Royal (bibir bawah tebal).

Anak-anak

Biasanya, anak-anak terlahir dengan hidung melengkung. Jika orangtua mereka memiliki hidung yang bengkok, kemungkinan besar anak tersebut akan memiliki hidung seperti orangtuanya ketika dia beranjak besar.

Karier

Perawat, pendeta, YMCA, sekretaris, asisten bagian administrasi, sukarelawan, layanan pelanggan atau pramusaji, layanan sosial, pekerjaan yang berhubungan dengan anak-anak.

Wajah-wajah Ternama – Ministratif

Penyanyi Geri Halliwell, aktor Leonardo DiCaprio, Elton John, dan aktris Martine McCutcheon.

Hidung Administratif



Hidung Bengok

Senang berada pada posisi atasan

Orang-orang yang berhidung Romawi senang menjadi bos. Jika ciri ini sangat kentara, orang tersebut akan memperhatikan harga segala hal. Berapa harganya? Apakah sebanding? Di mana saya bisa memperolehnya dengan harga murah? Menawar harga adalah hal yang menyenangkan bagi mereka. Mereka lebih memperhatikan nilai material dan memikirkan cara untuk memanipulasinya demi keuntungan mereka. Bagi beberapa orang, mereka terlihat angkuh dan materialistik. Orang lain meragukan nilai kemanusiaan atau spiritual mereka.

Orang-orang ini sangat andal dalam bidang keuangan dan bisnis, serta sangat baik bekerja dalam hal-hal yang terorganisir, di mana nilai uang diutamakan. Mereka sangat andal dalam mendelegasikan tugas kepada orang lain dan senang mengawasi

proyek. Karier seperti melakukan tata buku atau penilaian dan posisi bidang administrasi cocok untuk orang-orang ini. Mereka bisa melayani, namun mereka mendapati bahwa melayani bisa sangat membatasi. Pekerjaan sebagai pramusaji atau resepsionis sangat tidak sesuai untuk mereka. Jika Anda mempekerjakan individu-individu seperti mereka untuk posisi melayani, mereka tidak akan bertahan lama, atau mereka akhirnya menjadi orang yang mengambil keputusan.

Sekelompok wanita mengeluh tentang seorang karyawan baru. Keluhannya adalah, "Dia sudah mencoba menjalankan perusahaan." Hal ini menyebabkan karyawan lain yang telah bekerja di sana selama beberapa lama merasa tidak nyaman. Hal itu bukanlah sesuatu yang baik. Karyawan baru tersebut telah ditempatkan pada posisi yang salah.

Saya berjalan-jalan di pasar di Covent Garden, Inggris, dan hampir semua pemilik toko di sana memiliki hidung bengkok. Di banyak toko kelontong di London, Anda akan melihat bahwa sebagian besar pemilik toko memiliki ciri ini. Dalam sebuah acara di San Fransisco, tidak sengaja saya melihat ke dalam konferensi para makelar toko gadai. Saya perhatikan, mayoritas hadirin memiliki hidung bengkok. Di saat lain bila Anda lewat ke depan toko gadai, Anda mungkin ingin masuk ke dalam dan memperhatikan hidung pemiliknya! Kami mempunyai istilah bahwa seseorang memiliki "hidung uang". Sekarang Anda mengetahui apa yang harus Anda cari.

Hal itu tidak berarti bahwa seseorang yang berhidung melengkung tidak akan sukses dalam bisnis, juga bukan merupakan jaminan kesuksesan jika Anda memiliki hidung bengkok. Individu yang ministratif harus memastikan bahwa mereka menetapkan harga untuk jasa yang mereka berikan dan memiliki tujuan finansial sendiri. Hal itu bisa dilakukan. Dibutuhkan tekad yang lebih kuat untuk memastikan bisnis sukses secara finansial.

Jika individu yang administratif juga memiliki bibir atas dan bawah yang tipis, dia adalah orang yang sangat ketat dalam hal keuangan. Mereka tidak akan mengeluarkan uang jika tidak diperlukan, dan tidak suka membeli hal-hal yang tidak diperlukan. Bagi orang lain, mereka terlihat kikir. Seorang pria dengan kombinasi watak seperti ini menganggap bahwa hadiah bukanlah hal yang perlu, dan dia tidak suka memberi hadiah. Namun, dia cukup royal menghabiskan uangnya untuk hobi yang paling disukainya.

Janice berkata bahwa suaminya memiliki watak tersebut dan menurutnya dia sangat kikir. Dia berpikir bahwa sifat kikirnya itu bermula dari asuhan orangtuanya. Ketika mereka bepergian, suaminya membeli dua helai kaos, satu untuknya dan satu untuk istrinya. Setelah itu, dia meminta istrinya membayar untuk kaos yang dibelikannya untuknya. Hal itu mengejutkan istrinya, karena dia berpikir itu adalah hadiah. Ya, suaminya serius memintanya membayar kembali.

Hal itu tidak berarti bahwa seseorang yang berhidung melengkung tidak akan sukses dalam bisnis, juga bukan merupakan jaminan kesuksesan jika Anda memiliki hidung bengkok. Individu yang ministratif harus memastikan bahwa mereka menetapkan harga untuk jasa yang mereka berikan dan memiliki tujuan finansial sendiri. Hal itu bisa dilakukan. Dibutuhkan tekad yang lebih kuat untuk memastikan bisnis sukses secara finansial.

Jika individu yang administratif juga memiliki bibir atas dan bawah yang tipis, dia adalah orang yang sangat ketat dalam hal keuangan. Mereka tidak akan mengeluarkan uang jika tidak diperlukan, dan tidak suka membeli hal-hal yang tidak diperlukan. Bagi orang lain, mereka terlihat kikir. Seorang pria dengan kombinasi watak seperti ini menganggap bahwa hadiah bukanlah hal yang perlu, dan dia tidak suka memberi hadiah. Namun, dia cukup royal menghabiskan uangnya untuk hobi yang paling disukainya.

Janice berkata bahwa suaminya memiliki watak tersebut dan menurutnya dia sangat kikir. Dia berpikir bahwa sifat kikirnya itu bermula dari asuhan orangtuanya. Ketika mereka bepergian, suaminya membeli dua helai kaos, satu untuknya dan satu untuk istrinya. Setelah itu, dia meminta istrinya membayar untuk kaos yang dibelikannya untuknya. Hal itu mengejutkan istrinya, karena dia berpikir itu adalah hadiah. Ya, suaminya serius memintanya membayar kembali.

Kombinasi ciri tersebut terlihat di diri salah satu murid saya. Di saat lain, ketika kami mendiskusikan hal ini, dia mengakui bahwa dia sulit memberikan sesuatu. Menurutnya, hal itu begitu sembrono. Di akhir lokakarya, dia memberi kami semua sekotak coklat dan berkata, "Saya memang benar-benar tengah berusaha untuk lebih royal." Hadiahnya sangat dihargai oleh semua orang.

Jika Anda termasuk dalam kategori ini, cobalah untuk tidak terlalu memikirkan harga segala sesuatu, terutama dalam keluarga. Pertimbangkanlah untuk melakukan pekerjaan sukarela dan menikmati kepuasan atas pertolongan kepada orang yang membutuhkan. Jika Anda cenderung ketat dalam hal keuangan, berilah kejutan kepada pasangan atau teman dengan memberinya seikat bunga atau sebotol anggur, atau apa saja yang sesuai. Pikirkanlah cara lain untuk menyumbang. Jangan pikirkan uang atau bisnis terlebih dahulu. Awasilah kecenderungan Anda untuk mencurigai, terutama dengan keluarga dan teman.

Jika ciri ini dikombinasikan dengan wajah lebar dan alis tinggi, orang-orang tersebut mungkin terlihat mengintimidasi. Anda akan jarang melihat orang-orang ini berprofesi sebagai perawat, kecuali jika dia adalah kepala perawat.

Administratif/Ministratif



Tulang Hidung Lurus
Administratif/Ministratif

Seorang individu yang memiliki tulang hidung lurus mempunyai kombinasi watak Administratif dan Ministratif. Watak ini sering terlihat pada pialang saham, bankir, manajemen menengah dan guru. Jika dikombinasikan dengan watak Perintis (sisi luar telinga lurus), individu-individu ini menyukai bisnis konsultasi atau memiliki bisnis mereka sendiri. Mereka memiliki campuran kemampuan, baik melayani maupun mengurus administrasi proyek, tapi tidak sebesar orang-orang yang memang administratif ataupun ministratif.

Hubungan

Jika dua orang dalam sebuah hubungan mempunyai ciri yang bertentangan, hal itu mungkin akan menimbulkan masalah. Satu orang ingin menghabiskan semua uang pada saat masih bisa menikmatinya, dan yang lainnya ingin menginvestasikan uangnya. Satu orang ingin mencatat pengeluaran, sementara yang lainnya tidak ingin tahu berapa banyak yang tersisa dalam rekening.

Karier

Manajemen proyek (bila memiliki dahi lonjong), investasi, akunting (bila memiliki mata yang berdekatan), pengumpulan dana atau administrasi bisnis (mencakup karier apa pun yang melibatkan manajemen dan investasi), pengacara, pengembang bisnis, juga CEO dan CFO perusahaan.

Wajah-wajah Terkemuka – Administratif

Abraham Lincoln, John Grisham, Bill Gates, penulis J.K. Rowling, dan Barbra Streisand.

Hidung Berita



Hidung Bulat

Usil

Ketika kita memikirkan tokoh seperti Sinterklas (yang disebut Ayah Natal di Inggris), Gnome, dan Mickey Mouse, mereka semua memiliki hidung yang sangat bulat. Pernahkah Anda melihat tokoh-tokoh seperti itu berhidung mancung? Hidung mancung merupakan petunjuk tentang karakter yang sangat berbeda. Ebenezzer Scrooge digambarkan memiliki hidung mancung yang membengkok ke dalam di bagian puncaknya, dengan bibir yang sangat tipis. Dalam istilah pembacaan wajah, kita akan melihat orang yang memiliki profil ini sebagai orang yang sangat ketat dengan keuangannya. Jika dia juga memiliki telinga yang melebar ke luar, dia akan menyimpan uangnya dengan rapi tanpa kecuali. Itulah mungkin alasan mengapa orang-orang yang hidup dengan kebutuhan amat minim cenderung meninggal sebagai multi jutawan.

Telah banyak diketahui bahwa semakin bulat hidung seseorang, semakin ribut orang tersebut. Mereka sangat usil dan selalu ingin mengetahui informasi terbaru. Orang lain melihat mereka sebagai orang-orang yang sangat ribut, yang tidak bisa menahan diri untuk mencampuri urusan orang lain. Anda mungkin memperhatikan ketika Anda membaca, dan teman Anda yang berhidung seperti ini berada di dekat Anda, dia mengintip dari balik bahu Anda untuk mengetahui apa yang tengah Anda baca. Bagi sebagian orang, hal ini begitu mengganggu. Namun, mereka hanya sekadar penasaran.

Di saat lain, begitu seseorang menyandar di bahu Anda untuk melihat apa yang tengah Anda kerjakan, periksalah terlebih dahulu hidungnya sebelum Anda bereaksi. Kemudian, diam-diam berkatalah kepada diri sendiri, oh itu karena hidungnya. Dia hanya sekadar ingin tahu saja.

Wajah-wajah Terkemuka – Usil

Jimmy Carter, Bill Clinton, Martine McCutcheon, Colin Powell.

Investigator



Fitur Tajam

Senang menginvestasi

Jika hidung sangat tajam, ciri fisik tersebut mengungkapkan sifat investigatif bahwa individu tersebut senang mencari informasi. Orang dengan ciri seperti ini akan sangat andal dalam karier seperti kepolisian, investigasi mengenai penyebab kebakaran, dan karier lain yang akan diuntungkan oleh kemampuan alaminya tersebut. Orang-orang seperti itu senang menginvestigasi dan menggali sampai ke dalam, dan tidak mengabaikan apa pun sampai dia benar-benar memperoleh apa yang dicarinya. Jika individu investigatif ini juga memiliki mata yang berdekatan, dia akan melihat segala perincian kecil—sehingga terkesan sangat bawel. Dia benar-benar memperhatikan bila sesuatu tidak berjalan lancar. Dia akan sangat kesal bila sesuatu tidak dikerjakan dengan benar. Jika Anda mencari seorang detektif swasta, mereka adalah profil

ideal. Individu-individu yang investigatif “mengikuti hidungnya,” dan akan mencari hingga ke segala perinciannya.

Jika dikombinasikan dengan fitur kulit kaku, Obsesif, individu-individu ini segera bereaksi terhadap apa yang terjadi di sekitar mereka. Rumah dan kantor mereka akan terlihat sangat bersih. Standar kerapian bagi sebagian besar orang masih kurang rapi bagi orang-orang ini. Individu-individu ini sangat ekstrem, sehingga mereka menyiapkan pakaian yang akan dikenakan keesokan hari pada malam sebelumnya. Kombinasi ciri ini terlihat pada orang-orang yang berkarier seperti ahli kesehatan gigi, gizi, atau bidang-bidang lain yang berhubungan dengan kesehatan.

Wajah-wajah Terkemuka – Investigatif

Dick Cheney

Hidung yang Percaya



Hidung Menengadah

Sangat memercayai

Hidung yang Memercayai ditentukan bila dilihat dari samping wajah. Jika hidung melengkung ke atas dari sudut atas bibir (lihat sketsa), hal ini merupakan petunjuk bahwa pemiliknya adalah seseorang yang berpikiran terbuka dan mudah dimanfaatkan. Mereka sering dimanfaatkan oleh orang lain dan menjadi korban lelucon atau rencana orang lain. Orang-orang yang memiliki watak ini terjebak dalam tipuan penawaran-penawaran untuk menjadi kaya dalam waktu singkat. Jarang sekali orang yang memiliki watak skeptis, yakni berhidung membengkok di bagian bawah, tertipu oleh peluang-peluang bisnis yang kini marak di Internet.

Individu-individu yang memiliki hidung melengkung ke atas polos seperti anak-anak. Mereka memiliki sifat begitu

memercayai orang lain. Bahkan bila mereka adalah korban dari program investasi yang buruk, mereka tetap ingin melihat sisi baik orang lain. Mereka mudah dimanfaatkan oleh orang lain, dan tidak meminta bukti sebelum memberikan uang yang telah ditabungnya dengan susah payah atau waktu. Di sisi positif, mereka adalah orang-orang yang berpikiran terbuka dan mudah menerima, mudah memberi kesempatan kepada orang lain. Watak ini tampak pada diri bayi, namun bila orangtua si bayi memiliki ciri Administratif (hidung bengkok), hidung si bayi akan berubah menyerupai hidung orangtuanya pada saat perkembangannya di masa remaja.

Jika Anda adalah orang yang mudah memercayai, ajukanlah pertanyaan sampai Anda betul-betul puas sebelum membuat komitmen. Janganlah terjebak ke dalam “kesepakatan yang menguntungkan.” Tanyalah seseorang yang mengetahui tentang produk atau peluang. Banyak orang yang bersifat mudah percaya dan Impulsif melakukan pembelian yang disesalinya di kemudian hari. Mereka perlu memiliki sedikit keraguan dalam benaknya.

Wajah-wajah Terkemuka – Mudah Memercayai

Elton John, Jennifer Aniston, dan Dolly Parton.

Skeptis



**Hidung Melengkung Ke Atas
Dari Puncaknya**

Mempertanyakan segala hal



Hidung Lurus
Tidak skeptis

Jika hidung melengkung ke atas dari bagian puncaknya, seperti hidung Meryl Streep, Madeline Albright, dan Steven Spielberg, hal itu merupakan petunjuk mengenai individu Skeptis yang mempertanyakan segala hal. Mereka tidak menerima segala hal begitu saja. Mereka harus membuktikannya terlebih dahulu. Bagi orang lain, mereka terlihat tidak memercayai atau bahkan tidak bersahabat. Jika Anda memaparkan ide atau konsep baru kepada mereka, pastikan bahwa Anda bisa menjawab semua pertanyaan mereka dan menyampaikan fakta terlebih dahulu. Begitu Anda melakukannya, artinya Anda bisa segera memenangkan hati mereka. Individu yang skeptis sering terkesima dengan orang-

orang yang begitu mudah memercayai. Bagi mereka, wajar saja jika mempertanyakan segala sesuatu dengan seksama sebelum membuat komitmen.

Individu skeptis memiliki kecenderungan untuk bersikap dingin terhadap gagasan, yang membuat antusiasme orang lain memudar. Bukan seperti itu maksud mereka. Namun kesan seperti itulah yang kerap muncul di mata orang-orang yang mudah memercayai.

Watak ini bisa menjadi masalah dalam hubungan. Individu yang skeptis harus belajar untuk terlebih dahulu mendengarkan dan mendukung orang yang berbagi gagasan dengannya. Kemudian tawarkanlah saran kreatif dan peringatan sebelum bertindak atau terlibat dalam situasi tersebut. Orang lain mungkin menganggap individu skeptis sebagai tukang kritik, dan hal ini dapat melahirkan perilaku defensif. Bila Anda adalah individu yang skeptis, pastikan bahwa komentar Anda terhadap gagasan orang lain tidak terkesan tidak memberikan dukungan. Pahamilah keseluruhan cerita dan semua fakta sebelum menilai atau berubah pikiran. Cobalah untuk mendengarkan apa yang dikatakan orang lain terlebih dahulu, dan tanyalah apakah orang tersebut memerlukan pendapat kedua. Hal ini dapat menghindari kesalahpahaman dan respons emosional seperti, “Oh, kamu memang tidak pernah menganggap gagasan saya baik.”

Jika Anda berurusan dengan orang-orang yang Skeptis, ingatlah bahwa mereka memiliki kebutuhan akan bukti atau

substansi. Ketika menyajikan gagasan atau konsep baru, pastikan bahwa Anda menyediakan semua fakta. Bagi mereka, adalah hal yang dungu bila menerima konsep atau gagasan begitu saja.

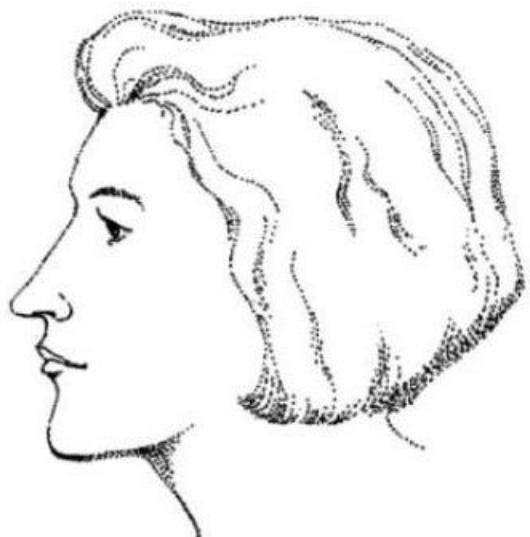
Karier

Hakim, pengacara, perencana keuangan, dan pelatih olahraga.

Wajah-wajah Terkemuka – Skeptis

Bob Hope, Madeline Albright, Ross Perot, dan John Lennon.

Sangat Cerewet



Kulit Kencang Di Bagian Bingkai Wajah
Senang dengan kerapian dan kebersihan

Jika kulit di bagian dahi dan bingkai wajah sangat kencang, individu-individu ini sangat cerewet. Perilaku pemilih seperti ini akan lebih besar bila mereka juga memiliki mata yang berdekatan, sangat serius, dan memiliki hidung tajam. Jennifer mengakui bahwa dirinya sangat pemilih—handuk harus dilipat dengan benar, buku-buku harus tersusun dengan rapi, dan dia tidak tahan dengan kesemrawutan. Surat kabar hari kemarin yang tergeletak di lantai akan sangat mengganggunya. Apa pun yang tidak digunakan harus disingkirkan. Ketika dia membawa pakaian untuk disumbangkan kepada Salvation Army, dia memastikan bahwa pakaian-pakaian itu terlipat dengan rapi. Hal itu merupakan kebaikan dan penghargaan terhadap Salvation Army dan pengguna selanjutnya.

Jika individu tersebut obsesif, mereka harus menyadari perilakunya tersebut dan terbuka untuk mengubahnya. Komentar negatif atau menunjuk kepada seseorang hanya memperburuk situasi.

Jika Anda memiliki watak ini, ingatlah bahwa tidak semua orang memiliki kebutuhan yang sama akan “kebersihan yang teramat sangat” sepertinya.

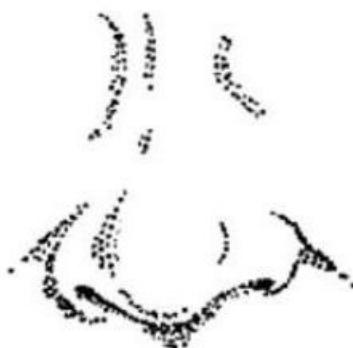
Karier

Ahli diet, periset bidang medis, dan apoteker.

Wajah-wajah Terkemuka – Cerewet

Dick Chenney, aktor Ross Kemp, Diane Sawyer, dan Meryl Streep.

Mengandalkan Diri Sendiri



Lubang Hidung Besar

Sangat mandiri

Mengandalkan diri sendiri adalah sifat yang terbentuk oleh lingkungan, yang ditandai dengan besarnya lubang hidung. Semakin besar lubang hidung seseorang, semakin besar kemampuannya untuk mengandalkan diri sendiri atau mandiri. Sifat ini bisa berubah, tergantung dari kondisi lingkungan rumah dan tempat kerjanya. Hal itu juga mencerminkan naluri dasar seseorang—positif atau negatif. Semakin bertekad seseorang, semakin lebar lubang hidungnya. Orang-orang yang Sangat Mengandalkan Diri Sendiri kerap bersikukuh untuk membuat keputusan, tidak hanya bagi dirinya sendiri, tapi juga bagi keluarganya dan orang-orang yang bekerja dengannya. Mereka terbiasa untuk melakukan segalanya sendiri dan bertindak mandiri, dan sering kali merasa bahwa caranya adalah cara yang tepat.

Sering kali, mereka mengambil-alih pekerjaan orang lain karena mereka merasa bisa melakukannya dengan lebih baik dan

lebih cepat. Mereka tidak selalu memercayai orang lain untuk melakukannya dengan benar, dan menjadi tidak sabar ketika harus menunggu sesuatu yang bisa dilakukannya dengan lebih cepat.

Individu yang Kurang Mengandalkan Diri Sendiri (lubang hidung sempit) cenderung memberi kesempatan kepada orang lain dan melihat apa yang ingin dilakukan oleh orang lain. Mereka memberi orang lain keleluasaan dan waktu untuk melakukan apa pun yang perlu dilakukan. Mereka sangat baik bekerja dalam tim.

Watak Sangat Mengandalkan Diri Sendiri bisa menjadi masalah ketika bekerja dalam tim sebab orang yang memiliki watak ini tidak bisa menerima kekuasaan orang lain. Mereka tidak mengetahui reaksi orang lain terhadap sifatnya yang senang melakukan segala hal seorang diri sesuai caranya. Individu dengan watak seperti ini perlu untuk berhenti sejenak dan memperhatikan apa yang tengah terjadi di sekitarnya, dan lebih peka terhadap orang-orang yang bekerja dengannya. Mereka harus memikirkan cara alternatif untuk mengatasi situasi.

Individu yang Kurang Mengandalkan Diri Sendiri mampu membuat aturan namun segera melepaskan diri dari aturan yang dibuatnya tersebut. Mereka enggan melakukan hal-hal sendiri, misalnya memulai bisnis sendiri. Hal inilah yang terjadi kepada seorang wanita yang memiliki segala kualifikasi dan kemampuan untuk mendirikan bisnisnya sendiri. Akan tetapi, begitu dia menghadapi rintangan, dia mundur. Meskipun telah bekerja keras memulainya tanpa dukungan dari orang lain, dia

merasa kesulitan untuk mengembangkan gagasannya. Individu yang Kurang Mengandalkan Diri Sendiri merasa tidak nyaman bekerja untuk dirinya sendiri. Anda akan jarang menemukan orang yang berwatak seperti ini memiliki bisnis sendiri dan mencapai kesuksesan, kecuali jika orang tersebut telah mengatasi kecenderungannya tersebut. Suara hati mereka yang mengatakan, "Saya tidak bisa melakukannya sendiri," atau "Bagaimana jika tidak berjalan dengan baik?" akan membuat mereka terhambat. Jika Anda menemukan diri Anda berpikir seperti itu berulang kali, cobalah gunakan "tombol penghapus" mental Anda dan gantilah dengan pemikiran dan tindakan positif.

Jika lubang hidung sangat besar, individu-individu pemiliknya akan sulit memaafkan bila Anda telah menyinggungnya. Mereka akan bertahan dengan hal itu sepanjang hidupnya. Saya melihat watak ini pada diri seorang pemuda berusia awal dua puluhan. Dia mengakui bahwa hal itu menjadi masalah dan mencari cara untuk menguasai kecenderungannya tersebut. Melalui konseling, dia mampu menghilangkan energi negatif, dan secara perlahan mengembangkan teknik mengikhaskan kejadian masa lalu yang menurutnya telah selesai.

Wajah-wajah Terkemuka – Mengandalkan Diri Sendiri

George W. Bush, Madeline Albright, dan Pangeran Harry.

Bibir

Ringkas/Banyak Bicara



Bibir Atas Tipis
Ringkas



Bibir Atas Tebal
Banyak bicara

Derajat keringkasan ditentukan oleh ketebalan bibir atas. Semakin tipis bibir atas, semakin Ringkas orang tersebut, dan semakin tebal bibir atas, semakin Banyak Bicara orang tersebut. Namun, watak ini bisa berubah karena lingkungan. Jika seorang anak sering kali dikecewakan, memperoleh sedikit perhatian, atau tinggal di dalam rumah yang memperlakukannya dengan buruk, seiring berlalunya waktu bibirnya akan semakin menipis. Saya sering kali melihat watak ini pada diri pria dan wanita yang telah menjalani kehidupan

sulit atau mengalami perceraian sehingga membuat mereka lelah secara emosi dan mental. Jika bibir kecil dan tipis dibanding dengan keseluruhan proporsi wajah, hal itu bisa saja merupakan petunjuk bahwa pemiliknya sangat memendam perasaan.

Di California, terdapat hukum yang disebut "tiga pukulan, kau keluar," di mana vonis bersalah untuk kejahatan ketiga kali secara otomatis membuat tersangka masuk penjara seumur hidup. Hal ini terjadi kepada seorang pria yang melakukan kejahatan ketiga kalinya dengan mencuri sepeda. Ketika diwawancara untuk pertama kalinya oleh sebuah acara televisi "60 minutes," bibirnya tebal. Setahun kemudian dia diwawancara kembali, dan bibirnya telah menjadi begitu tipis sehingga nyaris tidak kentara.

Individu yang memiliki bibir tipis mungkin dianggap sangat ringkas dan senang menuju pokok persoalan. Individu yang ringkas tidak menyukai pengulangan percakapan. Ketika sebuah pembicaraan sudah membosankan, mereka berhenti memikirkannya. Dalam debat pemilihan presiden di tahun 2000, Al Gore sangat banyak bicara, sementara George Bush sangat ringkas dan langsung berbicara pada pokok persoalan. Kelebihan individu ringkas adalah bahwa mereka memberikan arahan yang jelas, tepat, dan mudah diikuti.

Orang-orang yang ringkas berbicara dengan cepat dan pendek, terutama ketika mereka gugup atau sangat menyukai topik yang mereka bicarakan. Banyak penulis yang memiliki ciri ini bercerita bahwa mereka kesulitan mengisi halaman kertas, dan

Saya diwawancara oleh salah satu jaringan televisi paling terkenal, dan mereka meminta saya untuk mengundang ahli pembaca wajah yang lain untuk bergabung dengan saya dalam acara tersebut. Pembaca wajah yang saya undang bernama Don, seorang pria berbibir tipis. Pada saat itu, sebuah pikiran melintas di benak saya bahwa saya harus memberinya saran untuk lebih ekspresif selama wawancara. Ketika pemandu menanyainya, responssnya sangat singkat dan langsung menuju pokok persoalan. Pemandu acara tersebut menganggap wawancara itu begitu menyulitkan. Sekitar seminggu kemudian, Don menelepon saya untuk meminta maaf karena tidak terlibat aktif dalam acara tersebut.

mereka menuliskan apa yang ingin mereka tuliskan hanya dalam beberapa kata saja.

Bibir adalah satu di antara sedikit ciri fisik yang bisa diubah tanpa harus menjalani operasi plastik. Orang-orang berbibir tipis bisa saja sebelumnya merupakan orang yang banyak bicara, namun karena situasi tertentu mereka telah memendam perasaannya.

Jika Anda berada di tengah sekelompok orang dan salah satu di antaranya sangat pendiam, tanyalah orang tersebut dengan pertanyaan terbuka (*open-ended*). Tanyalah pendapatnya. Orang-orang yang Sangat Ringkas mungkin dianggap membosankan karena mereka cenderung tidak banyak berbicara dalam situasi sosial. Mereka memiliki banyak gagasan, namun mereka membutuhkan dorongan untuk berbicara. Begitu Anda membuat mereka terbuka, mereka akan senang membicarakan hal-hal

yang mereka sukai, atau menyampaikan wawasan baru dalam pembicaraan tersebut.

Jika Anda merupakan orang yang Sangat Ringkas, cobalah untuk lebih banyak berbicara—isilah percakapan dengan lebih banyak rincian daripada biasanya. Jika orang yang Anda temui berbicara panjang lebar, ajukanlah pertanyaan khusus. Sampaikanlah bahwa Anda ingin menuju pokok pembicaraan dengan berkata seperti, “Bisakah Anda menjabarkannya hanya dalam beberapa kata?” Cobalah untuk lebih sabar dengan orang-orang yang lebih ekspresif, dan simaklah baik-baik isi pembicaraan. Anda membangun keterikatan dengan memahami kebutuhan orang lain. Terbukalah untuk menyampaikan perasaan dengan orang-orang yang dekat dengan Anda, karena mereka tidak bisa menebak perasaan Anda kepada mereka, atau bagaimana perasaan Anda mengenai situasi.

Sepasang suami istri yang hampir bercerai memutuskan untuk berkonsultasi mengenai profil mereka. Selama konsultasi, terungkap bahwa si suami, yang berbibir tipis, sangat menyayangiistrinya namun kesulitan mengungkapkan perasaannya. Perceraian adalah hal terakhir yang dikehendakinya. Konsultannya berdiri di belakangnya, kemudian menyampaikan perasaannya atas namanya, betapa dia sangat menyayangi istrinya. Sang istri merespons, “Saya tidak tahu bahwa kamu menyayangi saya, kamu tidak pernah mengatakannya.” Bagan profil fisik mereka mengungkapkan banyak hal yang merupakan tantangan bagi mereka sekian lama,

dan memperlihatkan bahwa keduanya begitu berbeda. Kini, mereka memiliki alat nyata untuk memperbaiki diri dan saling menghargai perbedaan mereka. Konsultasi itu merupakan titik balik kehidupan perkawinan mereka. Saat ini, hubungan mereka telah menjadi lebih erat dan mereka saling memahami.

Seorang pria Inggris bernama Nigel mengunjungi putrinya, ditemani oleh seorang temannya yang bertanya, "Mengapa kamu tidak memeluknya dan menunjukkan bahwa kamu sayang kepadanya?" Responsnya adalah, "Saya kan sudah di sini." Menurutnya, kehadirannya sudah cukup untuk menunjukkan kasih sayangnya.

Saya bertanya kepada Nigel mengenai masa kecilnya. Menurutnya, orangtuanya tidak pernah benar-benar menginginkannya. Dia tidak ingat apakah ibunya pernah menunjukkan kasih sayangnya dan jarang memeluknya. Ayahnya adalah seorang tentara dan tentunya tidak menunjukkan perasaannya. Banyak pria Inggris berbibir tipis, dan hal itu merupakan ciri yang paling kentara dari mereka. Sejak dilahirkan, mereka diajari untuk menjadi kuat dan tidak didorong untuk mengungkapkan perasaannya. Hal itu dianggap tidak "pantas".

Jika Anda bepergian ke London, Anda akan menyaksikan banyak sekali pria di sana yang memiliki bibir atas dan bawah yang sangat tipis. Saya sedih akan hal ini. Orang Inggris cenderung menutup rapat-rapat perasaannya. Menurut saya, ketika Putri

Diana meninggal, kesedihan telah membuat mereka melepaskan perasaan. Pemakamannya menjadikan mereka merasa aman untuk mengungkapkan perasaannya.

Berhati-hatilah jika Anda menanyakan arah kepada orang yang Banyak Bicara, sebab mereka akan menjelaskannya secara lengkap. Tanyalah mereka tentang kegiatannya dalam sehari, dan mereka akan memaparkannya hingga hal-hal terkecil. Orang-orang yang berbibir tebal memiliki kemampuan alamiah untuk berbicara, dan mereka tidak perlu bersusah payah memulai dan melanjutkan pembicaraan. Orang-orang yang Banyak Bicara secara spontan membubuhkan segala hal pada apa yang mereka bicarakan. Mereka bisa berbicara hingga pagi hari, terutama jika teman bicara mereka adalah orang-orang yang juga berbibir tebal.

Jika Anda tengah berada di bandara karena penerbangan tertunda, carilah seseorang yang berbibir tebal untuk diajak bercakap-cakap. Mereka akan membuat Anda terhibur, dan waktu akan berlalu begitu saja.

Jika Anda bekerja atau bertemu dengan orang yang terlihat banyak bicara, ajukanlah pertanyaan yang jawabannya “ya” atau “tidak”. Atau, awalilah pertanyaan Anda dengan “Bisakah kamu menjelaskannya secara singkat?” Atau lihatlah jam tangan Anda—hal itu akan memperlihatkan bahwa Anda memang memiliki banyak waktu namun tidak ingin menghabiskannya dengannya.

Aspek positif yang dipunyai orang-orang yang Banyak Bicara adalah kemampuan mereka untuk berbicara panjang lebar ketika

memang diperlukan, misalnya sebagai pendongeng kisah untuk anak-anak atau pembicara selepas makan malam. Pembicaraan mereka lebih berwarna, mengalir, dan menarik. Mereka harus mewaspadai pengulangan-pengulangan, atau pendengar akan merasa bosan. Orang-orang keturunan Afrika cenderung memiliki bibir tebal, dan mereka sangat ekspresif. Namun, dalam kebudayaan ini, ada juga orang yang berbibir tipis, misalnya Pendeta Jesse Jackson. Tebal-tipisnya bibir ditentukan oleh perbandingan ukuran bibir dengan keseluruhan wajah, bukan perbandingan antara bibir satu orang dengan bibir orang lain.

Jika Anda adalah orang yang banyak bicara, berhati-hatilah bila Anda berbicara panjang lebar, mungkin pendengar akan kehilangan perhatian. Tatalah pikiran Anda sebelum berbicara. Dalam wawancara kerja, Anda bisa dengan mudah berbicara panjang lebar mengenai pekerjaan atau topik lain. Ambillah sedikit waktu untuk memikirkan segala hal dengan seksama. Jika Anda memiliki watak ini, dan Anda diwawancara di televisi atau radio, pastikan bahwa Anda memberikan respons singkat dan langsung pada pokok pembicaraan. Waktu siaran berharga mahal.

Berhati-hatilah mengenai pembicaraan panjang yang membosankan. Perhatikanlah apakah pendengar Anda masih menaruh perhatian. Setelah pembicaraan itu, orang-orang yang berbibir tipis akan merasa bahwa mereka telah membuang waktu yang berharga. Mereka tidak menyukai pembicaraan itu sendiri.

Jadi, siapa pun yang senang berbicara perlu mencari isyarat seperti itu, menjaga respons tetap pendek, dan langsung, bila diperlukan.

Wajah-wajah Ternama – Banyak Bicara

Mick Jagger, Martha Stewart, Julia Roberts, dan Oprah Winfrey.

Royal



Bibir Bawah Tebal

Sangat royal akan waktu dan uangnya

Semakin tebal bibir bawah jika dibandingkan dengan keseluruhan wajah, semakin royal pemiliknya. Individu dengan watak seperti ini akan memberi sebelum diminta. Mereka akan memberi lebih daripada yang diperlukan, dan hal ini termasuk waktu, uang, dan harta benda. Ketika mereka merasa orang lain lebih membutuhkan, mereka akan memberikannya tanpa ragu.

Pada saat liburan Natal, Ann pegi membeli hadiah-hadiah di pusat kota San Fransisco. Seorang tunawisma mendekatinya dan memintanya uang. Awalnya, dia tidak ingin memberinya sepeser pun. Namun kemudian dia berpikir, "Sekarang adalah hari Natal. Memberinya uang bisa saja membuatnya senang di saat-saat seperti ini." Ketika membuka dompetnya, dia hanya menemukan uang kertas bernilai besar. "Ya, mengapa tidak?" begitu pikirnya.

Pria tunawisma itu terkejut dengan pemberiannya yang royal. Sebulan kemudian Ann melewati daerah yang sama, dan pria tunawisma tersebut berada di sana. Dengan tergesa-gesa, dia memasuki toko. Namun pria tunawisma itu berkata kepada

suami Ann dan memintanya untuk menyampaikan rasa terima kasihnya. Katanya, dia telah menggunakan uang yang Ann berikan kepadanya untuk membuka usaha berjualan di pinggir jalan.

Orang yang sangat royal akan membelikan minuman bagi semua orang dalam sebuah kesempatan ketika dia sendiri hanya memiliki sedikit uang untuk memenuhi kebutuhannya. Pada saat Natal, dia akan membelikan hadiah untuk semua teman dan keluarganya. Sementara, orang yang memiliki watak sebaliknya akan menganggap pemberian hadiah sebagai pemborosan dan melihat hal itu tidak ada gunanya. Salah satu klien berkata bahwa dia terobsesi memberikan sesuatu kepada orang lain, sampai-sampai dia mengabaikan keluarganya. Dia tidak pernah menabung, sebab dia tidak melihat manfaat menabung. Untuk apa menabung?

Orang yang sangat royal memiliki kecenderungan untuk memberikan terlalu banyak waktu dan uangnya. Mereka terlalu berlebihan dalam hal itu. Sementara memberi begitu saja, mereka sendiri merasa sulit menerima pemberian orang lain, sehingga mereka terkesan tidak mau menerima pemberian orang lain.

Jika Anda adalah orang yang royal, belajarlah untuk mengatakan “tidak” sebelum memberi terlalu banyak, dan berikanlah hanya yang bisa Anda berikan, apakah itu waktu atau harta benda. Individu yang memiliki watak ini dan dikombinasikan dengan watak Sangat Impulsif (bibir menonjol), dan Kurang Tamak (telinga menempel ke kepala), bisa memberikan apa pun yang dimilikinya.

Jika Anda memiliki watak Royal, biarlah orang lain merasa senang karena memberi Anda sesuatu. Membatasi orang lain mengetahui bahwa Anda senang dengan pemberian mereka akan membuat Anda melihat bahwa orang tersebut berterima kasih dan menghargai Anda. Jika Anda menolak pemberian, atau tidak antusias, hal itu akan menyakiti hati si pemberi, dan dia akan merasa ditolak. Bayangkanlah bagaimana perasaan Anda bila orang lain menolak pemberian Anda.

Kadangkala, orang-orang yang berbibir tipis menganggap bahwa memberikan sesuatu adalah hal yang sembrono dan tidak perlu. Hal inilah yang terjadi pada dua orang yang baru saja menikah. Suami Pat jarang memberinya hadiah kecuali pada saat ulang tahun. Saya menyarankannya untuk membuat kejutan dengan memberi Pat bunga. Beberapa minggu kemudian Pat menelepon dan berkata bahwa dia sangat senang karena mendapat bunga mawar dari suaminya di layar komputernya. Kemudian, suaminya memberinya bunga mawar merah asli. Suaminya menyadari bahwa pemberian tersebut begitu berarti bagi Pat.

Jika Anda kurang memberi, belajarlah untuk memberi sesuatu kepada orang lain tanpa pamrih. Perhatikanlah hubungan pribadi Anda, dan cobalah untuk lebih banyak membantu orang lain yang membutuhkan Anda. Ungkapkanlah perasaan Anda. Berilah pasangan Anda kejutan dengan seikat bunga atau sebotol anggur favoritnya. Terbukalah kepada anak-anak Anda, dan ungkapkanlah

bahwa Anda begitu menyayangi mereka. Pastikan bahwa Anda selalu ada untuk mereka.

Wajah-wajah Terkemuka – Royal

Jimmy Carter, Al Gore, Jennifer Aniston, dan Richard Branson.

Terlalu Berlebihan Menanggapi Kritik



Filtrum Pendek

Terlalu berlebihan menanggapi kritik

Kecenderungan untuk *taking things personally*, frase yang diciptakan oleh Jones, yang artinya terlalu berlebihan menanggapi sesuatu atau kritik, ditentukan oleh panjang filtrum (area antara puncak bibir ke dasar hidung dibandingkan dengan ukuran panjang wajah). Semakin pendek filtrum, semakin kuat keinginan individu pemiliknya untuk terlihat bagus. Dia sangat sadar akan penampilannya. Ciri ini juga menjadi petunjuk bahwa individu-individu ini akan sangat berlebihan dalam menanggapi kritik. Mereka senang terlihat bagus dan bertindak mengikuti etika dan tata cara yang diterima dalam pergaulan sosial. Mereka ingin selalu terlihat bagus dalam setiap kesempatan. Mereka sangat memperhatikan luka atau memar kecil yang tak kentara pada

wajahnya, yang bagi mereka sangat mengganggu. Dari gurat wajah mereka terlihat bahwa mereka menghabiskan banyak uang untuk mengatasi ketidaksempurnaan wajah. Dalam kasus ekstrem, mereka sangat terobsesi dengan penampilan mereka.

Individu dengan watak ini menyukai pakaian dan memiliki lemari pakaian yang besar. Mereka memiliki kemampuan alamiah mengkombinasikan pakaian hingga menjadi menarik. Watak ini terlihat pada diri perancang, konsultan mode, dan wiraniaga bisnis pakaian atau kosmetik. Individu seperti ini terlihat begitu mencemaskan penampilan, dan selalu mencari cermin untuk memeriksanya.

Hal itu yang terjadi pada seorang pemuda di sebuah lobi hotel. Dia terus-menerus bercermin di lukisan berbingkai kaca, dan selalu menyisir rambutnya dengan tangannya. Hal itu dilakukannya bukan untuk mengubah penampilan, namun hanya sekadar memeriksa apakah penampilannya masih sama dengan saat terakhir diperiksanya beberapa menit yang lalu.

Individu yang memiliki watak seperti ini sangat sadar akan citra. Mereka bersedia menderita agar terlihat bagus, sukses, dan ingin memperlihatkan tampilan terbaiknya. Mereka begitu takut akan kritik sehingga mereka menjadi fanatik mengenai penampilan mereka di mata orang lain.

Individu yang memiliki watak ini juga sangat peka terhadap kritik. Sharon menganggap kritik mengenai pekerjaannya sebagai sebuah kegagalan. Dia akan merasa sangat hancur, dan terbangun

di malam hari untuk memikirkan hal itu. Ketika dikritik, dia akan menjadi sangat emosional dan merasa sekecil kacang polong. Seperti yang mungkin Anda duga, dia memiliki watak tidak toleran (jarak mata berdekatan). Dia berpikir orang lain pasti sangat membencinya jika dia tidak menyelesaikan pekerjaan tepat waktu. Dia menganggap bahwa kritik adalah wujud kegalannya dan ketidaksukaan orang lain terhadapnya. Dia akan berkomentar negatif yang tidak sesuai dengan konteks. Setelah beberapa saat, dia akan memercayai hal tersebut. Jarak matanya yang berdekatan cenderung membuatnya menganggap bahwa masalah yang muncul jauh lebih besar ketimbang sesungguhnya. Jika Anda memiliki watak ini, cobalah untuk tidak berlebihan menanggapi sesuatu. Singkirkan segala kesalahanpahaman segera, dan bicarakanlah hal yang membuat perasaan Anda terluka. Terbukalah untuk mendengar dan menyimak respons yang disampaikan orang lain.

John berkata bahwa dia terlalu berlebihan menanggapi kritik dan hal tersebut menyulitkannya sehingga seolah-olah dia dilumpuhkan. Dia dikritik keras mengenai tulisannya. Hal ini menghambatnya semasa kanak-kanak. Pada saat itu, jika orangtuanya beradu mulut, dia akan melarikan diri ke kamarnya dan menulis cerita. Baik orangtua maupun gurunya mengkritik tulisannya. Mereka mengatakan bahwa dia hanya membuang waktu. Anda akan senang mengetahui bahwa dia tidak berhenti mengejar impiannya. Beberapa tahun kemudian, dia menjadi seorang penulis yang sangat sukses. Jika Anda mengenal seorang

anak atau orang dewasa yang berminat pada penulisan, berilah dukungan dengan mendorongnya. Siapa tahu dia akan menjadi seorang penulis atau jurnalis ternama.

Geoffrey Thompson, penulis *The Great Escape*, selalu ingin menjadi seorang penulis. Ketika dia masih kanak-kanak, dia tidak pernah memperoleh dukungan atau dorongan untuk meraih mimpiya. Lama setelahnya, barulah impiannya menjadi kenyataan. Kini, dia adalah seorang penulis banyak buku dan konsultan bagi sutradara film.

Karier

Perancang mode, model, konsultan mode, konsultan warna, dan ahli estetika.

Wajah-wajah Terkemuka – Terlalu Berlebihan Menanggapi Sesuatu atau Kritik

Leonardo DiCaprio, Elizabeth Hurley, Jennifer Aniston, dan Brad Pitt.

Selera Humor yang Kering



Filtrum Panjang

Selera humor yang kering

Watak ini ditentukan oleh panjangnya area antara puncak bibir dan dasar hidung. Jika dikontraskan dengan ciri Terlalu Berlebihan Menanggapi Sesuatu, individu dengan ciri Selera Humor Kering mampu menghalau kritik. Kritik seperti terkibas begitu saja dari tubuhnya, seperti ketika seekor bebek menghalau air dari tubuhnya. Mereka terkesan sebagai individu yang tidak bisa menjaga perasaan orang lain. Selera humor mereka begitu kering, dan tidak semua orang memahami lelucon-leluconnya. Kadangkala, secara tidak disengaja mereka akan terkesan sarkastik.

Humor yang kering bisa membuat beberapa orang senang, tapi banyak juga yang merasa tidak suka, terutama ketika dilontarkan dengan cara memotong kalimat orang lain dan sarkastik. Ini merupakan watak yang menyulitkan, sebab bila tidak terkendali

bisa menghancurkan hubungan. Seorang pria pergi mengunjungi orangtuanya yang telah sekian lama tidak dikunjunginya. Salah satu dari kedua orangtuanya melontarkan kalimat sarkastik mengenai kunjungannya. Selama berada di sana, kalimatnya sering kali dipotong, sampai-sampai dia ingin meninggalkan mereka. Jika Anda memiliki watak ini, sadarilah mengenai dampak yang ditimbulkan dari sikap Anda terhadap orang lain, terutama kepada mereka yang memiliki rambut halus dan filtrum pendek (Terlalu Berlebihan Menanggapi Sesuatu). Sikap sarkastik Anda bisa menyakitinya.

Itulah yang terjadi kepada salah satu anggota keluarga saya yang memiliki watak ini. Saya menyapanya dengan pelukan akrab, dan tangannya tetap berada di sisi tubuhnya. Saya berkata kepadanya, "Ayolah... kamu boleh memelukku." Dia merespons dengan sarkastik, "Oh, aku tidak akan pernah memelukmu," yang diucapkannya dengan menyerengai. Dengan nada bicara sehalus mungkin, saya berkata, "Saya yakin kamu tidak bermaksud menyenggung. Namun, beberapa orang mungkin merasa tersakiti dengan kata-katamu tadi. Kamu harus peka terhadap perasaan orang lain." Beberapa hari kemudian dia memuji saya. Bagi saya, puji itu menunjukkan rasa penyesalannya atas ucapannya saat itu. Jika sesuatu membuat Anda sakit hati, segera selesaikanlah dengan bersikap yang akan membawa hasil positif daripada mengakhirinya dengan teriakan atau kebencian.

Bagi orang-orang yang memiliki selera Humor Kering, bersikap sarkastik terhadap keluarga adalah hal mudah. Seorang suami berkata bahwa dia adalah korban sarkasme istrinya. Bagi istrinya, hal itu bukanlah persoalan besar. Lantas, mengapa dia bereaksi berlebihan terhadap komentar-komentar istrinya? Istrinya memiliki rambut kasar (Kurang Sensitif) dan selera humor yang kering, sehingga dia tidak segera memahami apa yang terjadi. Si suami mencoba menjelaskan bahwa kata-katanya mempermalukan dirinya di depan orang banyak. Istrinya merespons, "Itu tidak mempermalukanku."

Orang yang memiliki selera humor kering lebih memperhatikan penyelesaian sesuatu ketimbang penampilan. Ketika mereka berdandan di pagi hari, mereka lebih suka memilih pakaian nyaman ketimbang berdandan dari ujung rambut ke ujung kaki. Mereka kurang tertarik dengan trend pakaian terkini. Mereka adalah favorit para konsultan mode karena banyak hal yang bisa diperbaiki dari diri mereka. Individu-individu ini terkungkung dalam apa yang tengah dikerjakannya sehingga penampilan adalah hal terakhir yang melintas di benaknya.

Ketika berbelanja pakaian, mintalah nasihat dari konsultan mode untuk menghemat waktu dan uang dalam jangka panjang. Di samping itu, Anda akan mengetahui bahwa Anda berpenampilan baik tanpa harus mengupayakannya. Dengan mempekerjakan konsultan mode, berbelanja akan menjadi pengalaman yang menyenangkan ketimbang kebutuhan. Orang-orang yang memiliki

kulit sangat kencang di bagian bingkai wajah tidak terlalu memiliki kesulitan berbelanja, sebab mereka senang berpakaian bagus namun tidak sampai terlalu mencemaskan penampilan pribadi.

Wajah-wajah Terkemuka

David Letterman, George Burns, William Hague, George W. Bush, dan Colin Powell.

Impulsif



Bibir Menonjol

Berkata dan bertindak tanpa berpikir

Sikap impulsif seseorang bisa dikenali ketika memperhatikan wajah dari pinggir, dan ditunjukkan oleh bibir yang menonjol melampaui punggung hidung yang terletak di dekat bagian tengah antara dua alis. Ambillah pensil dan tariklah garis di sepanjang punggung hidung, pastikan bahwa kepalanya tegak lurus. Ketika memperhatikan profil wajah, apakah bibirnya menonjol atau tidak? Jika bibirnya menonjol, hal ini merupakan petunjuk bahwa si pemiliknya adalah orang yang impulsif. Individu yang sangat impulsif akan mengatakan dan melakukan hal yang disesalinya tak lama kemudian. Mereka bertindak tanpa berpikir, yang sering kali menyebabkannya dalam kesulitan.

Mereka yang Sangat Impulsif cenderung memotong pembicaraan dan mengatakan hal-hal yang tak terduga. Sering kali mereka mengatakan sesuatu tanpa memikirkan dampak yang akan ditimbulkannya kepada orang lain. Kadangkala, mereka bersikap menyebalkan dan bertindak ceroboh terutama ketika berada dalam pengaruh alkohol. Mereka juga impulsif dalam hal membelanjakan uangnya. Seharusnya mereka berpikir dua kali apakah mereka memang perlu berbelanja atau berinvestasi di pasar saham. Watak ini, bersama dengan watak Berpikir Objektif (dahi mendesak ke belakang) adalah kualitas yang dibutuhkan dalam karier yang membutuhkan respons cepat.

Individu-individu yang impulsif sangat antusias mengenai kehidupan. Jika Anda memperingatkan mereka, mereka tidak akan menyukainya. Jika teman mereka tidak spontan mereka, mereka akan menganggapnya “tidak asyik.”

Orang yang Tidak Impulsif cenderung penuh perhitungan dalam pemikiran dan tindakan. Mereka berpikir secara mendalam dan tidak begitu saja membuat keputusan cepat. Orang-orang yang Tidak Impulsif dan Berpikir Berurutan akan mengambil waktu untuk berpikir ketika hendak membeli sesuatu yang besar. Jangan mendesak mereka untuk membeli sesuatu. Berilah mereka ruang untuk menimbang-nimbang keputusan.

Jika Anda sangat impulsif, berpikirlah sebelum bertindak, atau Anda akan menyesalinya. Belajarlah untuk tidak menyela pembicaraan. Perhatikanlah apa yang tengah dibicarakan, dan

biarkan orang lain menyelesaikan komentar atau responsnya. Hitunglah sampai sepuluh sebelum Anda mengatakan apa pun, dan jangan mengucapkan semua yang ada di pikiran Anda.

Jika Anda cenderung kurang impulsif, sesekali lakukanlah sesuatu secara spontan, dan perhatikan bagaimana perasaan Anda kemudian.

Karier

Sangat Impulsif: paramedis, pemadam kebakaran, pembicara publik, penyiar radio dan TV, petugas lelang, juru bahasa, dan wiraniaga.

Wajah-wajah Terkemuka – Impulsif

Tony Blair, Bill Gates, petenis Serena dan Venus Williams.

Optimisme/Pesimisme



Bibir Menyungging Ke Atas

Optimis



Bibir Menurun Ke Bawah

Pesimis

Watak Pesimisme mudah dikenali dari sudut bibir yang menurun ke bawah. Watak ini muncul sebagai pengaruh lingkungan, karena secara terus-menerus mendorong sudut bibir ke bawah. Hal itu biasanya muncul karena suara hati negatif. Watak ini sebagian besar muncul di diri orang dewasa yang kehidupan sulitnya tergambar di wajahnya. Kecenderungan ini banyak muncul di diri orang-orang berusia lanjut.

Saya pernah bertemu dengan seorang wanita pebisnis yang ujung bibirnya menurun ke bawah. Bisnisnya berjalan dengan baik, tapi dia cemas tidak bisa memperoleh order. Jika tidak ada order, dia merasa bisnisnya akan runtuh. Padahal, bisnisnya berjalan dengan baik. Sebaik apa pun bisnisnya berjalan, dia selalu mencemaskan hal-hal buruk.

Orang-orang yang pesimis selalu melihat sisi buruk kehidupan, dan sulit merasa senang. Pikirannya selalu tertuju pada masalah atau segala kemungkinan terburuk. Dengan beberapa konseling, mereka bisa berubah.

Jika Anda adalah orang yang Pesimis, tanyalah diri Anda sendiri bagaimana rasanya dikelilingi oleh orang-orang yang selalu

negatif. Bagaimana perasaan Anda? Apakah Anda akan senang berteman dengan mereka? Apa yang akan Anda sarankan kepada mereka? Langkah apa yang bisa Anda ambil sekarang untuk melihat sisi positif kehidupan? Jika Anda berbicara negatif, pejamkan mata Anda dan singkirkan pemikiran negatif tersebut. Atau, jika Anda tengah menyetir mobil dan Anda dipenuhi pemikiran negatif, putuskanlah untuk segera menghentikan pemikiran tersebut. Begitu Anda melatih diri untuk melepaskan, Anda akan bisa melakukannya secara spontan.

“Melepaskan” pemikiran negatif saja tidak cukup, sebab benak manusia tidak mengenal keadaan vakum. Seseorang harus belajar cara menukar pemikiran negatif dengan pemikiran positif, sebab bila tidak, benak akan begitu saja kembali kepada pemikiran negatif.

Individu yang berwatak Pesimis dan Sangat Kritis keras terhadap dirinya sendiri, sehingga dia merugikan dirinya sendiri dan orang lain. Jika watak ini dikombinasikan dengan imbang belakang (kepala di belakang telinga lebih besar), pemiliknya akan cenderung mengungkit kejadian masa lalu yang telah berlalu bertahun-tahun lamanya. Hal ini akan memperbesar sifat Pesimistik dan memperkuat sikap yang telah terbangun, semisal, “Memang begini keadaannya, dan akan selalu begini.”

Anak-anak

Kita tidak melihat watak ini pada diri anak-anak. Mereka terlahir dengan sifat positif.

Semakin lebar rahang seseorang,
semakin besar kecenderungannya
terdengar dan terlihat otoritatif.
Rahang yang kurang lebar
menandakan bahwa pemiliknya
kurang otoritatif.

Rahang

Otoritatif



Rahang Lebar

Senang berada pada posisi pimpinan

Semakin lebar rahang seseorang, semakin besar kecenderungannya terdengar dan terlihat otoritatif. Hillary Clinton adalah contoh

yang tepat mengenai orang yang memiliki fitur ini. Dia juga memiliki wajah lebar (Sangat Percaya Diri), yang mempertegas tampilan otoritatifnya. Rahang yang kurang lebar menandakan bahwa pemiliknya kurang otoritatif. George W. Bush memiliki rahang sempit. Ketika berdiri di samping Bill Clinton, Colin Powell, atau Tony Blair, tentunya dia terlihat kurang otoritatif. Dia tidak menampilkan aura kepercayaan diri yang kuat akan apa yang dilakukannya.

Rahang lebar memberi resonansi pada suara, dan pemiliknya terkesan sangat kuat dan berkuasa. Individu-individu yang sangat otoritatif ini memiliki kecenderungan alamiah untuk memimpin. Sulit bagi mereka untuk berada di belakang layar, terutama bila orang-orang lain bimbang. Ketika dilihatnya orang lain salah tangkap atau bimbang, mereka akan menganggap orang itu kurang berusaha. Pada saat tertentu, mereka terkesan berpendirian keras.

Ketika seseorang yang Sangat Otoritatif memasuki ruangan, dia tidak perlu mengucapkan sepatchah kata. Kehadirannya begitu kentara, dan dia tampak sebagai seseorang yang berada di posisi pimpinan. Aura otoritatif ini akan diperkuat bila dia juga memiliki wajah lebar. Orang-orang seperti ini bisa tampak sangat mengintimidasi. Watak ini akan merupakan aset penting pada saat kepemimpinan yang kuat diperlukan. Mereka membangkitkan rasa penghargaan, senang “berada di posisi pimpinan,” dan ucapannya mengandung keputusan. Ketika mereka merasa terancam, mereka menjadi sangat tegang dan suara mereka menjadi lebih keras,

terutama bila mereka juga memiliki rambut kasar. Individu yang Sangat Otoritatif perlu mengembangkan kecakapan untuk mengeluarkan suara yang lebih bersahabat.

Wanita yang memiliki watak seperti ini harus menghindari pemakaian warna-warna kuat seperti hijau tentara, hitam, biru dongker, dan merah terang ketika mereka berada dalam pertemuan dengan rekan bisnis atau rapat divisi. Cheryl adalah kepala divisi. Dia sering kali mengenakan warna-warna kuat ketika menghadiri rapat divisinya. Bawahannya menganggapnya sangat mengintimidasi dan mengunci mulut selama rapat, tidak mengungkapkan pendapat. Begitu dia mengikuti nasihat untuk mengenakan warna-warna yang lebih lembut, semua orang merasa lebih santai, dan akhirnya banyak hal yang bisa dicapai. Sesama rekan kerjanya tidak lagi merasa terintimidasi.

Ketika bekerja dengan orang yang memiliki watak seperti ini, Anda tidak perlu menerima sikapnya yang seolah “memimpin” ketika mereka tidak berada pada posisi pimpinan. Anda perlu memahami bahwa sikap itu muncul karena gaya dan cara alaminya dalam berkomunikasi. Jika Anda memiliki watak seperti ini, pikirkanlah bagaimana kesan Anda di mata orang-orang yang kurang otoritatif. Kembangkanlah kesadaran mengenai cara Anda berkomunikasi dengan mereka, perlembut suara, dan cobalah untuk tidak terlalu cerewet. Pikirkanlah cara untuk memperhalus pendekatan yang akan menghasilkan hasil positif. Jika Anda terkesan otoritatif, gunakan watak ini demi keuntungan Anda

ketika diperlukan, dan mundur pada saat yang tepat. Jika Anda terkesan terlalu otoritatif dan agresif, orang-orang akan menjauh dari Anda. Hal itu bisa menimbulkan perseteruan ketika Anda membutuhkan dukungan dari mereka.

Orang-orang dengan rahang sempit tidak terlalu asertif (tegas). Jika mereka sangat kompetitif, memaksa dan progresif, energi ini lebih agresif ketimbang otoritatif.

Jika Anda memiliki rahang sempit (Kurang Otoritatif) dan rambut halus, kembangkanlah kecakapan untuk memiliki nada bicara yang lebih kuat dan mengandung keputusan, terutama ketika berinteraksi dengan orang-orang yang memiliki wajah dan rahang lebar. Kenakanlah warna-warna alami yang lebih kuat seperti hijau tentara, hitam, hijau daun, *burgundy*, atau ungu tua. Warna-warna formal tersebut akan mendukung pesan verbal dan visual Anda. Berbicaralah dengan nada suara yang lebih kuat ketika berada dalam situasi yang menghendaki Anda untuk lebih otoritatif. Bersikaplah asertif terhadap orang lain yang memperlihatkan perilaku otoritatif, dan biarkan mereka mengetahui bahwa Anda lah yang memimpin.

Hubungan

Jika Anda terkesan terlalu agresif dalam jalinan hubungan, hal itu bisa mencintukan perkembangan pasangan Anda. Biarkan pasangan Anda mengungkapkan pikirannya. Jika anak Anda terlalu agresif,

ada baiknya Anda memberinya pemahaman akan kerugian yang mungkin muncul dari perilakunya tersebut.

Wajah-wajah Terkemuka – Tidak Otoritatif

George W. Bush, Tom Hanks, dan Jennifer Aniston.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Otoritatif

Hillary Clinton, John Wayne, Ted Kennedy, dan Cheri Blair.

Resistensi Otomatis (Senang Membangkang)



Dagu Lancip
Sangat keras kepala

Orang-orang yang memiliki dagu lancip senang membangkang bila dinasihati. Mereka menjadi sangat keras kepala dan secara otomatis berkata “tidak” bila merasa ditekan. Jika tekanan yang mereka terima semakin kuat, mereka semakin keras kepala. Pada saat bekerja dengan orang-orang seperti itu, kita merasa seolah-olah tengah berhadapan dengan tembok, karena mereka bisa menjadi sangat keras kepala. Akan tetapi, bila kita menjelaskan mengapa mereka harus melakukan sesuatu, perlawanan mereka bisa melunak. Ketimbang menekan, lebih baik membujuk mereka.

Seperti Karen, misalnya. Dia terlihat mudah diajak bekerja sama, akan tetapi sesungguhnya di dalam hatinya dia berkata tidak. Jika kita menekannya terlalu keras, dia hanya akan

menjadi semakin keras kepala. Orang-orang yang memiliki watak Resistensi Otomatis biasanya memang merasa lebih baik setelah mereka meluapkan kemarahan akibat ditekan terlalu keras. Karen mendapati bahwa berjalan-jalan, yoga, dan Tai Chi bisa membuatnya menyeimbangkan emosinya pada saat dia tertekan karena pekerjaannya. Tanpa kegiatan-kegiatan itu, dia merasa kesulitan menahan emosinya.

Bila dilihat dari luar, orang-orang yang memiliki watak Resistensi Otomatis terlihat bisa menangani tekanan yang dialaminya. Akan tetapi, sesungguhnya mereka menekan kemarahan mereka. Akhirnya, kemarahan yang terpendam itu mengakibatkan penyakit gangguan pencernaan, gangguan syaraf, atau ruam-ruam pada wajah. Kita juga bisa melihat tanda-tanda stres di mata mereka, yang dimulai dengan munculnya lingkaran putih di bawah salah selaput pelanginya. Bila lingkaran putih itu muncul di kedua selaput pelanginya, itu berarti dia telah mengalami stres terlalu lama. Jika Anda adalah seorang konsultan dan melihat tanda-tanda seperti itu dalam diri klien Anda, mungkin Anda akan membantunya mengatasi stres terlebih dulu atau menyarankannya menemui seorang terapis untuk membantunya mengatasi tekanan-tekanan yang dialaminya dalam hidupnya. Karena jika tidak, konsultasi tidak akan berjalan dengan lancar.

Jika Anda memiliki watak ini, cobalah untuk berkata “nanti aku akan menemuimu untuk membicarakannya” atau “ya, akan kupikir-pikir dulu”, dan jangan terburu-buru berkata “tidak”.

Dengan begitu, orang lain yang bekerja sama dengan Anda tidak akan merasa frustrasi, dan komunikasi pun akan berjalan dengan lebih terbuka. Tanyalah diri Anda, manfaat apa yang akan Anda dapakan dengan bersikap keras kepala? Apa yang sebetulnya Anda tentang? Apakah kekeraskepalaan Anda itu berdasarkan logika, prinsip, atau hanya perasaan saja? Jika saat ini Anda sedang merasa tertekan, cobalah pikirkan cara untuk menenangkan diri Anda, misalnya dengan berjalan-jalan di pinggir sungai atau kolam, mendengarkan musik, atau melakukan kegiatan yang akan membantu Anda menjadi rileks.

Anak-anak

Bila anak-anak Anda bersikap keras kepala, jelaskan kepada mereka mengapa Anda ingin mereka mengerjakan sesuatu, dan bukannya langsung memerintah “pokoknya kamu harus mengerjakan ini dan itu”. Bila Anda memotivasi mereka untuk melakukan sesuatu, mereka cenderung bersikap lebih terbuka.

Wajah-wajah Terkemuka – Resistensi Otomatis

Winston Churchill, Oprah Winfrey, dan Mel Gibson.

Senang Bertarung



Pipi Kotak

Senang berdebat

Kesenangan bertarung ditentukan oleh pipi yang berbentuk kotak. Contoh orang-orang yang berwatak seperti ini adalah David Letterman, John Major, dan Deepak Chopra. Mereka semua memiliki pipi kotak. Individu-individu berwatak seperti ini senang terlibat dalam diskusi yang berat. Mereka akan memperjuangkan apa yang dipercayainya, apakah itu gerakan-gerakan yang sesuai dengan ideologinya atau masalah keadilan sosial. Mereka adalah orang-orang yang tidak pernah menyerah, karena mereka memiliki "semangat juang". Mereka sangat andal dalam debat dan mediasi. Mereka juga andal menyampaikan pandangan dari dua sisi yang berbeda.

Watak Senang Bertarung merupakan petunjuk bahwa pemilik watak ini secara fisik dan verbal merespons situasi yang muncul

pada saat itu. Bersama seorang teman, saya mengikuti salah satu persidangan di Inggris, dan setelah mendengarkan pembacaan beberapa kasus, kami memutuskan untuk meninggalkan ruangan. Ketika kami keluar dari ruang sidang, seorang polisi wanita segera mengikuti karena ingin mengetahui tujuan kedatangan kami. Teman saya yang berwatak Senang Bertarung berbicara keras kepadanya dan mengungkapkan bahwa sebagai warga Inggris, kami berhak berada di sana. Respons yang disampaikan teman saya itu lebih kuat dan konfrontatif ketimbang seharusnya. Setelahnya saya membicarakan hal ini dengannya, dan seiring berlalunya waktu, dia telah belajar untuk mengendalikan respons otomatisnya. Mengubah kecenderungan perilaku tidak bisa dilakukan dalam semalam. Dibutuhkan keinginan kuat yang konsisten untuk mengubah perilaku.

Perilaku lain yang berhubungan dengan watak Senang Bertarung adalah bahwa pemiliknya “terlihat” mampu menyesuaikan diri dengan situasi, namun sebenarnya mereka tidak merasa seperti itu. Mereka bisa saja melepaskan komitmen karena pekerjaan atau situasi tidak berjalan sesuai harapannya. Hal ini bisa membingungkan orang-orang yang bekerja dengannya, yang mungkin saja menganggap segalanya berjalan dengan baik. Jika Anda memiliki watak ini, beritahukan mengenai harapan Anda di awal kepada orang lain, dan tidak hanya berjalan mengikuti arus situasi.

Maria selalu siap melontarkan pendapatnya, baik diminta maupun tidak. Dia senang terlibat dalam diskusi dan mengungkapkan pikirannya. Dia senang mengungkapkan kisah dan fakta yang benar. Tumbuh bersama enam saudara laki-laki, minatnya mengemukakan pendapat tenggelam begitu saja. Kini, setelah dewasa, dia senang berada di antara teman-temannya dan andal berdebat. Dia berkata bahwa mereka sepakat untuk tidak sepakat. Dalam pekerjaannya, dia membantu pasangan menyelesaikan permasalahan, dan itu adalah hal yang sangat dinikmatinya.

Kadangkala, orang-orang yang berwatak Senang Bertarung kehilangan kendali diri dan memilih untuk berperang. Jika Anda memiliki watak ini, ingatlah bahwa pertarungan bukanlah solusi. Anda akan membuat orang lain ketakutan, dan pada akhirnya menyakiti secara fisik. Jika seseorang juga memiliki watak Perasaan Kuat (jempol panjang), dia harus menyadari bahwa menguasai kombinasi watak tersebut begitu penting. Pikirkanlah cara lain untuk mengatasi situasi sehingga tindakan yang dilakukan tidak terlalu agresif. Jika Anda tengah bersama seseorang yang memiliki perilaku seperti itu, cobalah memberinya saran dengan halus untuk melembutkan nada suaranya, atau membicarakan masalahnya terlebih dahulu sebelum semuanya menjadi di luar kendali.

Banyak orang yang berbicara dengan saya berkata bahwa berolahraga, berlari, tinju, berolahraga di pusat kebugaran, atau melakukan aktivitas yang bersifat pelampiasan fisik sangat

membantu mereka menyalurkan energi itu. Aktor Perancis Gérard Depardieu suatu saat pernah berkata, seandainya dia tidak menjadi aktor, dia pasti sudah berada di penjara. Pipinya sangat kotak.

Anak-anak

Pada diri anak-anak, watak ini mudah dilihat dari perilaku ketimbang ciri fisik. Jika salah satu orangtuanya memiliki watak ini, besar kemungkinan si anak mewarisi perilakunya. Jika kecenderungan ini muncul pada diri anak Anda, daftarkan dia ke dalam kegiatan olahraga atau kegiatan apa pun yang akan menyalurkan energinya.

Wajah-wajah Terkemuka – Senang Bertarung

John Cleese, David Letterman, Gérard Depardieu, dan Tony Blair.

Keuletan



Pipi Menonjol

Sangat ulet

Keuletan ditunjukkan oleh pipi yang menonjol ke depan bila dilihat dari samping wajah. Semakin besar tonjolan pipi, semakin ulet watak pemiliknya. Jay Leno adalah contoh orang yang sangat ulet. Pipi yang cekung merupakan petunjuk bahwa individu pemiliknya adalah orang yang Kurang Ulet, dan cenderung cepat menyerah.

Sekali terlibat dalam sebuah bisnis atau hubungan, individu-individu yang Ulet akan bertahan hingga titik darah penghabisan. Mereka memiliki kecenderungan untuk bertahan pada apa yang dikerjakannya, benar ataupun salah. Mereka akan berkomitmen

dalam hubungan, pekerjaan, atau apa pun hingga ke level ekstrem, bahkan jika hal itu bertentangan dengan kepentingannya. Mereka harus belajar berhenti dan menilai kembali situasi jika hal itu tidak berjalan lancar bagi mereka, apakah itu menghentikan proyeknya atau melakukan pendekatan lain. Mereka harus belajar mengenali saatnya berhenti, dan tidak bertahan dalam situasi yang sama, sambil berharap keadaan akan membaik.

Jika Anda memiliki watak Sangat Ulet, bertahanlah pada sesuatu hanya jika alasannya memang tepat, dan jangan sampai bertahan pada saat kehancuran terlihat nyata di depan mata. Sebelum memulai poyek atau petualangan baru, tentukan tujuan yang masuk akal. Sebelum menghadapi masalah, jabarkan harapan Anda. Dengan demikian, Anda akan mengetahui apakah Anda memang harus bertahan dengan hal itu atau tidak, dan mengapa. Belajarlah untuk melepaskan, jika apa yang tengah Anda kerjakan tidak sesuai dengan rencana jangka panjang.

Orang yang Kurang Ulet cenderung tidak bertahan pada sesuatu demi hal tersebut. Mereka lebih cenderung melepaskan sesuatu jika hal itu dianggap tidak berguna. Watak itulah yang membuat mereka mudah diajak bekerja sama. Namun, bila mendapat tekanan, bisa saja mereka tidak ingin lagi melakukan pekerjaan tersebut.

Watak kurang ulet ini juga sering membuat seseorang memutuskan jalinan hubungan terlalu cepat. Apa salahnya bertahan lebih lama dalam sebuah hubungan? Tentukan tujuan,

sehingga Anda bisa melewati kesulitan ketika Anda ingin menyerah. Tujuan akan membuat Anda ingat akan alasan memulai pekerjaan dan membuat Anda fokus. Jika Anda ingin mundur, berhentilah sejenak dan tinjaulah tujuan Anda. Jika Anda masih berada di arah yang tepat, Anda mungkin ingin meneruskannya untuk jangka waktu yang lebih lama.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Ulet

Duchess of York, Vanessa Redgrave, John Cleese, dan Jay Leno.

Motif Fisik



Jarak Antara Dasar Hidung dan Pipi

Gelisah – kebutuhan untuk terus bergerak

Motif Fisik bisa dinilai dengan cara mengukur panjang wajah dari dasar pipi sampai dasar hidung. Ukuran ini dibandingkan dengan proporsi keseluruhan ukuran wajah. Semakin besar ukurannya, semakin gelisah seseorang. Individu-individu yang berwatak seperti ini selalu bergerak, aktif secara fisik melakukan sesuatu. Semakin pendek ukuran wajah, semakin besar kecenderungan seseorang untuk berpikir mendalam dan tidak merespons situasi secara fisik. Seseorang yang berwatak Motif Fisik akan segera bertindak, sementara orang yang berwatak sebaliknya akan duduk dan memikirkan situasi selama beberapa saat.

Individu yang berwatak Motif Fisik selalu bergerak. Mereka memiliki jumlah stamina yang besar dan energi yang tampaknya tidak ada habisnya. Mereka bisa terus bergerak pada saat yang lain

telah menyerah. Individu-individu yang berwatak seperti ini harus terus melakukan sesuatu. Bagi mereka, duduk dan menonton televisi adalah hal yang sulit, terutama bila mereka juga memiliki kaki pendek (Anda tentu ingat mengenai kegelisahan yang sering mendera orang-orang yang berkaki pendek). Sulit bagi individu-individu ini untuk bersantai. Ada sesuatu di diri mereka yang ingin bangun dan melakukan sesuatu yang lebih konstruktif. Seorang wanita mengungkapkan frustrasinya karena suaminya terus-menerus bergerak. Tampaknya, si suami tidak memiliki waktu untuk diluangkannya dengannya di malam hari. Begitu juga ayah mertuanya. Inilah salah satu keluhan terbesarnya.

Di lain waktu bila Anda menonton pertandingan sepak bola atau *rugby*, perhatikan berapa banyak pemain memiliki ciri motif fisik (wajah bawah panjang). Banyak petinju dan pegulat memiliki ciri ini, juga pipi yang kotak.

Mark memiliki kaki pendek dan merupakan individu berwatak Motif Fisik, yang bekerja di belakang meja. Menurutnya, dia menghabiskan sebagian besar waktu hidupnya dengan merasa seperti binatang dalam kandang. Berolahraga di pusat kebugaran merupakan pelepasan rasa frustrasinya. Kegiatan itu melepaskan diri dari kebosanan dan memberinya lebih banyak energi. Dengan demikian, hubungannya dengan keluarga tetap terjaga baik, karena dia tidak melampiaskan rasa frustrasinya kepada mereka.

Sally memiliki kombinasi watak Sangat Toleran (mata yang berjauhan) dan Motif Fisik Sangat Tinggi (wajah bawah

lebih panjang). Selama masa-masa awal sekolahnya, dia merasa kesulitan untuk memusatkan perhatiannya. Dia merasa sangat kesulitan untuk duduk dalam waktu lama, dan sampai kini dia masih mengalami kesulitan yang sama. Ketika dia berolahraga, masalahnya bisa teratasi. Olahraga meyeimbangkan hari-harinya.

Kebetulan, saya sendiri memiliki watak Sangat Gelisah. Suami saya menyarankan untuk mendaki gunung setiap hari, bahkan mungkin di dua gunung yang berbeda. Agar bisa duduk manis dalam penerbangan yang lama, saya bangun sangat awal untuk berjalan-jalan sejenak. Saya tidak pernah menggunakan titian berjalan di bandara. Hal itu memberi saya latihan tambahan sebelum saatnya memasuki pesawat. Jika Anda memiliki watak seperti ini, pastikan Anda bergerak selama penerbangan, berjalan-jalan, dan melakukan peregangan otot kaki.

Jika Anda merasa jengkel dan gelisah, keluarlah dan berjalan-jalan sejenak. Dengan demikian, Anda bisa lebih terfokus dalam pekerjaan, dan usaha Anda akan lebih produktif.

Hubungan

Orang yang memiliki watak Motif Fisik yang sangat besar senang berada dalam situasi di mana tindakan diperlukan, dan sangat senang bila dia aktif secara fisik. Sulit bagi mereka untuk bertindak lambat dan rileks. Mereka memiliki energi yang begitu besar, sehingga mereka sendiri kadang tidak mengetahui apa yang harus mereka lakukan. Jika dalam sebuah hubungan salah satunya

memiliki watak yang berseberangan, dia akan merasa kesulitan menyesuaikan diri dengan pasangannya.

Anak-anak

Anak-anak yang memiliki watak Motif Fisik yang sangat kuat memiliki energi yang tak terbatas. Energi ini harus disalurkan ke dalam aktivitas seperti sepak bola, tenis, menari, atau senam.

Dalam sebuah perayaan Halloween, anak-anak setempat mengetuk pintu dan berteriak, "Trick or Treat." Seorang pemuda, ketika mendengar bahwa saya adalah orang Inggris, mulai menyanyi. "Saya adalah orang London, ya, begitulah." Sebagai imbalannya, saya bertanya apakah dia mau jika saya membaca wajahnya, dan kemudian saya membaca wajahnya. Saya memberitahunya bahwa dia akan sangat andal dalam olahraga, dan dia bertanya olahraga apa. Saya menjawab sepak bola. Dia sangat terkesima. Teman-temannya kemudian meminta saya membaca wajah mereka. Ketika mereka kembali, mereka berteriak kepada orangtua mereka, "Kalian tidak akan percaya apa yang telah dikatakan nyonya itu kepada kami." Mereka pasti akan selalu mengingat Halloween itu. Si pemuda tadi memiliki semua ciri Motif Fisik yang Sangat Tinggi (wajah bawah lebih panjang) dan Apresiasi Tinggi terhadap Musik (telinga bulat), ditambah Kaki Pendek, Berpikir Objektif, dan Kompetitif.

Hobi

Berolahraga di pusat kebugaran, *hiking*, atau olahraga lain.

Wajah-wajah Terkemuka – Motif Fisik

David Beckham, Sydney Poitier, Boris Yeltsin, Steffi Graf, dan Nelson Mandela.

Motif Mental



Area Pendek Antara Dasar Pipi dan Hidung

Dirangsang oleh aktivitas mental

Bila jarak antara dasar pipi dan dasar hidung pendek, pemiliknya memiliki watak kuat dalam hal Motif Mental. Mereka dirangsang oleh tantangan mental. Mereka begitu terlibat dengan aktivitas mental, sebagaimana halnya orang-orang berwatak Motif Fisik begitu terlibat dengan aktivitas fisik. Mereka mencapai sesuatu melalui proses mental ketimbang tindakan fisik. Tanpa tantangan mental, mereka bisa merasa bosan dalam pekerjaan. Jika mereka juga memiliki kaki panjang, mudah sekali bagi mereka duduk berjam-jam membaca buku, menonton video atau televisi, atau hanya sekadar duduk dan berpikir tentang kehidupan secara umum. Bagi orang lain, mereka tampak seperti "*couch potatoes*", hanya duduk berdiam diri saja. Individu yang memiliki watak ini perlu melakukan aktivitas fisik secara berkala, misalnya berlatih

Motif Mental



Area Pendek Antara Dasar Pipi dan Hidung

Dirangsang oleh aktivitas mental

Bila jarak antara dasar pipi dan dasar hidung pendek, pemiliknya memiliki watak kuat dalam hal Motif Mental. Mereka dirangsang oleh tantangan mental. Mereka begitu terlibat dengan aktivitas mental, sebagaimana halnya orang-orang berwatak Motif Fisik begitu terlibat dengan aktivitas fisik. Mereka mencapai sesuatu melalui proses mental ketimbang tindakan fisik. Tanpa tantangan mental, mereka bisa merasa bosan dalam pekerjaan. Jika mereka juga memiliki kaki panjang, mudah sekali bagi mereka duduk berjam-jam membaca buku, menonton video atau televisi, atau hanya sekadar duduk dan berpikir tentang kehidupan secara umum. Bagi orang lain, mereka tampak seperti "*couch potatoes*", hanya duduk berdiam diri saja. Individu yang memiliki watak ini perlu melakukan aktivitas fisik secara berkala, misalnya berlatih

di pusat kebugaran, bersepeda, bermain golf, atau berenang. Bila orang-orang yang Bermotif Fisik Tinggi perlu sesekali melakukan aktivitas mental, orang-orang yang Bermotif Mental Sangat Tinggi perlu sesekali melakukan aktivitas fisik.

Individu yang Bermotif Mental Sangat Tinggi menghabiskan banyak waktu untuk berpikir. Mereka memikirkan segala hal dengan mendalam. Aktivitas mental bisa melelahkan, sama seperti aktivitas fisik. Sesekali mereka harus keluar dari kungkungan pikirannya, dan bersenang-senang. Jennifer, salah seorang klien saya yang memiliki wajah bawah pendek, menganggap bahwa aktivitas mental begitu menyenangkan, karena dia bisa memiliki waktu untuk dirinya sendiri selama berjam-jam dan menikmati proses berpikir. Namun, kadang-kadang hal itu merugikannya, dan dia bisa menjadi sangat obsesif bila situasi hidupnya tidak berjalan lancar. Ada garis halus antara pemikiran kontemplatif (perenungan) dan obsesi mental bila menyangkut hal yang menjengkelkannya. Dengan bermeditasi, dia bisa mengatasi pemikiran obsesifnya.

Jika Anda memiliki watak ini, pastikan Anda menyeimbangkan aktivitas mental dengan kebutuhan fisik. Jika Anda melakukan aktivitas yang melibatkan fisik dalam jangka waktu lama, pastikan Anda meluangkan waktu untuk beristirahat.

Karier

Periset atau dosen perguruan tinggi.

Hobi

Catur, *bridge*, atau aktivitas lain yang memerlukan pemikiran. Bagi anak-anak, tantang otak mereka agar tetap berminat terhadap sesuatu.

Wajah-wajah Terkemuka – Motif Mental

Madeline Albright, John Grisham, Vladimir Putin, Diane Sawyer, dan Tom Hanks.

Individu dengan tulang pipi yang menonjol menyukai petualangan dan memerlukan perubahan konstan dalam kesehariannya. Mereka senang berada di tengah-tengah situasi, dan memperoleh kegairahan emosional dari pengalaman baru dan penjelajahan wilayah baru.

Tulang Pipi

Petualang



Bertulang Pipi
Menyukai petualangan

Watak senang bertualang berhubungan dengan seberapa besar tonjolan tulang pipi di samping dan depan wajah. Individu dengan tulang pipi yang menonjol menyukai petualangan dan memerlukan

perubahan konstan dalam kesehariannya. Mereka senang berada di tengah-tengah situasi, dan memperoleh kegairahan emosional dari pengalaman baru dan penjelajahan wilayah baru. Individu petualang menyukai keragaman dalam kesehariannya. Hal yang terjadi berulang-ulang membuat mereka cepat bosan. Penemu dan penjelajah adalah orang-orang yang senang bepergian dan sangat ingin melakukan perubahan. Tantangan yang mereka hadapi adalah kebosanan, karena bagi mereka perubahan adalah kebutuhan, dan mereka memang memiliki jiwa petualang.

Susan merasa sangat frustrasi karena suaminya tidak senang berpergian, yang lebih menyukai memancing atau menghabiskan waktu di kebun, kegiatan yang menurutnya membosankan. Susan disarankan untuk mencari kelompok atau teman yang bisa diajaknya bepergian, yakni orang-orang yang juga memiliki jiwa petualang sepertinya.

Meg adalah wanita yang Sangat Petualang di usianya yang ketujuh puluh tahun. Setelah suaminya meninggal, dia menjual rumahnya dan membeli perahu dan peralatan berkemah. Kini, dia berkelana sepanjang pelabuhan dan kanal di Inggris, dan tinggal di satu tempat hingga dirinya siap berkelana lagi. Dia tidak memiliki telepon. Keluarganya hanya bisa menunggunya menelepon bila ingin mengetahui keberadaannya.

Alan, seorang agen pemasaran internasional di sebuah perusahaan besar, berkata bahwa dia telah terbang sekitar dua juta mil. Saya bertanya apakah dia tidak merasa muak melakukan

perjalanan udara sesering itu. Katanya, dia tidak menyukai pekerjaan di belakang meja, yang bisa saja dikerjakannya namun memerlukan perubahan di dirinya.

Individu dengan watak ini mungkin tidak bisa membedakan antara kesenangannya berpindah-pindah dengan kebutuhannya untuk terus bergerak dan berubah tempat tinggal. Mereka mudah menyesuaikan diri dengan perubahan dan menyukai kehidupan yang berpindah-pindah. Watak ini banyak terlihat pada diri Gipsi Romani yang mudah beradaptasi dengan gaya hidup mereka. Saya pernah berbicara dengan seorang penulis yang telah menulis tentang Suku Iran. Saya mengungkapkan apa yang saya pikirkan mengenai deskripsi wajah orang-orang tersebut, tanpa benar-benar memperhatikan mereka. Dia berkata, karakter wajah yang saya sebutkan memang menggambarkan mereka.

Orang yang berwatak Petualang menganggap bahwa orang lain yang tidak sepertualang dirinya tidak bersenang-senang. Dia akan merasa frustrasi bila pasangannya tidak seantusias dirinya untuk bepergian. Jika Anda berwatak petualang, gunakan waktu luang Anda untuk bepergian atau melakukan hobi yang memberi Anda variasi yang memang Anda butuhkan. Ingatlah bahwa tidak semua orang memiliki antusiasme terhadap perubahan. Jika hal ini merupakan masalah dalam hubungan, diskusikanlah bagaimana Anda bisa mengatur waktu untuk diluangkan bersama agar tidak merasa terkungkung di dalam rumah. Hal ini merupakan kesulitan bagi sebagian orang, karena mereka menganggap komitmen

terhadap hubungan jangka panjang sebagai kungkungan terhadap gaya hidup, dan membatasi kebebasannya.

Individu yang Kurang Petualang (tulang pipinya tidak menonjol) akan terlihat sebagai orang-orang yang “terperangkap di lumpur” di mata orang lain. Individu-individu ini lebih senang berada di rumah. Mereka tidak memiliki kebutuhan bepergian ke tempat-tempat jauh. Mereka senang menjelajah wilayah-wilayah yang terletak tak jauh dari rumah. Bagi individu petualang, hal itu dipandang sebagai kehidupan yang membosankan.

Anak-anak

Anak-anak yang memiliki watak Petualang memerlukan perubahan terus-menerus dan hal-hal yang membuatnya bersemangat. Jika kebutuhan itu tidak dipenuhi, mereka akan merasa menderita, terutama bila jari manis mereka panjang (Sangat Senang Mengambil Risiko). Pastikan bahwa mereka melakukan kegiatan yang beragam dalam kesehariannya.

Karier

Pramugari (dalam penerbangan yang akan datang, perhatikanlah berapa pramugari yang memiliki watak seperti ini), agen perjalanan wisata, pemandu wisata, agen pemasaran atau penjualan internasional.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Petualang

Hillary Clinton, J.K. Rowling, Steffi Graf, dan Raquel Welch.

Telinga

Apresiasi terhadap Musik



Sisi Luar Telinga yang Bulat

Apresiasi terhadap musik

Watak ini ditentukan oleh bentuk bulat pada parameter luar dari telinga. Semakin bulat bentuknya, semakin besar kepekaannya terhadap bunyi dan ritme. Struktur telinga adalah jalur untuk “mengambil bunyi”. Semakin bulat strukturnya, semakin besar akurasi dan penerimanya terhadap bunyi. Bunyi memiliki

kekuatan besar untuk memunculkan perasaan dan emosi. Bagi sebagian orang, musik memang menyenangkan untuk dinikmati, namun bukan merupakan prioritas. Bagi sebagian lagi, bunyi lonceng, hembusan angin, atau deburan ombak merupakan musik.

Watak Sangat Musikal merupakan aset yang sangat besar bagi individu yang bekerja sebagai *sound engineering* atau penyelaras instrumen musik. Bila dia juga memiliki watak Apresiasi terhadap Estetika (alis lurus), hal ini akan mempertinggi responsnya terhadap musik. Individu yang berwatak seperti ini peka terhadap getaran dan aliran musik. Andrew Lloyd Weber, komponis musik *Cats*, merupakan contoh individu yang memiliki watak Apresiasi terhadap Estetika (alis lurus), Apresiasi terhadap Musik (struktur telinga bulat), Apresiasi terhadap rancangan (V terbalik pada alis), dan drama (alis tak beraturan).

Orang yang Estetik “merasakan” musik, dan tidak sekadar mendengarnya. Musik merupakan bagian dari pemahaman totalnya akan ekspresi. Kadang-kadang “telinga musik” seperti itu tidak dipunyai seseorang, namun dia juga bisa menjadi profesional atau serius dalam bermusik. Musisi seperti itu bertujuan untuk menciptakan rasa. Bila heliks bagian dalam telinga juga berbentuk bundar, hal ini merupakan petunjuk bahwa pemiliknya memiliki laras yang baik. Jika telinga berbentuk cangkir, hal itu akan mempertinggi apresiasinya. Dia menangkap setiap bunyi. Jika watak ini dikombinasikan dengan Persepsi Kritis (sudut luar mata

lebih rendah ketimbang sudut dalam mata), pemiliknya akan menjadi kritikus musik yang hebat.

Jika ciri Apresiasi terhadap Musik dikombinasikan dengan rambut halus (peka), pemiliknya mempunyai talenta bermusik. Musik baginya adalah makanan bagi jiwa. Orang yang berambut halus akan menikmati musik lembut, sementara individu berambut kasar akan meningkatkan volumenya. Hal itu tidak berhubungan dengan pilihan jenis musik, seperti memilih musik klasik ataukah *rock*, namun berhubungan dengan kualitas bunyi.

Telinga bulat banyak dimiliki oleh pemain sepak bola dan petenis profesional. Ketika saya tengah berada di bandara Heathrow, sekelompok pemain sepak bola muda tengah menunggu saatnya memasuki pesawat. Kesemuanya, tanpa kecuali, memiliki telinga yang amat bulat dan kaki pendek dan sedang. Menurut saya, memiliki ciri Apresiasi terhadap Musik bagi mereka adalah keuntungan sebab mereka bisa bergerak secara luwes. Ciri ini juga merupakan aset yang besar dalam olahraga seluncur es (*ice skating*) atau menari. Mereka merasakan dan mengungkapkan musik yang mereka dengar, lebih daripada individu yang tidak memiliki watak ini.

Jean, seorang murid saya di kelas di Inggris, bepergian ke London dengan menggunakan kereta api. Dalam kereta itu hanya tersedia tempat untuk berdiri. Ketika dia memperhatikan telinga seorang pria yang berdiri di sampingnya, terlihat bahwa pria itu memiliki ciri yang kami diskusikan di kelas sehari sebelumnya. Dia

memberanikan diri dan memberikan penjelasan singkat mengenai kelas yang diikutinya kepada pria itu, dan bertanya apakah pria itu bisa memainkan alat musik. Pria itu terlihat terpukau dan menjawab “Ya, saya bermain musik ketika remaja.” Susan mendorongnya untuk memainkan musik kembali dan berkata bahwa hal itu akan menyeimbangkan kehidupannya. Tak ada hal lain yang dibicarakan kemudian sampai mereka turun dari kereta. Si pria berbalik dan berkata, “Saya memikirkan saranmu. Saya memutuskan untuk kembali memainkan klarinet. Terima kasih.” Jean tersanjung. Yang dikatakannya bukanlah dugaan semata. Pengamatannya didasari oleh riset yang telah dilakukannya selama bertahun-tahun. Saya tahu, tak ada lagi sistem untuk mengakses informasi sedemikian cepat dan akurat tanpa ujian dan pertanyaan.

Jika ciri ini dikombinasikan dengan garis vokal (dua garis di leher di sepanjang pita suara), pemiliknya berbakat menyanyi.

Wajah-wajah Terkemuka – Apresiasi Terhadap Musik

Luciano Pavarotti, Sarah Brightman, dan Andrea Bocelli.

Menjadi Perintis



Tepi Telinga Luar Lurus
Perintis

Watak Perintis diindikasikan oleh tepi luar telinga (heliks) yang lurus. Individu-individu dengan watak ini akan lebih baik bekerja sendiri. Mereka adalah perintis gagasan baru dan senang berada di jajaran terdepan dalam teknologi baru. Mereka senang menjelajah wilayah baru dan memulai proyek baru. Mereka adalah visioner yang memiliki hasrat menggelora untuk menjadi yang pertama dalam petualangan memasuki arena baru. Mereka merasa frustrasi bekerja untuk orang lain sebab hal itu akan memotong semangat kemandiriannya. Individu-individu yang berwatak sebaliknya senang bekerja untuk orang lain.

Tantangan terbesar bagi orang-orang yang berwatak Perintis adalah bagaimana supaya tetap fokus dan tidak terpancing

kesabarannya ketika sesuatu tidak berjalan secepat yang mereka inginkan. Mereka begitu ingin berada di luar batas untuk menemukan hal baru atau berbeda yang akan terjadi kemudian. Mereka ingin berada di “suatu tempat yang tak pernah dikunjungi orang lain.”

Jika watak ini dikombinasikan dengan hidung melengkung (Ministratif), individu ini akan senang bekerja sendiri. Tantangan yang dihadapinya adalah mengatur keuangan. Begitu mereka menguasai bisnis atau mempekerjakan orang yang tepat, mereka akan mencapai kesuksesan.

Seorang pemuda membuka bisnis lantai dansa, dan sejak lama dia bergulat mencari cara agar bisnisnya tersebut sukses secara finansial. Fokusnya adalah menyediakan ruang luas bagi orang-orang yang ingin menari dan bersosialisasi tanpa disediakannya bar seperti umumnya. Konsepnya berjalan dengan baik dan bisnisnya menjadi begitu populer. Namun, dia memiliki masalah dalam hal finansial. Dia kesulitan menghasilkan pendapatan dan keuntungan. Dia tidak tertarik untuk bekerja dengan orang lain agar memperoleh penghasilan. Dia tidak ingin menyerah demi meraih mimpiya, namun bisnis yang tidak menghasilkan keuntungan itu harus membiayai keluarganya. Dia harus memutuskan apakah akan menjadikan bisnisnya ini pekerjaan sampingan, ataukah mengakui bahwa dia bersenang-senang ketika memunculkan gagasan untuk menjadikannya sukses. Wataknya yang Ulet (pipi yang memonjol) membuatnya teguh, di saat orang lain mungkin sudah menyerah.

Jika individu yang berwatak seperti ini juga memiliki hidung Ministratif (hidung melengkung), Sangat Royal (bibir bawah tebal), dan Kurang Tamak (telinga rata menempel dengan kepala), mereka harus memiliki partner atau mempekerjakan orang lain untuk mengurus keuangan bisnis.

Wajah-wajah Terkemuka – Perintis

Richard Gere.

Pertumbuhan



Cuping telinga lebar

Pertumbuhan pribadi

Individu yang memiliki cuping telinga lebar memiliki kecenderungan untuk mendukung orang lain dalam pertumbuhan pribadinya. Watak ini juga mengindikasikan minat dalam menanam dan menjaga makhluk hidup. Individu yang memiliki kombinasi watak Konstruktif (dahi kotak) dan Pertumbuhan (cuping telinga lebar) senang memiliki kebun, namun dia akan mencari orang lain untuk mengurusnya. Begitu juga dengan tanaman yang dipeliharanya di dalam rumah. Mereka harus berupaya dengan lebih keras untuk memelihara tanaman. Sebaliknya, individu yang memiliki dahi lonjong (Konservasi) senang berkebun dan memeliharanya secara berkala. Bila dia juga memiliki rambut kasar, kesenangannya berada di luar ruangan akan bertambah. Bagi sebagian orang, berkebun adalah salah satu cara keluar dari tekanan hidup sehari-hari.

Cuping telinga bertambah lebar sejalan berlalunya waktu. Watak Pertumbuhan berkembang di masa-masa awal kehidupan seseorang.

Karier

Jagawana, ahli geologi, ahli biologi, arkeolog, tukang kebun, psikolog, pelatih pribadi, atau aktivis lingkungan.

Idealis



Telinga Rendah

(Lubang Telinga Lebih Rendah Ketimbang Lubang Hidung)

Di atas awang-awang – berstandar tinggi

Ciri yang mengindikasikan idealisme adalah letak telinga. Jika telinga rendah, di bawah lubang hidung, individu pemiliknya adalah seorang Idealis. Jika telinga lebih tinggi dibanding lubang hidung, hal ini mengindikasikan bahwa pemiliknya adalah orang yang praktis atau realistik.

Idealisme mengindikasikan kedalaman perasaan mengenai cita-cita dan standar yang mereka pilih. Hal ini tidak berhubungan dengan cita-cita atau standar apa yang mereka pilih, melainkan dedikasi terhadap apa yang dipilihnya. Orang yang Idealis memiliki standar yang sangat tinggi, dan mencari kesempurnaan di dirinya dan orang lain. Orang-orang yang Idealis bisa sangat menuntut.

Mereka merasa kecewa jika kenyataan yang terjadi berbeda dengan harapannya.

Begitu orang yang Idealis menentukan fokus pada sesuatu, mereka cenderung mengabaikan apa yang terjadi di sekelilingnya. Jika watak ini dikombinasikan dengan watak Tidak Toleran (mata berdekatan), Sangat Sensitif (rambut halus), wajah sempit dan kecenderungan Filosofis (celah antar jemari), hal ini mengindikasikan si pemilik adalah orang yang bisa saja tenggelam dalam mimpi-mimpinya. Mereka bisa menjadi begitu fanatik akan sesuatu sehingga mereka kehilangan kendali. Contoh perilaku seperti ini adalah pemboman Oklahoma City, kultus pemujaan Heaven's Gate, dan pengikut IRA atau Taliban. Banyak di antara pengunjung festival New Age memiliki kombinasi watak tersebut.

Orang-orang yang Idealis umumnya memiliki pahlawan yang dipujanya, senang berlayar, atau memiliki kepedulian yang tinggi terhadap kemiskinan dan lingkungan hidup. Individu-individu semacam ini akan merasa sangat kecewa bila seseorang yang dipujanya bak pahlawan bertindak buruk. Orang-orang yang Idealis tidak senang "menyesuaikan" atau "mengkompromikan" bila menyangkut prinsip, pahlawan, atau standar. Mereka cenderung merasa sangat pedih bila orang lain mengecewakannya, atau bila situasi tidak sesempurna harapannya. Kekeliruan atau ketidaksempurnaan merupakan bencana yang menurut mereka tidak bisa dimaafkan.

Karena orang yang Idealis sangat berdedikasi terhadap kesempurnaan, mereka merupakan orang-orang yang tak kenal lelah, yang akan memberikan “seluruh hidupnya” kepada bidang atau kegiatan yang mereka pilih. Dalam hubungan personal, hal ini bisa membawa kesulitan, karena orang-orang yang Sangat Idealis akan selalu merasa kecewa bila menurutnya pasangannya tidak memenuhi harapan tinggi yang ditetapkannya.

Jika Anda memiliki watak seperti ini, belajarlah untuk menerima orang lain apa adanya, dan ingatlah bahwa tak seorang pun sempurna. Janganlah mengharapkan orang lain memberikan sesuatu yang tak bisa diberikannya. Belajarlah untuk mengakui pencapaian mereka meskipun itu mungkin tidak sesuai dengan standar pencapaian Anda. Jika terlintas di benak Anda pikiran “Jika hal itu tidak sempurna, aku tidak mau menerimanya,” hentikanlah pikiran tersebut.

Orang yang lebih realistik (telinga tinggi) secara umum bersikap lebih praktis dan membumi. Standar mereka tidak setinggi orang yang Idealis. Jika Anda adalah orang yang realistik, Anda juga bisa saja menetapkan standar tinggi dan tidak mau menyesuaikannya. Tetapkan pula standar tinggi untuk orang lain yang bekerja bersama Anda, dan jangan menerima bila mereka menghasilkan pekerjaan di bawah standar yang sebetulnya bisa dicapai.

Hubungan

Individu-individu yang Idealis merasa bahwa mereka telah menemukan pasangan serasi yang akan bersama-sama menjalani kehidupan sempurna dengannya. Mereka akan membangun landasan bagi hubungan, dan menganggap bahwa pasangan mereka pun memiliki standar dan ekspektasi yang sama. Kemudian, mereka merasa heran bila hubungan yang dibinanya hancur. Kedua belah pihak dalam sebuah hubungan seharusnya memastikan apakah mereka memiliki ekspektasi yang sama.

Anak-anak

Anak-anak yang berwatak Idealis adalah pemimpi, yang kadang-kadang hidup di dunia mereka sendiri. Mereka menghendaki dunia yang sempurna, keluarga yang sempurna. Mereka sering memiliki teman-teman yang memercayainya.

Karier

Watak ini ditemukan pada pendeta, psikolog, pekerja sosial, guru, pelatih pribadi, sutradara film, atau penulis.

Wajah-wajah Terkemuka – Idealis

Mahatma Gandhi, Richard Gere, dan mantan Presiden Pakistan Pervez Musharraf.

Tamak



Kuping Lebar Ke Depan

Sangat tamak



**Kuping Rata Menempel
Ke Kepala**

Tidak tamak

Watak Sangat Tamak bisa dikenali dari telinga yang lebar ke luar dan dahi lonjong. Individu dengan kombinasi ciri tersebut mengumpulkan segala hal, mulai dari paku, lembar-lembar kertas, kayu, kardus kosong, seutas tali, atau apa saja. Mereka tidak suka membuang sesuatu, sebab mungkin itu akan berguna suatu hari nanti. Tumpukan barang-barangnya meninggi, hingga hanya sedikit ruang tersisa di rumahnya.

Watak Sangat Tamak juga menjadi petunjuk bahwa pemiliknya sangat baik dalam mendengar bunyi. Mereka bisa mendengar percakapan yang berlangsung di tempat yang cukup jauh. Jika telinga tersebut ditarik ke belakang, kemampuan alaminya untuk

mendengar bunyi akan berkurang. Seorang wanita pernah berkata bahwa anak-anaknya menganggap kemampuannya mendengar bunyi berkurang sejak dirinya menjalani operasi mengubah telinganya yang memang lebar ke luar.

Hubungan

Orang-orang yang memiliki telinga lebar ke luar, dahi lonjong, dan mata yang berdekatan cenderung posesif. Mereka menjadi sangat cemburu jika pasangannya memberi banyak perhatian kepada orang lain. Jika orang lain memandang pasangannya dengan tatapan kagum, atau pasangannya menghabiskan banyak waktu dengan lawan jenis di suatu pesta, individu yang berwatak seperti ini akan menganggap hal tersebut sebagai ancaman bagi hubungannya. Mereka memiliki filosofi bahwa pasangan atau temannya adalah miliknya, dan dia tidak ingin membaginya dengan orang lain.

Jika Anda memiliki kecenderungan posesif terhadap pasangan, longgarkan sifat itu, atau pasangan Anda akan merasa tercekik, dan pada akhirnya mungkin meninggalkan Anda.

Anak-anak

Tak seorang pun boleh membuang barang orang lain tanpa seizin pemiliknya. Hal ini juga berlaku bagi orangtua. Tanyalah anak-anak Anda apakah mereka memang ingin menyimpan barang-barangnya, dan jangan begitu saja membuangnya hanya

karena Anda menganggapnya tidak lagi berguna. Seorang ayah bisa saja memeriksa mainan putranya dan membuang mainan yang dianggapnya tidak lagi diperlukan. Si anak merasa sedih, meskipun hal itu tidak diutarakannya. Dia akan memasuki dunianya sendiri dengan perasaan terluka karena sesuatu yang begitu berarti baginya telah dibuang.

Hobi

Mengoleksi prangko; karya seni bila Anda memiliki Apresiasi terhadap Estetika yang Sangat Tinggi (alis lurus); barang-barang antik jika Anda memiliki watak Berorientasi ke Masa Lalu (kepala lebih menonjol di belakang telinga); dan mobil kuno. Jika dahi Anda datar, mengoleksi buku. Jika Anda memiliki telinga bulat, koleksilah musik.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Tamak

Pangeran Harry, Mikhail Gorbachev, William Hague dari Partai Konservatif Inggris, dan pemain tenis Tim Henman.

Berkutat Pada Masa Lalu atau Memandang Masa Depan



**Kepala di Belakang Telinga
Lebih Menonjol**

Berorientasi ke masa lalu



**Kepala di Depan Telinga Lebih
Menonjol**

Berorientasi ke masa depan

Watak ini berhubungan dengan orientasi waktu, mendasarkan keputusan pada pemikiran tentang pengalaman masa lalu, apa yang terjadi di masa kini, atau di masa depan. Watak ini bisa dilihat dengan memperhatikan proporsi kepala, apakah kepala lebih menonjol di depan atau di belakang telinga. Jika kepala lebih menonjol di depan telinga, individu pemiliknya memiliki watak Orientasi Ke Masa Depan, yaitu mendasarkan pemikirannya pada kejadian masa kini dan masa depan.

Watak Orientasi Ke Depan juga merupakan ukuran seberapa penting pengakuan atau penghargaan bagi orang tersebut. Pada

tahap tertentu, setiap orang membutuhkan pengakuan, namun bila kebutuhan itu begitu besar, individu tersebut ingin menjadi pusat perhatian. Individu yang Berorientasi Ke Masa Depan menyukai tepuk tangan hadirin dan kadang-kadang akan “melakukan segala cara” untuk memperoleh perhatian.

Individu berwatak seperti ini senang membuat dirinya diperhatikan, apakah itu perhatian karena perilakunya yang berlebihan, pujiannya pertunjukkan yang mengesankan, atau karena komentar negatif mengenai orang lain yang disampaikannya. Mereka bisa begitu memperhatikan diri sendiri, sehingga tidak mempertimbangkan perasaan orang lain. Dalam situasi ekstrem, mereka bisa terlihat begitu keterlaluan. Lisa senang mendapat perhatian, dan dia akan melakukan kehebohan agar orang lain tertawa. Bila dia menggoda seorang pramusaji, suaminya merasa sangat terganggu dan malu akan perilakunya.

Watak Berorientasi ke Masa Depan banyak ditemui di diri pemimpin negara, kelompok, atau organisasi. Mereka dinamis, dan segera membuat keputusan sebab pemikiran mereka didasari oleh kejadian masa kini dan masa depan. Mereka adalah teman yang menyenangkan, dan sering kali merupakan jiwa dalam sebuah pesta. Selain itu, watak ini juga ditemukan pada diri penampil, guru, olahragawan, atau profesi lain yang menempatkan mereka di “panggung”.

Jika Anda berwatak Berorientasi ke Masa Depan, pastikan Anda meluangkan waktu untuk menghargai dan mengakui

pencapaian orang lain. Jangan menjadikan diri Anda sendiri pusat perhatian dengan mengorbankan orang lain.

Orang-orang yang Berorientasi ke Masa Lalu memiliki kepala yang menonjol di belakang telinga. Mereka membandingkan tradisi dan pengalaman masa lalu dengan situasi masa kini. Mereka cenderung berkutat pada kenangan masa lalu, baik positif maupun negatif. Terkadang, mereka terdengar seperti "kaset kusut," karena terus-menerus membicarakan aspek negatif kehidupannya. Mereka tidak memaafkan kejadian masa lampau. Sekali keluhan mereka terdengar, Anda bisa mendengarnya ribuan kali. Mereka membicarakan percakapan negatif di masa lalu berulang kali sehingga mereka terkesan obsesif. Kadang-kadang, mereka memang sulit menghentikan suara hatinya.

Jika Anda adalah individu yang Berorientasi ke Masa Lalu dan terus-menerus memikirkan atau membicarakan hal yang sama, kendalikan diri Anda. Carilah cara untuk melepaskan pemikiran negatif Anda. Bayangkan sungai mengaliri benak Anda, membasuh semua pemikiran negatif. Atau, alangkah lebih baik lagi jika Anda segera menggantinya dengan pemikiran positif.

Orang-orang yang Berorientasi ke Masa Lalu menyukai pengakuan, namun pengakuan akan pencapaian mereka. Mereka lebih senang berada di belakang layar, dan jarang terlihat sebagai pusat perhatian. Mereka lebih tertarik dengan apa yang mereka lakukan dan bagaimana mencapai tujuan saat ini. Mereka cenderung bertenggang rasa, dan akan dengan senang hati

membantu Anda. Mereka menyukai sejarah atau apa saja yang terkait dengan minat historis seperti arkeologi dan ginealogi. Jika watak ini dikombinasikan dengan watak Sangat Tamak (telinga melebar ke luar), mereka akan senang mengoleksi mata uang kuno, barang antik, atau benda lain yang bernilai sejarah.

Jika seseorang berwatak Berorientasi ke Masa Lalu, memiliki perasaan kuat (jempol panjang), dan Tidak Toleran (mata berdekatan), hal ini menandakan dia adalah seorang pendendam. Mereka menyimpan kenangan buruk atau kemarahan selama bertahun-tahun, dan kejadian tertentu atau kata-kata orang lain bisa memicu kemarahannya yang terpendam. Jika Anda memiliki watak ini, cobalah untuk memusatkan perhatian pada apa yang tengah dikerjakan saat ini. Jika anggota keluarga memiliki watak ini, ada kecenderungan dia tidak akan memaafkan kejadian masa lampau. Hal ini bisa menyebabkan perseteruan antara orangtua dan anak serta sesama saudara kandung. Berkutat pada masa lalu tidak ada gunanya, jadi lupakanlah. Isilah hidup Anda dengan hal-hal baik yang terjadi saat ini, dan kenangan indah akan masa lalu.

Individu berwatak seperti ini memiliki kecenderungan menyembunyikan kelebihan. Mereka harus mempelajari cara menunjukkan kelebihan dan memperoleh pengakuan yang pantas atas pencapaiannya, sekecil apa pun itu. Di beberapa kebudayaan, misalnya Amerika Serikat, orang-orang didorong untuk berbagi pencapaian dengan orang lain secara terbuka.

Tantangan bagi orang-orang yang Berorientasi ke Masa Lalu adalah bagaimana melupakan dendam. Ingatlah untuk memandang ke depan, dan bukan ke belakang. Berkutat dengan kenegatifan bisa membuang energi. Hal itu tidak ada gunanya. Mengambil hikmah dari kejadian negatiflah yang berguna.

Anak-anak

Anak-anak yang Berorientasi ke Masa Depan membutuhkan pengakuan. Orangtua harus memastikan bahwa watak ini memperoleh penyaluran yang tepat. Jangan menunggunya bertindak terlebih dahulu untuk memujinya. Doronglah dia dan berilah pujian atas apa yang telah dicapainya. Jika anak berwatak seperti ini tidak memperoleh pengakuan di rumahnya, atau dia tidak diberikan tugas yang akan menantang kemampuannya, dia akan mencarinya di luar dengan bergabung dalam kelompok yang kurang bertanggung jawab. Libatkanlah dia ke dalam kegiatan seperti pementasan, olahraga, senam, balet, atau kegiatan lain yang akan membuatnya diperhatikan. Memahami watak anak sejak dini akan menghindarkan orangtua dari perseteruan kelak di kemudian hari. Dalam sebuah wawancara televisi dengan sekelompok pemuda pelaku aksi kejahatan, terbukti bahwa banyak di antara mereka adalah orang-orang yang Sangat Percaya Diri (wajah lebar), Kompetitif, dan Berorientasi ke Masa Depan.

Landasan bagi sikap kita di masa muda dimulai dari pemahaman akan kelebihan, kekurangan, dan kemampuan

bawaan kita. Career and Personality Assessment Profile (Profil CAPA) akan membantu orangtua, guru, dan pembimbing untuk memiliki wawasan mengenai cara mengelola watak-watak ini. Banyak anak adopsi dan anak angkat tidak merasa cocok dengan keluarga yang mengangkatnya. Memahami watak mereka akan membuat para orangtua asuh mempunyai petunjuk mengenai cara membesarkan mereka. Hal ini akan membantu si anak menapaki arah yang mendukung kemampuan bawaannya.

Wajah-wajahternama – Berorientasi Ke Masa Depan

Saddam Husein, Pierce Brosnan, Madonna, dan Judy Dench.

Tidak Tegas



**Kedua Telinga Tidak Sama Letaknya,
Satu Telinga Lebih Jauh Ketimbang Telinga Lain
Tidak tegas**

Ciri fisik yang berhubungan dengan watak Tidak Tegas bisa dilihat dengan memperhatikan kepala seseorang dari atasnya. Perhatikan apakah kedua telinga orang tersebut tidak sama letaknya, satu telinga lebih jauh ketimbang telinga lain. Jika perbedaan letak tersebut begitu kentara, dia maju-mundur ketika membuat keputusan. Anda menganggap dia telah mengambil keputusan, lalu tiba-tiba dia berubah pikiran. Dawn berkata bahwa dia sulit mengambil keputusan, sehingga dia akan bertanya kepada teman-temannya, atau siapa saja yang ditemuinya, apa yang harus dilakukannya. Keputusannya kemudian didasari oleh nasihat mereka. Jika seorang

individu banyak memiliki ketidak-simetrisan dalam wajahnya (suasana hati berubah-ubah), kesulitannya mengambil keputusan lebih besar. Jika kehidupannya tidak seimbang atau tertekan, dia akan menjadi sulit ditebak. Jika Anda memiliki ciri ini, bertahanlah dengan keputusan yang telah Anda ambil, kecuali Anda memiliki alasan tepat untuk mengubahnya.

Jika Anda sangat sulit mengambil keputusan, pergilah berjalan-jalan, berolahraga di pusat kebugaran, atau bersepeda. Kegiatan itu akan membantu Anda menjernihkan pikiran, sehingga Anda berada dalam keadaan yang baik untuk membuat keputusan. Jadi, bila suatu hari nanti Anda sulit mengambil keputusan, cobalah berolahraga.

Kepala

Kepercayaan Diri



Wajah Sempit

Kurang percaya diri



Wajah Lebar

Sangat percaya diri

Rasa percaya diri ditentukan oleh lebar wajah dari bagian luar alis sebelah kiri hingga sebelah kanan, dibandingkan dengan tinggi wajah dari dagu sampai lekukan dahi.

Kepercayaan diri adalah perasaan, bukan kesadaran intelektual atas potensi seseorang. Dengan kata lain, rasa percaya diri bawaan adalah perasaan dasar yang dimiliki seseorang mengenai dirinya. Individu yang mempunyai wajah lebar merasa percaya diri dan yakin ketika berhadapan dengan tantangan dan situasi yang muncul. Mereka beranggapan bahwa mereka mampu mengatasi apa pun, apakah mereka memiliki pengetahuan atau pengalaman, ataupun tidak. Mereka berpikir mereka cukup cerdas untuk mengatasi sesuatu, dan kemudian bertanya-tanya mengapa mereka gagal. Satu-satunya saat yang menyulitkan mereka adalah bila mereka berhadapan dengan tanggung jawab dan tantangan yang teramat besar. Mereka berkemampuan dan mengandalkan diri sendiri hampir di segala situasi. Namun, itu hanya sekadar perasaan, dan tidak selalu seperti itu pada kenyataannya. Seperti yang diceritakan oleh seseorang kepada saya, "Saya berpura-pura sampai saya bisa melakukannya." Tak pernah terlintas di benaknya bahwa dia mungkin saja tidak memiliki cukup pengalaman atau informasi untuk melakukan proyek baru.

Watak sangat percaya diri banyak terlihat di diri pemimpin, misalnya Winston Churchill, Edward Kennedy, Saddam Hussein, dan Boris Yeltsin. Mereka adalah orang-orang yang menikmati peran utama dalam kisah kehidupan. Sulit bagi mereka bekerja di belakang layar atau memainkan peran pembantu. Di sisi lain, individu yang memiliki wajah sempit membangun rasa harga dirinya melalui pengetahuan. Mereka cenderung belajar kembali

sebelum melakukan hal-hal baru. Mereka belajar dan belajar sampai mereka merasa yakin bahwa mereka memiliki cukup informasi untuk memulai bisnis atau karier baru.

Seorang insinyur yang brilian (memiliki wajah sempit), yang terkemuka karena keahliannya di bidang tersebut, diminta untuk menyampaikan presentasi di hadapan insinyur-insinyur utama di Jerman. Saat itu adalah kali pertama dia menyampaikan presentasi kepada kelompok yang berisi orang-orang brilian. Ketika waktunya tiba untuk memberikan presentasi, dia merasa ketakutan dan tergagap sepanjang penyampaian presentasi. Seandainya atasannya mempersiapkannya terlebih dahulu, presentasinya mungkin akan sukses. Sebaliknya, dia menyelesaikan presentasinya dengan perasaan bahwa dia tidak memuaskan kelompok pendengarnya tersebut. Seluruh pengalaman tersebut membuatnya merasa hancur. Seandainya manajernya berkata, "Mark, ini adalah hal baru bagimu. Ada seseorang yang akan membantumu menyiapkan presentasi," dia mungkin tidak akan merasa ketakutan selama presentasi.

Salah satu keluhan utama yang disampaikan karyawan adalah tidak adanya cukup pelatihan untuk orang-orang yang akan menghadapi situasi baru atau menduduki posisi baru di perusahaan. Hal ini begitu dirasakan oleh orang-orang yang berwajah sempit yang merasa bahwa mereka harus memiliki lebih banyak pengetahuan agar merasa lebih nyaman. Perasaan ini tidak muncul pada diri orang-orang yang sangat percaya diri.

Banyak karyawan yang berwajah sempit tidak menerima sebuah pekerjaan karena pikiran mengenai situasi baru tanpa dukungan begitu menyesakkan bagi mereka. Seandainya manajer meluangkan waktu untuk menyelenggarakan pelatihan, keuntungan yang akan diperoleh perusahaan akan lebih besar dibanding biaya dan waktu yang dikeluarkan untuk pelatihan.

Rasa harga diri yang rendah banyak terlihat pada diri orang-orang yang berwajah sempit. Jika mereka dibesarkan dalam lingkungan yang kurang mendukung, diperlukan banyak waktu bagi mereka hingga akhirnya mereka yakin dengan diri sendiri. Seorang wanita merasa begitu ketakutan keluar dari kehidupannya yang aman. Dia tidak perlu bekerja, namun dia mempunyai hasrat untuk memiliki wilayah sendiri. Akan tetapi, ketakutan menghambatnya. Dengan konseling, dia mampu bergerak ke depan dan mengatasi ketakutannya.

Individu yang berwajah sempit bersedia untuk mundur dan belajar dari orang lain serta mengevaluasi situasi. Mereka lebih sadar akan kekurangan diri. Begitu mereka mempunyai cukup pengetahuan, mereka akan menjadi sangat percaya diri. Sampai mereka mempunyai pengetahuan yang dibutuhkannya, mereka tidak mungkin berkonfrontasi menghadapi dunia. Watak lain seperti memaksakan, kompetitif, dan progresif akan membuat mereka terlihat lebih percaya diri ketimbang sesungguhnya. Watak itu cenderung membuat mereka terdorong hingga ke ujung tanduk. Mereka terheran-heran mengapa mereka kerap terdorong dalam

situasi yang menantang tersebut. Bagi orang lain, orang-orang yang memiliki rasa harga diri rendah akan terlihat ragu ketika menghadapi situasi baru. Mereka memikirkan ketidakmampuan mereka sepanjang waktu.

Orang yang sangat percaya diri menganggap diri mereka sendiri berada di posisi penanggung jawab. Anda bisa mengenalinya begitu mereka memasuki ruangan, karena aura kepercayaan diri itu begitu kentara. Meskipun mungkin saja mereka tidak berbicara kepada Anda, Anda merasa mereka penting dan merupakan orang yang harus Anda perhitungkan. Mereka berbicara dengan nada suara kuat. Mereka menjadi komando dalam situasi. Ketika orang lain menghadapi atau menantangnya, mereka akan menaikkan volume suara agar tetap memegang kendali.

Aura kuat yang ditampilkan oleh orang-orang yang sangat percaya diri bisa menjadi masalah atau keuntungan. Mereka bisa memanfaatkan kekuatannya untuk keuntungan sendiri dengan mengorbankan orang lain. Hal ini banyak terjadi di negara-negara yang berkonflik. Mereka menindas orang lain, dan lebih tertarik untuk melindungi diri dan citranya sendiri ketimbang memberikan dukungan kepada orang lain. Saddam Hussein dan Slobodan Milosevic adalah contoh paling terkenal mengenai orang-orang yang berwatak sangat percaya diri namun kehilangan kendali.

Orang-orang yang sangat percaya diri harus memahami bahwa kekuatan mereka pun bisa bermasalah. Hanya karena mereka merasa yakin dengan diri sendiri tidak berarti bahwa mereka

berhak memperoleh segala keinginannya. Jika Anda memiliki watak ini, belajarlah untuk menjadi pimpinan yang bekerja dengan dan untuk orang lain. Jadilah inspirasi bagi para pengikut Anda.

Pada saat orang-orang yang sangat percaya diri begitu yakin dengan dirinya sendiri, orang-orang yang berwajah sempit akan tenggelam oleh tugas atau situasi yang berada di bawah kendalinya. Orang yang kurang percaya diri sangat sadar akan kekurangannya, dan akibatnya, mereka cenderung berpegang dengan apa yang akrab atau nyaman ketimbang memasuki situasi baru. Supaya terdorong, mereka memerlukan insentif nyata, tujuan nyata. Sekali lagi, hal ini tergantung pada watak yang akan mendukung atau menghancurkan rasa percaya diri. Mereka berisiko menyerah pada keraguan dan reaksi ketakutan yang sudah mendarah daging, terutama ketika berhadapan dengan orang baru atau tantangan dan situasi baru. Jika Anda memiliki watak seperti itu, ingatlah saat ketika Anda terlibat dalam sesuatu, walaupun ada ketidakpastian. Ingatlah bahwa ketakutan yang Anda rasakan hanyalah akibat kekurangan informasi dan pengalaman. Anda bisa menambah informasi dan pengalaman.

Orang yang sangat percaya diri adalah orang yang memiliki otoritas akhir. Mereka bisa menjadi sangat tidak sabar jika mereka melihat keraguan atau kekurangan di diri orang lain. Mereka bisa “mengambil alih pekerjaan” hanya untuk menegaskan, “Saya bisa melakukannya. Ada apa denganmu?”

Hal itu bisa menjadi lingkaran setan. Ketika individu berwajah sempit berhadapan dengan tugas baru untuk pertama kalinya, mereka meragukan kemampuannya untuk mengatasi situasi dengan sukses, dan sangat ragu untuk memulainya. Orang-orang yang percaya diri tidak melihat alasan untuk tidak segera melakukan pekerjaan tersebut. Setelah beberapa saat, karena orang-orang yang berwajah lebar segera bertindak dan mengambil alih, kebencian terhadapnya muncul.

Jika dua orang yang menjalin hubungan sama-sama berwajah lebar, mereka akan lebih serasi. Jika perbedaan lebar wajah begitu kentara, apa yang semula disukainya dari pasangannya menjadi gangguan. Individu berwajah lebar akan cenderung lebih dominan, dan dalam beberapa hal menghancurkan rasa percaya diri pasangannya. Mereka akan cenderung mengendalikan situasi. Bila Anda adalah orang yang sangat percaya diri, dukunglah pasangan Anda dan jangan mengatakan apa yang ada di pikiran Anda, kecuali Anda diminta. Berilah nasihat atau saran yang membangun dengan cara lain, bila diperlukan.

Judi, yang memiliki wajah sempit, dipilih sebagai presiden kelompok wanita. Dia tidak pernah menjabat posisi pimpinan, dan dalam enam bulan pertama dia merasa ketakutan. Dia kerap merasa “ingin menyerah” karena posisinya tersebut membuatnya gelisah. Begitu dia mulai menjadi percaya diri, dia memimpin dengan baik. Andai saja di bulan-bulan awal ada seseorang yang membantunya, dia akan dengan mudah mengatasi perubahan itu.

Orang yang kurang percaya diri akan menganggap pasangannya yang sangat percaya diri tidak memercayainya. Mereka merasa bahwa dia tidak membuat keputusan sendiri dan terpaksa melakukan hal-hal yang tidak ingin dilakukannya. Mereka yang berwajah sempit merasa bahwa apa yang dilakukannya tidak dihargai, dan mereka merasa diri mereka tidak dihargai. Jika pasangannya yang berwajah lebar menertawakan hal kecil yang menyenangkan atau menjengkelkannya, mereka merasa bahwa pasangannya tersebut tengah merendahkannya, dan mereka merasa sakit hati. Karenanya, mereka menjadi takut berbicara, karena khawatir akan diolok-olok.

Jika Anda memiliki rasa percaya diri yang tinggi, dukunglah kemajuan dan kreativitas orang-orang yang kurang percaya diri. Jika Anda bekerja dengan orang-orang yang berwajah sempit, ketahuilah bahwa orang tersebut harus merasa akrab terlebih dahulu dengan situasi baru. Dukunglah mereka dalam situasi yang baru bagi mereka.

Sisi positif yang dimiliki orang-orang yang kurang percaya diri adalah kesadaran akan kelemahan, dan segera mencari orang lain atau mengikuti pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan mereka.

Namun, orang-orang berwatak kurang percaya diri cenderung merendahkan kemampuannya. Mereka cenderung menyesuaikan diri atau menghindarinya, dan bukannya memaksakan diri. Mereka merasa tidak layak karena kekurangan pengalaman atau

pengetahuan yang dibutuhkan untuk memulai tugas baru. Begitu mereka memperoleh pengetahuan tersebut, situasi tidak lagi menyiksa mereka. Mereka akan menjadi sangat percaya diri.

Anak-anak

Ketika berhadapan dengan anak-anak yang sangat percaya diri, orangtua harus bersikap lebih tegas, terutama bila mereka juga kurang percaya diri. Jika tidak, pada saat si anak menginjak remaja, masalah kendali dan disiplin akan sulit ditangani. Orangtua harus konsisten ketika membesarakan anak-anaknya dan saling mendukung.

Anak-anak yang berwajah lebar harus mau diarahkan. Mereka harus belajar untuk menerima arahan dengan senang hati dan belajar menjadi pengikut yang baik, agar kelak mereka menjadi pemimpin yang baik. Orangtua harus ditaati tanpa pertanyaan. Orangtua harus memberi si anak tanggung jawab dan kesempatan yang lebih besar sesering mungkin, dan membelikan mainan atau buku yang dirancang untuk anak-anak berusia dua tahun di atasnya. Orangtua harus menceritakan kisah-kisah mengenai kenyataan hidup yang menyenangkan.

Anak-anak yang berwajah sempit harus dikenalkan dengan beragam pengalaman dengan tetap diberi arahan, sedikit demi sedikit. Begitu mereka memperoleh pengetahuan dasar mengenai apa yang harus dilakukan, mereka akan mampu mengatasi situasi baru dengan mudah. Orangtua harus mendukung dan memberi

pengakuan atas pencapaian anak-anak, sekecil apa pun pencapaian itu. Jika anak-anak berwajah sempit juga memiliki watak berpikir berurutan, orangtua harus mendorongnya untuk melakukan hal yang lebih sulit. Hal terbaik yang harus dilakukan oleh orangtua adalah membiarkan anak-anaknya tumbuh dan belajar dalam arah mereka sendiri. Orangtua harus memberinya tugas baru sedikit demi sedikit dan memastikan bahwa si anak memahami masing-masing langkah yang harus diambil.

Wajah-wajah Terkemuka – Kurang Percaya Diri

Elizabeth Hurley, John Lennon, dan Abraham Lincoln.

Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Percaya Diri

Colin Powell, mantan Presiden Pakistan Pervez Musharraf, William Hague, Margareth Thatcher, dan Hillary Clinton.

Memelihara, Membangun



Dahi Lonjong

Pemelihara



Dahi Kotak

Senang memulai hal baru

Bentuk dahi, mulai dari bagian luar alis hingga di sepanjang garis rambut, adalah ciri apakah pemiliknya cenderung memelihara dan mempertahankan, ataukah melakukan hal baru dan menyelesaikan hal lama. Apakah bentuk kepala terlihat lonjong atau kotak? Untuk menentukan bentuk yang tepat, letakkan telunjuk kedua tangan secara vertikal di sepanjang sisi bagian terluar alis. Dengan meletakkan kedua jari telunjuk seperti itu, akan terlihat, apakah area di puncak telunjuk terlihat bulat ataukah kotak? Jika bulat, hal itu menjadi petunjuk bahwa pemiliknya memiliki watak yang disebut Pemelihara. Jika kotak, individu pemiliknya sering berubah karier sepanjang hidupnya (Pembangun). Untuk lebih memahami bentuk dahi, perhatikanlah garis rambut pada sketsa.

Individu yang berwatak Memelihara senang memelihara apa yang telah mereka miliki. Mereka cenderung berpegang pada sesuatu untuk berjaga-jaga siapa tahu akan diperlukan suatu saat nanti. Jika watak ini dikombinasikan dengan watak Sangat Tamak (telinga lebar ke luar), mereka akan menjadi “pengumpul”. Tidak seperti orang yang berdahi kotak (Pembangun), mereka sulit melepaskan sesuatu. Mereka akan menyimpan barang-barang selama bertahun-tahun, termasuk sekrup, potongan kayu, surat kabar atau majalah lama. Bagi orang lain, barang-barang tersebut dianggap “sampah” yang akan menimbun debu, sehingga teman sekamar atau pasangan akan membuangnya, sebab dianggap tidak lagi bernilai. Untuk menghindari perasaan bersalah karena membuang barang orang lain, mungkin hal pertama yang harus dilakukan adalah memastikan apakah barang tertentu masih ingin disimpan oleh pemiliknya atau tidak.

Bagi individu berwatak Pemelihara, rumah dan keluarga adalah hal penting. Wilayah nyaman adalah pusat kehidupannya, dan rumah adalah segalanya baginya. Mereka senang memperbaiki barang lama, merenovasi rumah, dan mengatur-ulang perabotan.

Individu berwatak seperti ini senang mengurus. Jika watak ini dikombinasikan dengan watak Pertumbuhan (cuping telinga lebar), dia akan senang berkebun. Watak seperti ini banyak terlihat dalam industri perhotelan, rumah sakit, ahli diet, ahli kimia, psikolog dan manajer proyek, atau karier lain yang berfokus pada pemeliharaan

sesuatu. Mereka andal menjaga relasi dengan teman dan klien. Watak ini diperlukan dalam penjualan dan layanan pelanggan.

Individu Pemelihara senang berolahraga di pusat kebugaran atau berpartisipasi dalam kegiatan lain yang bersifat rutin. Orang-orang berwatak Pembangun yang memiliki dahi kotak berolahraga di pusat kebugaran beberapa kali, kemudian berhenti. Mereka tidak menyukai kegiatan-kegiatan rutin, kecuali bila mereka memiliki hasrat tinggi dalam kegiatan tersebut, dan kegiatan tersebut harus dilakukan demi memperbaiki kecacapannya. Mereka tidak menyukai pengulangan. Mereka menyukai hal baru! Mereka senang melakukan sesuatu dari awal ketimbang memodifikasi. Mereka cenderung tidak suka menyimpan hal-hal yang bisa saja berguna kelak di kemudian hari. Mereka tidak menyukai kesemrawutan. Prinsip mereka, bila mereka memerlukan sesuatu, mereka bisa membeli barang baru. Individu Pembangun memiliki kecenderungan membuang hal lama dan memulai hal baru, yang di mata individu Pemelihara terkesan pemborosan.

Jika individu Pembangun menyelesaikan sesuatu, baginya hal itu benar-benar selesai. "Sudah selesai". Bagi mereka, mengerjakan sebuah proyek dalam waktu yang lama adalah hal yang membosankan. Hal yang sama juga berlaku dalam jalinan hubungan. Mereka akan menemui klien beberapa kali, lalu mereka akan merasa bosan. Mereka kehilangan ketertarikan pada apa pun yang berulang. Rutinitas, misalnya melakukan kegiatan yang sama setiap hari, adalah hal yang membosankan. Mereka berganti karier sepanjang hidup.

Orang-orang yang berwatak Pembangun sangat bersuka cita memasuki hal baru, seperti bebek mencebur di air, apakah itu gagasan baru, proyek baru, materi baru untuk dikerjakan, atau pindah ke tempat baru. Ketika mereka terfokus pada proyek baru, mereka akan menuangkan seluruh energi dan waktu untuk mengembangkannya atau menyelesaiakannya. Hal-hal lainnya akan menjadi tidak begitu penting. Mereka akan merasa benci jika ditarik dari pekerjaan tersebut untuk melakukan kegiatan yang kurang menarik minat mereka.

Sisi negatif dari watak ini, mereka benar-benar akan melepaskan hal lama meskipun mungkin hal itu berguna. Mereka akan bersikeras melakukan hal baru, meskipun hal “lama” bisa saja menguntungkan.

Individu dengan watak seperti itu cenderung sangat tenggelam dengan kariernya, hingga mereka bisa mengabaikan diri mereka sendiri dan keluarganya. Bagi pasangan muda, hal itu menjadi masalah. Sang suami selalu bekerja, dan hanya memiliki sedikit waktu untukistrinya. Baginya, meluangkan waktu sejenak adalah interupsi. Setelah berkonsultasi, akhirnya sang suami mau meluangkan waktu setiap minggu agar memiliki waktu berkualitas dengan istrinya.

Wanita yang berwatak seperti ini menganggap tinggal di rumah membosankan. Mereka mengisi waktu dengan pekerjaan sampingan atau menjadi sukarelawan. Jika watak Pemelihara (dahi lonjong) dikombinasikan dengan watak Pembangun (dahi kotak),

individu tersebut akan senang berada di rumah sekaligus senang bekerja. Situasi ideal bagi individu seperti ini adalah bekerja di luar.

Pensiun tidak menarik bagi orang-orang berwatak Pembangun. Pikiran akan hal itu saja menakutkan. Apa yang akan dilakukan sepanjang waktu? Mereka harus mempunyai tujuan hidup, jika tidak, mereka akan segera menjadi bosan.

Jika Anda berdahi kotak, belajarlah untuk “memelihara” sesuatu yang telah dimiliki ketimbang terburu-buru mencari hal baru. Jika Anda berpikir “Ayo kita memulainya dari awal,” berhentilah, dan lihatlah apa yang ada di tangan Anda.

Karena mereka membiarkan karier mendominasi hidup mereka, orang-orang berwatak Pembangun harus memperhatikan “kenyamanan alamiah”—untuk memenuhi kebutuhan dasar bagi dirinya dan keluarganya—and kesehatannya sendiri. Mereka harus menjadwalkan untuk meluangkan waktu dengan keluarga dan teman dekat. Mereka harus belajar bahwa hidup tidak semata perkara pekerjaan. Jadwalkan waktu untuk juga bersenang-senang.

Karier

Konseling, bidang kesehatan, mengajar, ahli elektronik, dan ahli botani.

Wajah-wajah Terkemuka – Pemelihara

John Cleese, John McEnroe, Andrew Lloyd Weber, dan Madonna.

Cara Berpikir



Dahi Condong Ke Belakang
Pemikir objektif



Dahi Vertikal
Pemikir berurutan

Perhatikan profil kepala dari samping, apakah dahi condong ke belakang, ataukah vertikal? Jika condong ke belakang, individu ini berpikir dan merespons dengan cepat. Mereka adalah Pemikir Objektif. Individu-individu yang memiliki dahi vertikal lebih memilih pendekatan langkah demi langkah, dan disebut Pemikir Berurutan.

Watak “berpikir” yang berbeda-beda itu berhubungan dengan bagaimana orang berpikir, bukan apa yang dipikirkan, atau seberapa besar kualitasnya terhadap proses berpikir mereka. “Bagaimana” dibagi ke dalam dua kategori. Proses berpikir para Pemikir Objektif cenderung dipengaruhi oleh reaksi otomatis, berdasarkan pengalaman masa lalu. Pemikir berurutan cenderung memproses gagasan atau tantangan “baru” secara sadar, melalui

proses berpikir rasional dan logis. Dengan kata lain, Pemikir Objektif berurusan dengan reaksi terhadap sesuatu, sementara Pemikir Berurutan berurusan dengan “sesuatu atau situasi” itu sendiri.

Pemikir Objektif (dahi condong) merupakan pengambil keputusan yang cepat dan sering kali menyimpulkan atau “menduga” apa yang akan dikatakan atau dilakukan oleh orang lain. Mereka segera merespons apa yang terjadi di sekeliling mereka, dan sering kali merasa jengkel kepada orang-orang yang terlihat lebih lamban ketimbang mereka. Mereka segera bisa melihat gambaran besar tanpa memerlukan segala perincian. Watak ini banyak ditemukan pada orang-orang yang sangat andal di bidang olahraga, aktivitas seperti *snowboarding*, ski, sepak bola, dan tenis. Watak ini merupakan nilai plus dalam aktivitas yang memerlukan respons cepat. Tantangan mereka adalah kecenderungan menarik kesimpulan sebelum mengetahui semua informasi.

Clyde, seorang reporter surat kabar, yang berwatak Pemikir Objektif, mewawancara saya mengenai buku saya. Dia memperoleh gambaran umum mengenai pembacaan wajah dalam waktu lima menit, dan menganggap bahwa dia mengetahui segalanya. Artikel yang ditulisnya kemudian tidak mewakili buku saya, sehingga saya merasa sangat kecewa. Tiga tahun kemudian saya menulis buku lain. Meskipun saya mencoba mencari orang lain di kantor surat kabar itu untuk menulis artikel mengenai pembacaan wajah, Clyde memutuskan bahwa wawancara adalah tugasnya. Saya merasa kecewa.

Komentar pembukanya adalah, “Katakan bagaimana diri saya”. Saya berkata kepadanya bahwa dia segera menarik kesimpulan. Dia berkata, “Maksud Anda, saya tidak memahami segala perinciannya?” Saya membaca wajahnya secara pribadi. Dia menulis artikel terbaik yang pernah saya baca dalam beberapa tahun. Banyak teman menelepon dan bertanya bagaimana saya melakukannya. Jika Anda memiliki watak seperti itu, luangkanlah lebih banyak waktu untuk memeriksa perincian, bila memang dibutuhkan. Hal itu bisa menghemat waktu dan uang Anda.

Watak Pemikir Objektif adalah nilai plus dalam pekerjaan yang membutuhkan keputusan cepat, misalnya paramedis, pemadam kebakaran, dan pembalap, karena mereka merespons situasi dengan cepat.

Jika seorang Pemikir Objektif menjalin hubungan dengan seorang Pemikir Berurutan, watak yang bertentangan ini bisa menimbulkan gangguan. Pemikir Objektif akan menganggap Pemikir berurusan secara sengaja bertindak lambat. Dia akan mendesak pasangannya untuk segera melakukan sesuatu, dan hal itu akan menimbulkan tekanan, yang pada akhirnya menimbulkan pertengkaran panas. Jika Anda berwatak Pemikir Objektif atau Pemikir Berurutan, jangan meminta pasangan Anda bergerak sesuai dengan kecepatan Anda.

Di sisi lain, Pemikir Berurutan akan merasa “mati kutu” dengan penjualan atau taktik yang “menekan”. Mereka membutuhkan waktu untuk menilai setiap langkah dalam sebuah proses. Bila ada

informasi yang terlewat karena penyampaiannya yang sangat cepat, informasi selanjutnya tidak akan tersimpan dalam benak mereka. Segalanya akan menjadi jelas kembali apabila mereka memperoleh informasi yang terlewat itu. Mereka tidak bisa berpikir bila berada dalam tekanan, terutama selama ujian yang dilakukan mendadak. Mereka mengetahui jawabannya, namun pikiran mereka beku. Mereka perlu memikirkan keputusan yang akan diambil secara mendalam, apakah itu dalam ujian mendadak, atau situasi darurat. Sulit bagi mereka untuk “terburu-buru”.

Watak Pemikir Berurutan sering kali menjadi kesulitan bagi anak-anak, sebab mereka dianggap tidak belajar cepat, dan sering disalahartikan. Banyak anak-anak yang berwatak seperti ini dianggap lamban dan tidak berkonsentrasi karena mereka tidak mendengar apa yang dikatakan. Inilah yang terjadi kepada Steve, seorang anak berusia 12 tahun. Gurunya mengira dia memiliki kesulitan belajar dan memasukkannya ke dalam kelas khusus anak-anak lambat belajar. Agar Steve bisa menyesuaikan diri dengan kelasnya tersebut, sekolah meminta orangtuanya bertemu dengan seorang psikolog sekolah. Kata-kata pertama yang diucapkan psikolog itu adalah, “Untuk apa Steve berada di kelas ini? Dia bisa memahami bacaan-bacaan tingkat perguruan tinggi.” Guru Steve menyalahartikan gaya belajarnya. Seandainya gurunya dapat mengenali caranya belajar, dia tidak akan menyarankannya untuk dimasukkan ke kelas khusus. Pasti ada beratus-ratus anak yang mengalami rasa frustrasi seperti itu. Semoga, para orangtua dan

guru yang membaca bagian ini bisa memahami dan menangani anak berwatak seperti ini dengan lebih baik.

Ketika berinteraksi dengan orang-orang berwatak Pemikir Berurutan, pastikan apakah mereka memahami informasi yang Anda sampaikan sebelum menginjak pada langkah selanjutnya. Berilah mereka waktu untuk mencerna informasi baru. Bila perlu, berilah mereka garis besar tertulis sehingga mereka bisa mengikuti atau meninjau informasi sebelumnya. Bila memungkinkan, sampaikan tinjauan di akhir.

Jika Pemikir Berurutan meminta bantuan Anda untuk melakukan sesuatu, pastikan Anda menjelaskan langkah-langkah dasar yang akan mengarah kepada solusi, atau dia akan segera lupa bila ada instruksi tambahan. Dia akan terpaku dengan perasaan frustrasi dan tidak mendengar apa yang dikatakan bila dia belum memahami pokok-pokok sebelumnya. Berilah dia penjelasan mengenai semua langkah yang diperlukan sebelum bergerak. Watak ini tidak berhubungan dengan kadar intelegensinya, namun hanya cara memproses informasi saja yang berbeda. Jika Anda menjelaskan petunjuk mengenai pemakaian komputer kepada Pemikir Berurutan, pastikan dia memahami langkah pertama. Jika tidak, tujuan Anda agar dia mencapai "B" tanpa menjelaskan "A" terlebih dahulu tidak akan tercapai.

Pemikir Berurutan senang mencapai tempat tujuan atau pertemuan dalam waktu yang lama. Jika mereka hanya memiliki sedikit waktu, mereka merasa diburu-buru dan merasa sangat

gelisah karena khawatir tidak akan tiba tepat waktu. Mereka harus memberitahu teman seperjalanannya bahwa mereka akan berangkat pada waktu yang ditentukan. Mereka perlu memberi penjelasan bahwa hal itu membuat mereka nyaman. Dengan demikian, mereka tidak akan merasa tertekan.

Bagi Pemikir Objektif, Pemikir Berurutan terkesan sangat lambat. Kadang-kadang ketika Pemikir Berurutan ditanyai sesuatu, mereka akan berpikir terlebih dahulu sebelum menjawab. Bagi orang-orang yang berwatak sebaliknya, hal ini dirasa sebagai gangguan. Mereka akan mendesak mereka dengan berkata, "Mengapa kamu lama sekali menjawab?"

Kecenderungan lain yang dimiliki oleh Pemikir Berurutan adalah memulai percakapan selama berpikir, sehingga orang yang bersamanya tidak mengetahui apa maksudnya. Inilah tantangan yang dihadapi oleh seorang kepala sekolah ketika pertama kali dia menduduki jabatan baru tersebut. Dia berkata bahwa orang-orang hanya memandangnya dengan tatapan kosong tanpa memahami apa yang disampaikannya. Segera dia belajar untuk memulainya dari awal.

Ingatlah bahwa pemikir berurutan senang memahami tiap langkah informasi. Mereka tidak senang ditekan untuk mengambil keputusan segera. Begitu mereka membuat keputusan, artinya mereka telah betul-betul memahami keseluruhan produk atau konsep. Tantangan yang mereka hadapi adalah bagaimana merespons situasi dengan segera bila memang diperlukan, baik dalam pemikiran maupun tindakan.

Anak-anak

Jika anak atau murid Anda memiliki watak ini, pastikan bahwa semua pertanyaan mereka dijawab dan mereka benar-benar memahami instruksi. Jika Anda mengubah rencana, beritahukan mereka sebelumnya. Jika perubahan itu terjadi secara mendadak, diskusikan alasannya terlebih dahulu, karena hal itu akan membantu mereka mengubah arah. Sebagai orangtua, Anda harus memberitahu gurunya bila anak Anda memiliki watak seperti ini. Hal ini akan menghindarkan si anak dari rasa frustrasi yang dialaminya di sekolah. Pengamatan ini tidak dilakukan di sebagian besar sekolah.

Karier

Pemadam kebakaran, polisi, pelawak, wiraniaga, paramedis, reporter berita, pengemudi taksi, atau karier apa saja yang membutuhkan respons cepat.

Wajah-wajah Terkemuka – Pemikir Objektif

Andre Agassi, Rudolph Giuliani, Venus dan Serena Williams.

Wajah-wajah Terkemuka – Pemikir Berurutan

Tom Hanks.

Imajinasi



Timbunan Di Bawah Garis Rambut

Imajinasi

Imajinasi diindikasikan oleh timbunan di sisi kiri dan kanan dahi, sekitar satu inci di bawah garis rambut. Semakin menonjol timbunan tersebut, semakin besar imajinasi seseorang.

"Imajinasi" adalah kata untuk menjelaskan kemampuan memvisualisasikan sesuatu tanpa terjebak ke dalam fantasi. Dengan imajinasi, seseorang bisa memvisualisasikan sesuatu secara spesifik. Individu yang memiliki Imajinasi Tinggi mampu membuat gambaran mental atau konsep dengan mudah.

Individu Imajinasi Tinggi cenderung sangat kreatif dan inventif. Mereka adalah orang-orang yang menyenangkan. Bagi mereka, apa yang disebut kesenangan adalah berpartisipasi dalam "petualangan", seperti merencanakan pelesiran atau merancang permainan baru. Jika mereka juga berwatak Apresiasi terhadap Rancangan (alis berbentuk V terbalik) dan Sangat Organisatoris (alis berbentuk bulan setengah), kreatifitasnya akan bertambah tinggi.

Watak Imajinasi Tinggi juga bisa memunculkan citra negatif. Julia, ibu dari seorang bayi, menjadi panik ketika memikirkan apa yang akan terjadi dengan bayinya bila dia pingsan. Dia membayangkan bayinya merangkak ke toilet, terjatuh, dan tenggelam dalam bak mandi. Citra mental ini begitu kuat, sehingga akhirnya dia mendaftar pada pelatihan P3K untuk mengatasi keadaan darurat. Kadang-kadang, imajinasinya begitu ekstrem, seperti menciptakan film horor dalam kepalanya sendiri. Dia bisa begitu terjebak dalam situasi imajiner, sehingga nampak nyata baginya.

Jika Anda memiliki watak seperti ini, cobalah untuk tidak membiarkan imajinasi Anda menciptakan gambaran negatif. Segera pikirkan hal-hal positif.

Karier

Jika dahi sangat menonjol dan cembung seperti setengah bola, pemiliknya memiliki berkah memunculkan gagasan asli. Saya sering melihat watak ini pada diri kartunis, dan kamerawan televisi, bila dia juga memiliki persepsi kritis. Watak ini muncul di diri pria dan wanita yang sangat artistik, meskipun hal itu mungkin tidak terwujud sebagai bakat artistik. Di samping itu, terlihat pula di diri perancang mode, *web designer* (perancang situs), penata rias artis, atau karier apa pun yang berhubungan dengan kegiatan kreatif.

Wajah-wajah Terkemuka – Imajinasi

Tom Hanks, Halle Berry, dan penulis John Grisham.

Sangat Tidak Sabar/ Sangat Konsentrasi



**Dahi Condong Ke Dalam di
Area Luar Alis**

Tidak sabar



**Dahi Condong Ke Luar di Area
Luar Alis**

Sangat konsentrasi

Watak ini bisa ditentukan dari area yang sama pada dahi. Jika dahi condong ke dalam di area luar alis, dan berbentuk seperti "tenda", hal itu menjadi petunjuk sikap tidak sabar. Jika dahi condong ke luar, pemiliknya mempunyai kemampuan berkonsentrasi. Konsentrasi adalah kemampuan untuk menjaga benak tetap memikirkan satu hal. Sebaliknya, Ketidaksabaran adalah watak seseorang yang ingin segera menyelesaikan apa yang tengah dikerjakannya dan melakukan proyek selanjutnya.

Watak ini berbeda dengan Toleransi. Toleransi adalah bertahan dengan sesuatu untuk waktu yang lama. Ketidaksabaran adalah kejengkelan yang terjadi pada suatu saat tertentu. Biasanya, jika individu yang berwatak Tidak Sabar menunggu dalam

antrean, atau orang lain membuatnya jengkel, perasaan jengkel terhadap keseluruhan dirinya tiba-tiba muncul. Individu yang Sangat Konsentrasi memiliki ketahanan, baik itu ketahanan dalam berpikir, mengamati, atau melakukan sesuatu. Seorang anak bisa membuat orang dewasa terpesona karena dia bisa bertahan lama dan intens melakukan kegiatan yang begitu menarik perhatiannya.

Individu dengan konsentrasi tinggi bisa memikirkan hal-hal yang diperlukan dalam keseluruhan proyek secara seksama. Jika watak ini dikombinasikan dengan Analitis Tinggi (kelopak mata tersembunyi) dan Tidak Toleran (mata berdekatan), hasilnya adalah individu yang andal sebagai periset. Individu-individu seperti ini memiliki mental sabar dan mampu mengerjakan pekerjaan berat, atau meluangkan waktu berjam-jam untuk menyelesaikan persoalan. Kadang-kadang, individu yang Sangat Konsentrasi mulai memikirkan sesuatu yang mereka lihat atau baca, dan terkesan “ribuan mil jauhnya”. Sering kali, ketika mereka duduk dan membaca buku atau surat kabar, mereka begitu tenggelam sehingga tidak menyadari keberadaan orang lain atau situasi sekitar.

Seorang suami yang Sangat Konsentrasi begitu tenggelam dalam hobinya, sehingga dia tidak mencium makan malam yang gosong. Istrinya, ketika kembali dari mobilnya, melihat asap mengepul dari jendela dan segera memasuki rumah, dan mendapati makan malamnya telah menjadi arang. Suaminya tidak memperhatikannya sama sekali!

Dalam pergaulan sosial, orang-orang dengan watak seperti ini harus memastikan bahwa mereka memperhatikan apa yang terjadi di sekitar. Jika watak ini dikombinasikan dengan ciri mata berdekatan, individu-individu seperti ini akan tenggelam dalam pikirannya sendiri atau aktivitas yang tengah dilakukannya. Jika Anda ingin menyela mereka, katakanlah dengan perlahan, "Saya membutuhkan kamu sebentar," atau tepuklah bahu mereka dengan halus untuk mendapatkan perhatian mereka.

Orang yang agak sabar cenderung berpikir dari satu hal ke hal lain dengan cepat. Mereka bisa menerima bila disela (jika mereka berwatak Sangat Toleran/mata berjauhan) untuk sejenak melepaskan diri dari apa yang tengah dikerjakannya. Jika Anda mempelajari sesuatu dan mendapati bahwa Anda sulit berkonsentrasi, cobalah berhenti setiap beberapa jam. Dengan demikian, Anda bisa sejenak melepaskan diri dari apa yang tengah Anda kerjakan, sehingga tidak memiliki pemikiran, "Saya harus tetap melakukannya". Hal ini bisa membantu Anda menyeimbangkan hari-hari Anda, dan hasil yang Anda capai akan jauh lebih baik. Anda akan mengerjakan proyek dengan pikiran dan tekad segar.

Orang-orang yang Sangat Tidak Sabar lebih tidak sabar dengan orang lain ketimbang dengan diri mereka sendiri. Mereka mengetahui alasan mengapa mereka belum menyelesaikan sesuatu. Namun, mereka akan duduk dengan tidak sabar di dalam mobil, menunggu penumpang lain muncul. Yang ada dalam pikiran

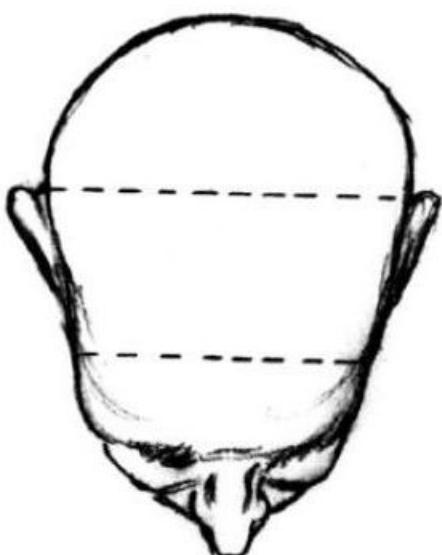
mereka adalah hal selanjutnya yang ingin mereka lakukan. Penundaan akan sangat menjengkelkan bagi mereka.

Keberadaan individu-individu yang Sangat Tidak Sabar begitu berarti dalam situasi di mana waktu sangat berharga. Misalnya, karyawan bandara yang memasukkan tas bawaan penumpang ke dalam pesawat, atau sekretaris pribadi yang menyampaikan pesan dengan segera. Kekurangannya, orang-orang yang Tidak Sabar bisa membuat orang lain merasa sedih karena mereka mendesak untuk menyelesaikan sesuatu. Mereka bisa mengambil alih pekerjaan orang lain hanya supaya segera bertindak.

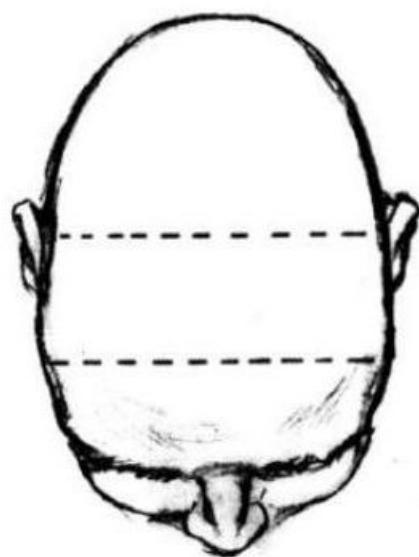
Orang yang Sangat Tidak Sabar, yang juga memiliki watak tidak toleran, akan merasa jengkel bila sesuatu berjalan lambat menurut mereka, misalnya pengemudi kendaraan yang terjebak dalam kemacetan jalan raya, seperti umumnya pengemudi taksi di New York atau kota-kota besar lainnya.

Jika Anda merupakan individu yang tidak sabar dan pada suatu ketika merasa jengkel, bersantailah sejenak. Sadarilah bahwa Anda bisa menjengkelkan orang lain bila wajah Anda seolah-olah cemberut kepada mereka, atau Anda memaksa menerobos antrean. Berjalan-jalan sepanjang satu blok atau melakukan hal lain akan membantu menyegarkan Anda kembali.

Sangat Kompetitif/ Kurang Kompetitif



**Kepala Lebih Besar di
Belakang Dibanding di Depan**
Sangat kompetitif



**Kepala Lebih Sempit di Atas
Telinga Dibanding di Depan**
Kurang kompetitif

Bentuk kepala menentukan apakah seseorang senang berhadapan langsung dengan situasi, atau cenderung gamang atau “berputar-putar” dalam menghadapi sesuatu. Bentuk kepala juga menentukan apakah seseorang lebih kompetitif, ataukah cenderung memimpikan gagasan ketimbang mengambil tindakan.

Jika kepala lebih lebar di atas telinga jika dibanding bagian depan, hal ini menandakan pemiliknya adalah orang yang kompetitif. Ross Perot dan banyak politisi serta CEO perusahaan memiliki watak kompetitif ini. Watak kompetisi inilah yang

menjadi pendorong untuk memenangkan kompetisi dan meraih kesuksesan.

Jika diperhatikan dari atas, kepala orang-orang yang kompetitif berbentuk irisan kue bulat (*wedge*). Orang yang memiliki kepala berbentuk *wedge* ini senang berkompetisi. Mereka sangat menyukai sensasi kemenangan. Bagi mereka, kompetisi berarti kemenangan, dan hal itu tidak ada bandingannya. Individu yang kurang kompetitif memiliki kepala yang lebar di bagian depan ketimbang bagian atas telinga. Mereka tidak menyukai sifat kompetitif orang lain, dan mencemooh mereka yang sangat kompetitif.

Sifat kompetitif bisa dilihat dengan memperhatikan bagian samping kepala, tepat di bagian tengah telinga. Jika kepala lebar di titik tersebut dibandingkan dengan titik tengah antara kedua telinga dan bagian depan dahi, semakin kompetitif pemiliknya (Sangat Kompetitif). Jika kepala lebih lebar di depan, hal ini menandakan bahwa pemiliknya kurang kompetitif. Bayangkanlah kepala sebagai seiris kue atau bentuk *wedge*. Jika kepala lebih lebar di atas telinga, pemiliknya adalah orang yang Kompetitif. Jika kepala lebih lebar di bagian depan, pemiliknya adalah orang yang Kurang Kompetitif.

Orang yang sangat kompetitif adalah pencapai tinggi. Mereka terus berupaya mengalahkan orang lain, atau berkompetisi dengan diri mereka sendiri untuk mencapai hasil yang tinggi. Karena watak inilah, mereka mampu mencapai dan menghasilkan lebih banyak hal. Kita melihat watak ini di diri olahragawan profesional,

wiraniaga, politisi, CEO, atau pemimpin dan manajer. Semakin lebar kepala di atas telinga, semakin kompetitif seseorang dalam setiap aspek kehidupan.

Orang yang kompetitif memiliki hasrat untuk menang. Dalam kondisi ekstrem, mereka terkesan sangat agresif, dan tampak bermusuhan dengan orang lain. Mereka memiliki hasrat untuk selalu berada di depan, apa pun yang terjadi. Jika orang yang Sangat Kompetitif merasa ditantang, dia akan membalas. Orang-orang seperti ini ingin menang. Mereka harus berkonsentrasi pada kesenangan melakukan sesuatu dengan benar, ketimbang berfokus pada pencapaian kemenangan tanpa mempertimbangkan cara memenangkannya.

Pat sangat kompetitif dan senang melampaui tujuan hariannya dan menyelesaikannya sebelum waktunya. Dia menetapkan tenggat dalam setiap tujuannya dan kemudian berpacu dengan waktu. Dia juga senang berkompetisi dengan perhatian yang diperoleh suaminya, yang secara alami disenangi banyak orang. Pat ingin orang lain menyukainya sebagaimana mereka menyukai suaminya. Orang lain menganggapnya menyebalkan. Dia tidak mengerti mengapa orang lain menganggapnya demikian. Dia sendiri tidak menganggap perilakunya menyebalkan. Baginya, bergerak ke depan adalah hal yang alami. Dia memiliki kekuatan itu. Satu cara untuk menyeimbangkan energinya adalah dengan berolahraga. Setelah berolahraga, dia merasa lebih baik, dan harinya berjalan dengan lebih menyenangkan. Bill, klien saya yang

juga kompetitif, tidak senang berkompetisi, kecuali jika dia yakin bisa memenangkannya. Dia ingin menjadi yang terbaik, dan ingin agar dunia mengakuinya.

Klien saya yang lain bercerita, jika orang lain menghalanginya, dia akan menjadi sangat kasar dan tidak toleran. Ketika dia ingin melakukan sesuatu, dia tak akan bisa dihalangi. Kadang-kadang, watak inilah yang membuat orang lain tidak menyukainya.

Energi yang dimiliki orang-orang yang Sangat Kompetitif menakutkan orang lain. Jika perusahaan mencari seorang eksekutif yang kompetitif dan akhirnya menemukannya, mereka tidak yakin apa yang harus dilakukan untuk menangani energinya. Dalam pekerjaan, ketika sesuatu harus diselesaikan, orang yang Sangat Kompetitif akan meloncati beberapa level manajemen agar proyek segera selesai, dan merasa terusik bila orang lain tidak segera bergerak.

Jika Anda berwatak seperti ini, belajarlah untuk tidak menjadi sedemikian agresif, bila sikap itu tidak diperlukan. Kenalilah saat untuk tidak begitu kompetitif. Dalam bidang penjualan, watak ini memang begitu dibutuhkan.

Individu yang Kurang Kompetitif tidak berminat pada kompetisi. Mereka berolahraga untuk bersenang-senang. Kemenangan tidak penting bagi mereka. Di mata mereka, kompetisi merenggut kesenangan melakukan sesuatu. Mereka dengan senang hati membiarkan orang lain untuk menang.

Saya bertemu Ann dalam sebuah acara di Inggris. Dia mengungkapkan kepada saya bahwa dia tidak menyukai kompetisi. Dia telah berkonsultasi dengan seorang psikoterapis selama beberapa bulan untuk membantunya mengatasi perasaan benci berada di sekitar orang-orang yang kompetitif. Saudara perempuan dan ibunya adalah orang-orang yang kompetitif, sehingga sifatnya tidak menyukai kompetisi itu merupakan masalah besar baginya. Setelah bersamanya selama kurang dari satu menit saya menjelaskan kepadanya bahwa dia bukanlah orang yang bersifat kompetitif dan tidak perlu menjadi kompetitif. Dia memandang saya dengan amat takjub karena saya bisa mengenalnya hanya dalam waktu kurang dari satu menit. Saya memintanya untuk memaparkan apa arti kompetisi baginya.

Ann mengungkapkan kemarahannya karena perihal kompetisi itu telah mempengaruhi hidupnya. Kemudian saya mengajaknya untuk pindah ke area lain dalam ruangan itu, dan memintanya untuk memaparkan bagaimana rasanya menjadi orang yang tidak kompetitif. Ketegangan sirna dari wajahnya, dan dia terlihat sangat santai. Apa yang dipaparkannya merupakan sifat alamiahnya. Hal ini mengangkat beban berat dari pundaknya. Dia tidak perlu lagi melakukan tindakan yang asing dan membuatnya tidak nyaman. Cita-citanya adalah menjadi seorang penyanyi profesional, namun sifat bisnis hiburan yang kompetitif mematikan cita-citanya itu. Saya menyarankannya untuk bergabung dengan agen yang akan berkompetisi untuknya, sehingga dia hanya mengurus kecakapan

menyanyinya. Pada saat dia meninggalkan ruangan itu, kelegaan terpancar di wajahnya.

Seorang wanita yang Kurang Kompetitif bercerita bahwa dia dan teman-temannya bermalam di sebuah kabin di Lake Tahoe pada akhir minggu. Pada malam hari, semua orang kecuali dirinya memutuskan untuk bermain *bridge*. Beth tidak menyukai keagresifan permainan kartu itu. Sepanjang malam dia mendengar teman-temannya saling berdu mulut dan berusaha saling mengalahkan. Baginya, suasana agresif seperti itu tidak menyenangkan. Semangatnya mencuat sepanjang akhir minggu itu. Orang-orang yang memainkan permainan kartu itu menganggap permainan itu begitu menyenangkan. Bagi mereka, permainan itu tidak lebih dari persoalan kemenangan, dan dengan demikian mereka menjadi bersemangat.

Individu yang berwatak seperti ini bukanlah seorang wiraniaga. Mereka bisa menjual, namun tidak menyukai tekanan yang terus muncul. Sering kali, dalam *multi-level marketing*, orang jatuh cinta dengan produk yang mereka wakili. Namun, ketika harus menjualnya, mereka membencinya. Seharusnya ada cara untuk menyaring orang-orang yang tidak kompetitif. Tegaskan kepada mereka, bahwa kompetisi adalah ciri *multi-level marketing*.

Watak Sangat Kompetitif bisa menyulitkan dalam sebuah hubungan. Jika seseorang berwatak kompetitif dan memaksa, sementara pasangannya berwatak sebaliknya, hal itu bisa menyebabkan konflik emosional. Individu yang Sangat Kompetitif

akan terheran-heran mengapa pasangannya membicarakan sesuatu tanpa bertindak. Orang yang kompetitif memiliki harapan terhadap orang lain. Jika harapan itu tidak terwujud, mereka akan merasa frustrasi dan mengusik. Saya bertemu dengan seorang pria yang bercerita bahwa ibunya sangat kompetitif dan memaksa. Dia terus-menerus mengusik suaminya karena tidak berhasil mencapai tujuan yang ditetapkannya. Karena harapannya tidak tercapai, terjadi konflik yang besar dalam keluarganya, yang akhirnya menjadi perceraian. Seandainya dia memahami wataknya dan watak suaminya, ketidaknyamanan pasti akan terhindar.

Dalam sebuah hubungan, kita harus menerima pasangan kita, dan menyadari bahwa tujuan dan aspirasi kita mungkin tidak sama dengan pasangan kita. Beberapa pasangan memercayai mitos “akan ada perubahan setelah menikah”. Terimalah pasangan apa adanya dan belajarlah untuk menguasai watak, ketimbang mengharapkan pasangan melakukan sesuatu yang bukan wataknya.

Anak-anak

Anak-anak yang Sangat Kompetitif memerlukan saluran untuk melepaskan energinya. Daftarkan mereka ke dalam olahraga atau kegiatan yang memungkinkan mereka berkompetisi. Ajarilah mereka untuk mengenali dan mengakui upaya anak-anak lain meskipun mereka tidak menang. Tunjukkan cara untuk mencapai tujuan dan aspirasi mereka tanpa menindas atau menunjukkan sikap permusuhan kepada orang lain.

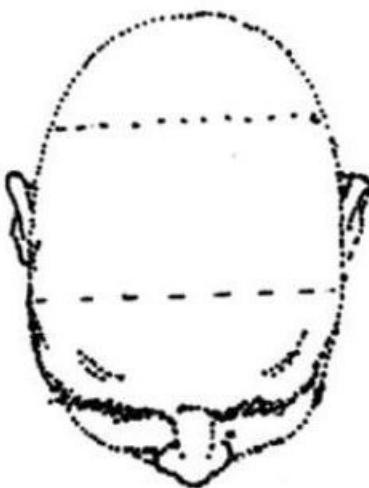
Karier Dan Hobi

Bidang penjualan, kepolisian, pilot, pembalap, dan olahraga atau kegiatan lain yang bisa menyalurkan energi kompetitif.

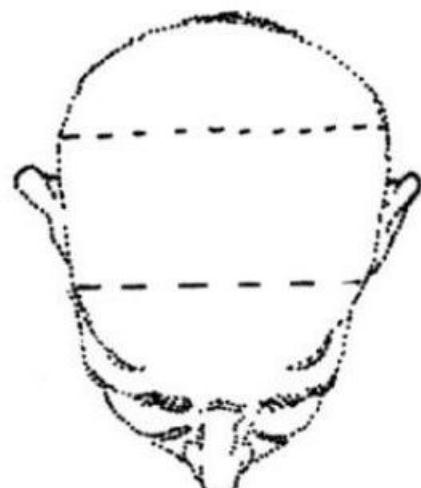
Wajah-wajah Terkemuka – Sangat Kompetitif

William Hague, Vladimir Putin, Condoleeza Rice.

Progresif



Kurang Progresif
Lebih banyak berpikir
ketimbang bertindak



Sangat Progresif
Lebih agresif

Sangat progresif artinya “bergerak”. Apakah seseorang progresif atau tidak, ditentukan dengan membandingkan lebar kepala belakang dan depan. Lihat sketsa untuk lebih memahami letak ciri ini. Semakin lebar kepala belakang, semakin progresif seseorang.

Jika kita memperhatikan kepala dari atas, bentuknya seperti pai. Jika kepala lebih lebar di belakang ketimbang di depan, hal ini menandakan pemiliknya adalah orang yang Sangat Progresif. Jika kepala bagian depan lebih lebar dibanding belakang, hal ini menandakan kecenderungan untuk menunda sesuatu dan merenungkan hidup dan gagasan ketimbang bertindak. Mereka adalah orang-orang yang Kurang Progresif, yang lebih suka membicarakan tindakan, namun jarang melakukannya.

Jika kepala seseorang lebih lebar di belakang ketimbang di depan, hal ini menandakan pemiliknya adalah orang yang Progresif, lebih banyak bertindak ketimbang berpikir. Orang seperti ini memiliki visi yang lebih panjang, dan begitu mereka memutuskan untuk melakukan sesuatu, mereka segera bertindak. Karenanya, mereka cenderung menciptakan kesempatan bagi mereka sendiri begitu mengetahui arah yang harus dituju dan tindakan yang harus dilakukan. Mereka lebih memperhatikan apa yang mereka lakukan, dan bukan apa yang menghalangi mereka. Namun, orang lain menganggap mereka yang Sangat Progresif hanya tertarik mencapai tujuan mereka sendiri dan mungkin merasa dimanfaatkan untuk mencapai tujuannya itu. Individu yang progresif terlihat sangat agresif dan menghadapi masalah dengan kekuatan penuh, yang bisa membuat mereka dari pertimbangan orang lain yang mungkin saja sama efektifnya. Sering kali, mereka berkomunikasi dengan buruk dengan sesama rekan kerja karena gayanya yang agresif.

Karena mereka memang terbiasa melakukan pendekatan seperti itu dalam hidupnya, orang-orang yang Progresif biasanya mencapai tujuan mereka dan bersikap positif ketika berhadapan dengan masalah atau situasi baru. Namun, orang lain rasa terhambat oleh kesan mereka yang seolah “menghantam” mereka. Sering kali, mereka menciptakan peluang untuk mereka sendiri dengan mengorbankan perasaan orang lain dan persahabatan. Jika energi seperti ini tidak disalurkan dengan sadar, mereka melangkahi

orang lain hanya supaya bergerak ke depan. Mereka bersikap, "Saya akan berada di barisan terdepan dan sampai terlebih dahulu". Mereka bisa mengorbankan orang lain untuk memperoleh keinginannya, dan di mata orang lain, mereka terkesan dingin, egois, dan tak berperasaan.

Adakalanya, orang-orang ini terlihat begitu agresif, dan hal itu membuat orang lain menghindari mereka. Jika watak ini dikombinasikan dengan sifat pemaksa dan Kompetitif (kepala lebih lebar di atas telinga ketimbang di depan), mereka adalah orang-orang yang sangat agresif yang akan melakukan segala hal agar mencapai puncak, bahkan jika mereka harus kehilangan beberapa orang teman. Jika Anda memiliki watak ini, gunakanlah hanya bila diperlukan. Jika tidak diperlukan, mundurlah. Pertimbangkanlah harga yang harus dibayar, dan tanyalah diri Anda sendiri, apakah tindakan agresif Anda sepadan dengan hasilnya.

Orang yang Kurang Pogresif adalah pemimpi. Mereka jarang bertahan dengan gagasan atau komitmen. Mereka menghabiskan terlalu banyak waktu memikirkan tindakan apa yang akan diambil ketimbang "melakukannya". Mereka memulai sesuatu, kemudian menyerah di tengah jalan. Setelah beberapa lama, mereka cenderung berhenti dan cepat menyerah bila berhadapan dengan

Salah satu kelebihan orang-orang yang progresif adalah kemampuan untuk memunculkan gagasan baru, membuat rencana, dan melakukan langkah yang diperlukan agar proyek bisa terwujud. Merekalah orang-orang yang bergerak ke depan.

tekanan. Watak ini bisa mematikan potensi mereka. Banyak orang merasa bingung dengan perilaku ini, sebab orang lain melihat begitu banyak potensi di diri mereka, namun mereka bertanya-tanya mengapa hidup orang-orang ini tidak berubah. Orang yang Kurang Progresif membicarakan impiannya, namun itu hanya akan menjadi impian semata bila mereka tidak menetapkan jadwal untuk mencapainya.

Sering kali, orang yang Kurang Progresif menceritakan gagasan mereka kepada teman-temannya. Teman John menunggunya untuk mewujudkan gagasannya. Bulan dan tahun berlalu, dan tak ada perubahan. Teman-temannya menganggapnya tidak lagi tertarik, sehingga mereka memutuskan untuk mengembangkannya sendiri. Jika tidak, karena mereka terlalu lama menunggu John, orang lain yang tak mereka kenal akan meluncurkan proyek tersebut.

David, yang kurang progresif, adalah seorang pemuda brilian yang bekerja di sebuah perusahaan besar. Manajernya mengenali nilai yang dibawanya ke dalam perusahaan dan menawarkan posisi dengan tanggung jawab yang lebih besar, yang mengejutkan bagi manajernya, ditolaknya. Manajernya tidak memahami mengapa David puas dengan pekerjaannya saat itu. Manajernya berpikir, andai saja dia memiliki setengah otak David, dia akan mencari posisi yang memberinya tanggung jawab lebih besar di perusahaan itu. Saya menjelaskan kepada manajernya bahwa David benar-benar puas dengan pekerjaannya. Bahkan, dia tidak akan mencari

posisi yang lebih baik, sebab posisi itu akan disertai tanggung jawab yang tak ingin diembannya.

Watak Kurang Progresif sering tertukar dengan kemalasan. Saya bertemu dengan seorang pemuda yang memiliki segudang ambisi namun tak satu pun ambisi itu tercapai. Salah satu hal yang membuatnya frustrasi adalah kondisi bahwa dia dan kekasihnya tinggal bersama keluarganya. Keluarganya terus-menerus mengingatkannya bahwa dia tidak akan pernah mencapai banyak hal. Dia terus-menerus dianggap pemalas, tidak memiliki bakat atau kecerdasan. Adalah hal yang menyakitkan bila seseorang berkata, "Inilah hidupmu. Kamu tidak bisa mengharapkan lebih banyak lagi". Kata-kata itu cukup untuk menghancurkan semangat siapa pun. Saya bertanya kepadanya, apakah dia memercayai semua ucapan keluarganya. Dia menjawab, tidak. Lalu saya bertanya kepadanya, apa yang bisa dilakukannya untuk mengubah hidupnya. Dia segera merespons, "Ke luar dan mencari tempat untuk saya sendiri". Pertanyaan saya selanjutnya adalah, "Kapan?" dan dia menyebutkan tanggal dengan yakin. Keesokan harinya ketika saya bertemu dengannya, dia telah melakukan rencananya.

Individu yang berwatak Kurang Progresif memang memiliki impian dan cita-cita. Namun, dibutuhkan energi yang tidak sedikit untuk melaksanakan gagasan-gagasannya. Beberapa orang menganggap watak ini seperti rantai yang membengkak mata kakinya. Mereka sangat ingin mewujudkan impian-impiannya, namun merasa seolah-olah ada kekuatan tak terlihat yang

menghambatnya. Mereka mengikuti seminar-seminar motivasi dan kemudian merasa siap melakukan perubahan hidup. Selang beberapa hari, mereka kembali ke kebiasaan semula, karena kecenderungan perilaku mereka tidak ditangani. Hidupnya akan berubah bila mereka memahami cara mengelola watak tersebut.

Jika Anda memiliki watak ini dan harus menyelesaikan sesuatu, buatlah tenggat dan tetap berpegang pada tenggat itu. Jangan hanya menjadikan tenggat sebagai daftar semata, yang tidak lagi diperhatikan. Buatlah daftar pendek. Catatlah dua sampai tiga hal yang harus dicapai setiap hari, dan buatlah daftar lain hanya setelah daftar sebelumnya selesai. Tujuan jangka pendek lebih mudah dicapai ketimbang tujuan jangka panjang. Jika Anda memiliki visi atau tujuan di masa depan, pecahlah menjadi tujuan-tujuan kecil, dan jangan menetapkan sesuatu yang tidak bisa dicapai. Bahkan, jika Anda mempunyai watak ini, lakukan sekarang juga. Tandailah halaman ini dengan spidol agar Anda mudah menemukannya ketika membacanya kembali. Tulislah visi atau tujuan Anda hari ini, bulan ini, atau tahun ini, kemudian buatlah daftar pendek berisi hal-hal yang harus Anda lakukan untuk mencapainya, dan kapan. Dalam rencana harian Anda, tuliskan tanggal dan waktu. Jika Anda melihat tujuan Anda, seberapa besar tujuan-tujuan itu menginspirasi Anda?

Di kantor saya ada meteran pencatat parkir yang memperlihatkan kenaikan dua puluh lima, mulai dari angka nol sampai seratus. Saya meletakkan indikator pada penanda yang

mewakili tingkat rasa senang yang saya rasakan sehubungan dengan pencapaian tujuan dalam satu hari. Jika penandanya berada di angka 50 persen, hal itu berarti saya harus menaikkan level energi dalam melakukannya. Kemudian saya memindahkan penandanya ke angka 75 persen, bahkan 100 persen. Lalu, saya memikirkan hal yang harus dilakukan untuk meningkatkan level energi agar bisa mencapai tujuan. Gagasan ini berasal dari Michael Losier, pemilik Teleclass International. Dia mengajar materi Hukum Tarik-Menarik, dan kelasnya sepadan dengan investasinya itu.

Individu yang Kurang Progresif harus berusaha lebih keras jika ingin mewujudkan impiannya. Jika mereka diminta untuk melakukan sesuatu dan menyanggupinya, mereka harus memegang komitmennya itu. Dalam jalinan hubungan, jika pasangan Anda meminta Anda melakukan sesuatu, dan Anda memiliki watak Kurang Progresif, buatlah rencana dan catatlah dalam jadwal Anda. Dengan ini, pasangan Anda tidak akan merasa terganggu, sebab Anda melakukan permintaannya yang telah Anda sanggupi. Jadilah lebih bertanggung jawab atas apa yang Anda sanggupi.

Hubungan

Jika kedua orang dalam sebuah hubungan sama-sama berwatak Sangat Progresif, mereka harus menggabungkan tujuan dan gagasan agar mereka berada dalam arah yang sama. Dengan demikian, mereka akan dua kali lipat lebih kuat.

Jika salah seorang di antaranya Kurang Progresif, hal itu akan menjadi sumber frustrasi berkepanjangan dalam hubungan. Di mata pasangannya, dia akan terlihat “lemah”. Salah satunya ingin bergerak ke depan dan bertindak, sementara yang lain memutuskan untuk “menunggu” atau “menunda” membuat keputusan. Dalam hal ini, diperlukan kompromi, sehingga orang yang lebih agresif bisa mencapai tujuannya tanpa mengabaikan pasangannya yang mungkin tidak memiliki motivasi yang sama. Inilah yang terjadi kepada satu pasangan yang menemui saya untuk konseling. Sang istri begitu ingin bergerak. 12 tahun kemudian, mereka masih menempati rumah yang sama. Dia telah mencoba berbagai cara untuk memotivasi suaminya, namun tak ada hasilnya. Suaminya adalah seorang pemimpi, sementara dirinya adalah orang yang kompetitif dan progresif. Situasi ini menjadi masalah dalam perkawinan mereka, sehingga mereka sampai pada satu titik di mana mereka harus memutuskan, apakah tetap bersama atau berpisah. Pada akhirnya, mereka bisa mengatasi situasi. Setelah beberapa saat, si suami sepakat untuk pindah ke kota yang lebih besar sehinggaistrinya bisa meneruskan kariernya.

Anak-anak

Jika Anda adalah orangtua dan memiliki anak yang Kurang Progresif, Anda harus memberitahunya dengan jelas apa yang harus dilakukannya, dan kapan. Fokuskan pada “tindakan”. Jangan membicarakan hal-hal yang tidak bisa dilakukannya, namun apa yang bisa dilakukannya. Jika dia merasa menyerah, bicarakanlah

apa yang bisa dilakukannya saat ini, dan tetapkan waktu pencapaianya. Ajarilah dia untuk bertanggung jawab terhadap komitmennya itu.

Wajah-wajah Ternama – Sangat Progresif

Jesse Jackson, Ross Perot, Margaret Thatcher, dan petenis Monica Seles.

Ada watak-watak tertentu yang harus kita perhatikan untuk menjalin hubungan yang serasi. Hal ini tidak berarti bahwa dengan menemukan watak-watak demi keserasian hubungan maka kesulitan teratas. Namun, hal itu menambah peluang keberhasilan hubungan. Kita semua memiliki kelebihan dan kelemahan. Cara kita mengelola kelebihan dan kekurangan tersebut yang akan membuat perbedaan.



Menggunakan Apa yang Telah Kita Pelajari

13

Bab terakhir merupakan kesimpulan dari apa yang telah kita bahas di bab-bab sebelumnya, dan bagaimana ciri dan watak dapat digunakan dalam memahami beberapa wilayah kehidupan Anda, yaitu:

1. Anak-anak
2. Hubungan
3. Karier
4. Bidang Penjualan
5. Kelompok Watak

Kita juga akan membahas bagaimana orang berperilaku bila mereka memiliki beberapa watak, atau memiliki apa yang disebut “kelompok” watak.

Memahami Anak-anak

Kita harus lebih menyadari kelebihan dan kelemahan yang diwarisi anak-anak. Pembacaan Wajah adalah alat lain yang bisa Anda

gunakan untuk segera mengenali kemampuan bawaan dan watak yang berpotensi menyulitkan. Ajarilah anak-anak bagaimana mengelola watak-watak tersebut secara positif.

Catatan untuk orangtua: dengarkanlah anak-anak, dan dukunglah cita-cita mereka. Impian mereka mungkin memang bukan impian Anda. Banyak orang bercerita kepada saya bahwa orangtua mereka tidak mendukung pilihan karier mereka. Mereka menjalani karier yang disarankan oleh orangtua mereka, namun mereka tidak pernah benar-benar merasa puas. Itu hanyalah pekerjaan. Baru ketika berusia empat puluhan mereka memutuskan untuk mewujudkan impian mereka.

Kita sering mendengar kisah menyeramkan tentang anak-anak yang terlibat kesulitan. Jika kita bisa memahami watak dan bakat mereka dengan lebih baik, kita bisa membantu mereka menghindari kesulitan yang mereka alami dalam hidup mereka kelak. Sama seperti anak-anak, para orangtua juga memerlukannya, sebab mereka mewarisi watak dari orangtua mereka. Mereka harus mengelola tantangan mereka sendiri, dan memahami watak pasangan dan anak-anak mereka.

Berikut adalah watak-watak yang dimiliki anak-anak yang harus kita pahami, dan juga beberapa tip untuk orangtua.

CIRI FISIK	WATAK
Rambut halus (Sensitif)	Sangat sensitif, mudah merasa sakit hati. Tip: Jika mereka berlari ke kamar atau tiba-tiba menangis, segera cari tahu apa yang terjadi.
Rambut kasar (Kurang sensitif)	Menyukai kegiatan luar ruangan, terlihat kurang sensitif terhadap orang lain, cenderung bersuara keras dan menyukai musik hingar-bingar. Tip: Jika mereka terlihat tidak sensitif terhadap orang lain, jelaskan kepada mereka dampak dari tindakan mereka kepada orang-orang yang sensitif.
Mata berdekatan (Tidak toleran)	Teliti dengan perincian, terfokus pada masalah sehingga terkesan seolah-olah masalah tersebut begitu besar. Tip: Kenalilah apa yang membuat mereka dirundung masalah, dan bantulah mereka melihat masalah secara objektif.
Mata berjauhan (Sangat toleran)	Di sekolah, perhatian mereka mudah teralihkan. Tip: Pastikan mereka tidak mengerjakan banyak hal pada saat bersamaan.

Wajah sempit (Kurang percaya diri)	<p>Gamang memasuki situasi baru, misalnya hari pertama masuk sekolah, berkenalan dengan teman baru, kurang percaya diri—terutama bila kawan-kawan dan keluarganya selalu menurunkan semangat mereka.</p> <p>Tip: Jika mereka merasa gamang mengenai sesuatu atau situasi baru yang membuat mereka cemas, jangan langsung berkata, “Oh, tidak apa-apa. Jangan cemas.” Temukanlah apa yang membuat mereka gelisah—bisa saja hal kecil atau hal besar bagi mereka.</p>
Wajah lebar (Sangat percaya diri)	<p>Harus diberikan tantangan terus-menerus, sebab mereka cepat merasa bosan. Mereka berpotensi menjadi pemimpin.</p> <p>Tip: Ajarkanlah mereka untuk bersikap peka terhadap orang lain, dan doronglah untuk membantu anak-anak lain yang kurang yakin dengan diri mereka sendiri.</p>
Sudut luar mata lebih rendah ketimbang sudut dalam (Perfeksionis)	<p>Berusaha keras untuk mengerjakan segala hal dengan sempurna dan menyenangkan orangtua. Orangtua mereka juga berwatak seperti itu.</p> <p>Tip: Pujilah hasil pekerjaan mereka. Doronglah untuk melihat kebaikan orang lain terlebih dahulu.</p>

Bila mereka tidak melakukan hal tertentu atau melakukan kesalahan, kritiklah dengan halus.

Lihatlah hal-hal positif mereka terlebih dahulu. Segala hal tidak perlu harus sempurna setiap saat. Jangan meletakkan harapan terhadap anak-anak, sebab Anda mungkin akan membuatnya gagal memenuhi harapan Anda, atau dia akan tumbuh dengan merasa rendah diri.

Dahi vertikal (Pemikir berurutan)

Guru dan orangtua harus memahami bahwa anak-anak belajar selangkah demi selangkah. Tes mendadak adalah hal yang menyulitkan bagi mereka.

Tip: Doronglah anak-anak Anda untuk mengajukan pertanyaan jika dia tidak sepenuhnya memahami apa yang telah diajarkan. Jika memungkinkan, pastikan mereka mempelajarinya terlebih dahulu, agar mereka tidak panik ketika dilaksanakan tes atau ujian. Pujilah apa yang mereka ketahui. Jangan mendesak atau mengejutkan mereka dengan rencana dadakan, sebab mereka lebih nyaman mempelajarinya terlebih dahulu. Mereka senang mengetahui rencana harian di awal.

Dah condong ke belakang (Pemikir objektif)	Otak mereka bekerja cepat, dan mereka bisa saja tidak mengetahui segala perincian. Tip: Doronglah mereka untuk berpikir terlebih dahulu sebelum menarik kesimpulan. Ajari mereka untuk bersabar dengan anak-anak lain yang tidak secepat mereka.
Kepala di belakang telinga lebih menonjol (Berorientasi ke masa lalu)	Cenderung berpegang pada situasi atau pengalaman negatif. Tip: Doronglah mereka untuk melupakan dendam. Pastikan Anda memberi pujiannya kepada mereka. Mereka mungkin tidak akan meminta pujiannya, namun mereka menginginkannya.
Kepala di depan telinga lebih menonjol (Berorientasi ke masa depan)	Mereka senang diperhatikan, dan karenanya mereka bisa saja melakukan atau mengatakan hal-hal negatif agar mendapat perhatian. Tip: Berilah mereka pengakuan dan pujiannya atas apa yang telah mereka lakukan. Jangan membuat mereka meminta pengakuan itu. Tantanglah mereka untuk melakukan hal-hal positif, jika tidak, mereka akan “bertingkah” untuk mendapat perhatian.
Jempol panjang (Perasaan kuat)	Cepat menjadi marah atau emosional. Tip: Jangan membiarkan mereka marah begitu saja.

Jelaskan dampak kemarahan itu kepada orang lain di sekitar mereka. Sarankan mereka untuk segera mencari tempat lain untuk melepaskan kemarahan pada saat rasa ingin marah itu muncul.

Kepala lebih lebar di belakang (Kompetitif)

Senang berkompetisi, dan kemenangan adalah hal penting bagi mereka.

Tip: Daftarkan mereka dalam olahraga atau kegiatan yang akan menyalurkan dorongan kompetitif mereka. Ajarilah mereka untuk mundur pada saat mereka terlalu agresif kepada orang lain. Tanyalah bagaimana perasaan mereka bila orang lain bersikap seperti itu kepada mereka. Ajarilah mereka untuk mengenali dan memuji upaya orang lain.

Telinga bulat (Apresiasi musik)

Mereka menyukai musik.

Tip: Doronglah mereka untuk memainkan alat musik, atau daftarkan mereka dalam kelas menyanyi atau bergabung dengan paduan suara anak-anak. Ajaklah mereka ke toko alat-alat musik, dan tunjukkan bagaimana alat-alat tersebut dimainkan dan menghasilkan bunyi. Biarkan mereka memilih. Sewalah alat tersebut terlebih dahulu untuk dicoba.

Kelompok watak	Kaki pendek, gelisah, mata berjauhan. Sulit berkonsentrasi. Tip: Doronglah mereka berolahraga, misalnya bersepeda, <i>skateboard</i> , senam, menari, atau olahraga apa saja untuk menyeimbangkan energi.
----------------	--

Hubungan

Ada watak-watak tertentu yang harus kita perhatikan untuk menjalin hubungan yang serasi. Hal ini tidak berarti bahwa dengan menemukan watak-watak demi keserasian hubungan maka kesulitan teratasi. Namun, hal itu menambah peluang keberhasilan hubungan. Kita semua memiliki kelebihan dan kelemahan. Cara kita mengelola kelebihan dan kekurangan tersebut yang akan membuat perbedaan.

Banyak pasangan yang saya tangani berkata, seandainya di masa-masa awal pernikahan mereka telah mengetahui profil masing-masing, mereka mungkin bisa menghindari banyak masalah. Pasangan yang mengalami masalah dalam hubungan mengatakan bahwa informasi yang mereka peroleh dari konseling telah mengubah hubungan mereka. Pengetahuan yang lebih baik mengenai watak pasangan membuat mereka saling memahami dengan lebih baik. Hubungan itu sendiri membuat mereka memahami watak masing-masing. Seorang wanita berkata, bahwa kini dia memandang suaminya sebagai permata, dan tidak ada lagi

kemarahan yang meledak-ledak. Untuk pertama kalinya dalam kehidupan pernikahan mereka, suaminya mau meluangkan waktu bersama keluarga.

CIRI FISIK

Kesamaan lebar wajah
(Tingkat kepercayaan diri)

WATAK

Jika si pria berwajah sempit dan si wanita berwajah lebar, si wanita akan cenderung mendominasi hubungan. Jika keduanya memiliki kesamaan lebar wajah, hubungan akan lebih seimbang.

Kesamaan jarak mata
(Tingkat toleransi)

Jika si wanita Tidak Toleran dan si pria Sangat Toleran, hal itu akan menjadi masalah besar, karena mereka berbeda dalam merespons situasi. Orang yang memiliki mata berjauhan akan menganggap pasangannya bereaksi berlebihan, Individu yang Tidak Toleran akan merasa sangat terganggu dengan pasangannya yang terkesan santai dan menunda sesuatu, karena dia menginginkannya SEKARANG. Orang yang memiliki mata berdekatan akan terkesan bereaksi berlebihan. Individu dengan mata berjauhan akan berkomitmen terlalu banyak dan pada akhirnya membuat pasangannya terganggu karena sang pasangan tidak menyelesaikan segala sesuatu tepat pada waktunya.

Kesamaan tekstur rambut (Kepekaan)	Ini adalah watak yang lebih menyulitkan dalam sebuah hubungan. Jika dalam sebuah hubungan kedua pasangan memiliki teksur rambut yang bertentangan, si rambut kasar akan menganggap si rambut halus terlalu sensitif. Si rambut halus akan menganggap pasangannya yang berambut kasar bersikap kasar dan tidak peka terhadap kebutuhannya. Perasaannya mudah terlukai. Orang yang berambut kasar harus lebih tenggang-rasa terhadap kepekaan pasangannya yang berambut halus. Orang yang berambut halus harus segera menyelesaikan kesalapanahaman begitu perasaannya terlukai.
Kesamaan panjang kaki (Pilihan untuk duduk atau berdiri)	Jika Anda berkaki panjang, pasangan Anda haruslah orang yang berkaki sedang atau panjang. Jika Anda berkaki pendek, pasangan Anda haruslah orang yang berkaki pendek atau sedang. Dengan demikian, kalian akan menikmati kegiatan yang sama. Jika panjang kaki berbeda, carilah kegiatan yang bisa dinikmati bersama.

Tantangan Dalam Hubungan

Jari manis panjang (Senang mengambil risiko)	Merisikokan fisik atau finansial. Senang merisikokan segala hal.
--	--

Sudut luar mata lebih rendah ketimbang sudut dalam mata (Perfeksionis)	Sering mencari kesalahan di diri orang lain. Orang yang berwatak seperti ini terkesan sangat kritis terhadap pasangannya. Watak inilah penyebab nomor satu kehancuran hubungan. Lihatlah hal-hal baik terlebih dahulu, dan jangan menjadikan hubungan ajang kritik. Ingatlah untuk memberikan pujian kepada anak-anak Anda. Jangan mengkritik mereka, sebab hal itu akan membuat mereka menderita.
Kelopak mata kentara (Langsung pada pokok pembicaraan)	Selalu menyela, menyelesaikan kalimat Anda. Hal ini bisa mengganggu pasangan, yang merasa tidak didengarkan atau kalimatnya tidak penting.
Dahi kotak (Pembangun)	Dia akan merasa diabaikan bila pasangannya bekerja siang malam. Wanita berwatak seperti ini lebih senang berkarier ketimbang diam di rumah. Pastikan Anda menyeimbangkan antara karier dan hiburan. Luangkanlah waktu bersama pasangan dan keluarga.

Dahi vertikal (Pemikir berurutan)	Orang berwatak seperti ini akan terkesan lambat merespons pertanyaan. Mereka akan merasa jengkel jika terlambat pada sebuah pertemuan atau terancam ketinggalan pesawat. Mereka senang memiliki banyak waktu sebelum sebuah acara dimulai. Jika Anda memiliki watak seperti ini, ingatlah bahwa respons lambat bisa menghambat Anda melakukan tindakan segera.
Dahi condong ke belakang (Pemikir objektif)	Mereka tidak sabar dengan respons lambat si Pemikir Berurutan (dahi vertikal). Mereka senang melakukan sesuatu pada detik-detik terakhir, yang membuat si Pemikir Berurutan tertekan. Jika Anda adalah Pemikir Objektif dan pasangan Anda lambat merespons, tunjukkan kesabaran.
Hidung bengkok (Administratif)	Orang-orang ini senang menjadi atasan. Mereka sangat paham mengenai harga, dan selalu mencari harga termurah. Mereka sangat terganggu bila melihat pasangannya boros dalam hal keuangan. Jika pengeluaran uang menjadi masalah, diskusikan dan rencanakan anggaran untuk hal-hal yang tidak begitu penting.

Hidung melengkung (Ministratif)	Uang tidak penting, dan mereka cenderung mengeluarkan uang terakhir. Hal ini bisa menjadi masalah dalam hubungan terutama bila mereka tidak berhati-hati dalam pengeluaran. Sisihkan sebagian uang untuk kebutuhan tak terduga, dan jangan berbelanja di luar anggaran yang ditetapkan.
Kepala lebih lebar di belakang (Kompetitif)	Orang yang kompetitif akan merasa frustrasi bila pasangannya tidak kompetitif dan tidak progresif. Orang yang kompetitif memiliki cita-cita yang besar, sementara orang yang tidak kompetitif puas dengan kehidupannya. Gunakan sifat kompetitif itu untuk Anda sendiri, dan jangan mendesak pasangan Anda yang tidak kompetitif.

Karier

Banyak orang mengubah karier sebanyak tujuh kali sepanjang hidup mereka. Menentukan karier menimbulkan masalah besar bagi mahasiswa perguruan tinggi. Mereka mengubah jurusan berulang kali, bahkan banyak lulusan masih merasa belum yakin dengan arah karier yang harus dijalani. Banyak lulusan Standford University diminta untuk konseling dengan saya karena mereka masih kebingungan dengan karier. Karena berulang kali mengubah tujuan karier, hingga pada akhirnya mereka meragukan penilaian mereka sendiri. Konsultasi mengenai karier membuat mereka kembali untuk bergerak ke depan. Bagi calon mahasiswa yang

hendak kuliah, penentuan karier yang tepat akan menghemat waktu dan uang.

Berikut adalah watak yang mengungkapkan kemampuan bawaan. Wataknya sendiri bukan merupakan petunjuk bahwa Anda memiliki semua kualitas dalam pekerjaan tertentu. Diperlukan Profil Karier lengkap untuk menentukan pekerjaan yang tepat untuk Anda. Agar memperoleh hasil maksimal, Anda harus menemui seorang konsultan. Untuk menemukan seorang konsultan di dekat rumah tinggal Anda, silakan mengirimkan *email* ke alamat yang tertera di lembar terakhir buku ini. Career and Personality Assessment Profile (Profil CAPA) akan lebih akurat bila disertai foto.

CIRI FISIK	PELUANG KARIER
Mata berdekatan (Tidak toleran)	Teliti dengan perincian. Karier misalnya bidang akuntansi, keuangan, karier yang berhubungan dengan kesehatan, misalnya dokter gigi atau ahli nutrisi, pembuat laporan sidang, guru, atau pembimbing.
Hidung bengkok (Administratif)	Keuangan, manajemen, pengacara, manajer proyek, investasi.
Hidung melengkung (Ministratif)	Perawat, layanan pelanggan, pekerjaan sukarela, bidang penjualan (bila kompetitif), guru anak-anak pra sekolah (bila memiliki mata berdekatan), resepsionis.

Alis V terbalik (Apresiasi terhadap rancangan)	Arsitek, fotografer, <i>web designer</i> , arsitek lansekap, perencana acara (bila beralis bulat), perancang komputer, insinyur, kontraktor bangunan, <i>interior designer</i> .
Alis bulat (Organisatoris)	Penyelenggara acara (<i>event organizer</i>), penghias, manajer resor (bila berwatak Administratif dan Pemelihara), manajer personalia, manajer proyek (bila berwatak Apresiasi terhadap Rancangan dan Pemelihara).
Dahi lonjong (Pemelihara)	Andal dalam menjaga keberlangsungan proyek. Bidang yang berhubungan dengan kesehatan semisal dokter gigi (bila memiliki mata berdekatan), <i>chiropractor</i> (bila berkaki pendek hingga sedang), konsultan, guru (bila memiliki mata berdekatan), kontraktor bangunan, manajer hotel (bila berhidung bengkok atau lurus).
Dagu kotak (Senang berdebat)	Mediasi, arbitrasi, pengacara, lembaga pemerhati lingkungan hidup.
Alis tidak beraturan (Drama)	Akting, pembicara publik, pelatihan wiraniaga, guru, atau karier lain yang memerlukan bakat drama.
Kepala lebih lebar di belakang (Kompetitif)	Penjualan dan pemasaran, politik, kepolisian, pemimpin organisasi, dan atlet profesional.

Tulang pipi menonjol (Petualang)	Agen perjalanan wisata, pemandu wisata, pemasaran dan penjualan internasional (bila berwatak Kompetitif dan Gelisah).
-------------------------------------	---

Catatan di atas hanyalah gambaran umum. Untuk memperoleh Penilaian Karier yang akurat, Anda harus menemui konsultan secara langsung, atau bila konsultan Anda tinggal di tempat yang jauh, Anda bisa mengirimkan foto.

Penjualan

Pepatah lama mengatakan, “Tak ada yang dimulai hingga sesuatu terjual.” Pepatah lain mengatakan, “Kami menjual sesuatu.”— mencoba mempengaruhi orang lain untuk alasan dan tujuan tertentu. Jadi, maksud kedua pepatah itu, dalam beberapa hal kita semua sebetulnya wiraniaga, baik secara resmi kita “diberi label” wiraniaga maupun tidak. Komentar yang akan saya sampaikan di sini difokuskan pada proses penjualan formal.

Dewasa ini, di mana terjadi banyak kompetisi pelanggan, wiraniaga harus dibekali alat yang bisa mereka andalkan. Kemampuan untuk secara cepat mengenali gaya berbelanja pelanggan akan meningkatkan nilai tambah. Hal itu akan membantu mereka agar pelanggan potensial tidak “lari”. Anda bisa menjalin hubungan baik dengan pelanggan Anda. Misalnya, Anda harus mengungkapkan bukti terlebih dahulu bila bertemu dengan

pelanggan Skeptis, jika tidak, Anda akan kehilangan mereka. Berikut adalah beberapa watak kunci yang harus diperhatikan.

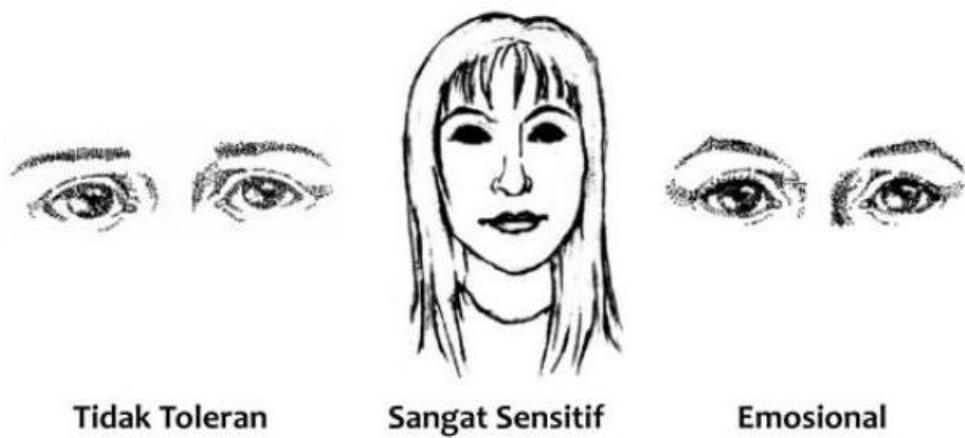
CIRI FISIK	WATAK
Hidung bengkok (Administratif)	Mereka ini tukang tawar yang hebat, yang akan bertanya “Berapa harganya, dan bagaimana supaya saya bisa memperolehnya dengan harga murah?” Bicarakanlah nilai jasa atau produk. Jika Anda menjual produk istimewa bulan ini, tekankan nilai tambah produk tersebut. Tunjukkan perbandingan harga sehingga mereka akan mengetahui apa yang harus mereka tawar.
Hidung melengkung (Ministratif)	Bicarakan keuntungan produk. Bagi mereka, uang tidak penting, kecuali bila keuangan mereka benar-benar terbatas. Biasanya, mereka membelanjakan uang lebih daripada rencana sebelumnya, terutama bila telinga mereka rata menempel pada kepala. Mereka tidak keberatan mengeluarkan uang.
Hidung menjorok ke dalam dari puncaknya (Skeptis)	“Buktikan kepada saya.” Tunjukkan fakta dan semua informasi kepada orang-orang ini. Mereka menginginkan bukti terlebih dahulu dan rincian pendukung.

Rambut halus (Sensitif)	Bicarakan mengenai kualitas produk atau jasa. Jika tempat yang Anda pilih terlalu bising, segera pindah ke tempat yang lebih sepi, jika tidak, mereka akan kesulitan mendengar Anda.
Rambut kasar (Kurang sensitif)	Mereka menyukai hal yang lebih besar dan lebih baik. Jika Anda bersuara lembut, perkeras suara Anda, dan gunakan bahasa tubuh yang lebih kentara.
Wajah sempit (Kurang percaya diri)	Jawablah semua pertanyaan yang mereka ajukan, dan pastikan bahwa mereka memahami penggunaan produk. Bicarakan mengenai layanan ekstra yang disediakan seandainya mereka memerlukan bantuan setelah membeli produk. Hal ini adalah sesuatu yang baru bagi mereka, sehingga mungkin mereka tidak yakin.
Dahi kotak (Pemikir berurutan)	Gunakan pendekatan langkah demi langkah, dan jangan mendesak mereka segera membeli. Jika Anda bersikap begitu, Anda akan kehilangan mereka. Pastikan mereka sepenuhnya memahami produk atau jasa. Selalu periksa bahwa semuanya jelas bagi mereka.
	Berilah mereka waktu untuk mempertimbangkan segala hal. Siapkan diri Anda untuk meninjau kembali informasi dengan mereka, bila diperlukan.

Kelopak mata kentara (Langsung menuju pokok pembicaraan)	Jangan memberikan perincian terlalu banyak, kecuali jika mereka menginginkannya. Perhatikan sinyal bahwa mereka merasa cukup paham dan ingin segera membeli. Bicaralah pada pokok persoalan, dan jangan terlalu banyak memberikan penjelasan.
Bibir tipis (Ringkas)	Berikan penjelasan ringkas dan langsung pada pokok pembicaraan. Jangan terlalu banyak memberikan penjelasan, karena mereka akan merasa bosan dan menghentikan pembicaraan. Ajukan pertanyaan terbuka.
Alis tinggi (Lebih selektif)	Jika alis mereka tinggi, luangkanlah waktu untuk mengenal mereka terlebih dahulu. Jangan terlalu bersikap akrab atau segera merasa dekat dengan mereka. Jika Anda melihat bahwa mereka mundur, hal itu merupakan tanda bahwa Anda telah membuat mereka tidak nyaman.
	Berilah mereka waktu untuk membuat keputusan. Anda bisa memulainya dengan bertanya, "Anda memerlukan waktu lebih banyak untuk memikirkannya?" atau, "Masih ada yang belum jelas?" Jika alis mata pelanggan Anda rendah, Anda bisa melakukan pendekatan yang lebih santai dan akrab dengan mereka.

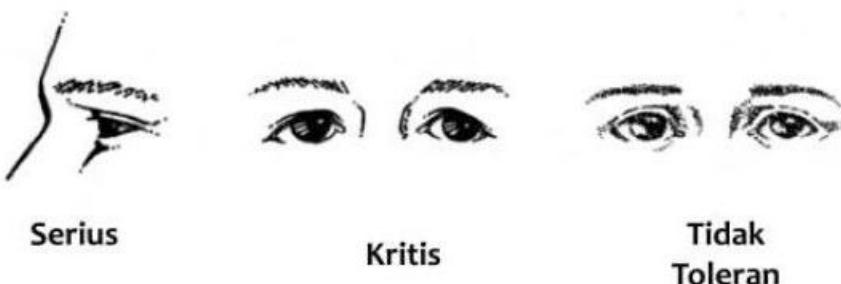
Trait Cluster

Ada banyak watak, yang jika dikombinasikan dengan watak lain, yang saya sebut “kelompok watak,” bisa menghasilkan dinamika yang menarik. Berikut adalah beberapa contoh kelompok watak.



1. Jika seseorang memiliki selaput pelangi besar (Sangat Emosional) dan rambut halus (Sangat Sensitif), emosi yang dimilikinya lebih kuat. Orang-orang dengan kombinasi tersebut begitu merasakan kesedihan orang lain meskipun mereka tidak mengenal orang yang mengalami tragedi tersebut. Mereka digerakkan oleh apa yang terjadi di sekeliling mereka.
2. Tingkat emosi memainkan peran penting di ruang sidang dalam kemenangan atau kekalahan, terutama jika dalam persidangan tersebut terungkap kasus kekerasan atau luka. Juri akan berada di pihak korban. Jika para juri itu juga memiliki hidung melengkung, kemungkinan uang yang diberikan akan

lebih besar ketimbang jumlah yang diberikan oleh juri yang berbibir tipis dan berhidung bengkok.



3. Seorang individu yang serius bisa memiliki kehidupan tanpa bersenang-senang, terutama jika dia juga berwatak Kritis (sudut mata bagian luar lebih rendah ketimbang sudut mata bagian dalam) dan Tidak Toleran (mata berdekatan).



4. Wanita tertarik dengan pria yang memiliki ciri berikut: Alis rendah (Ramah), selaput pelangi besar (Berdaya magnet), dan alis rata (Estetik), ditambah dahi bulat (senang berada di tengah orang-orang). Orang akan segera senang dengan profil ini. Ada semacam daya magnet, hasrat, dan kehangatan di wajah mereka. Hal itu sangat menarik dan menjelaskan

mengapa begitu banyak pria dengan profil seperti itu mudah mendekati wanita. Ada perasaan nyaman begitu bersama dengan para pria seperti itu. Kelompok watak seperti itu juga banyak dipunyai wanita, dan berdampak sama. Anda akan segera merasa ingin berada di dekat wanita seperti itu. Hanya saja, ingatlah bahwa hal itu bukan berarti mereka ingin berkencan dengan Anda. Mereka hanya bersikap ramah.



5. Bila seseorang memiliki watak Analitis Rendah, Sangat Toleran, Berpikir Objektif (dahi condong ke belakang), dan Kompetitif, dia akan melompat sebelum melihat. Orang-orang dengan kelompok watak seperti ini sering mengambil keputusan sebelum mengetahui semua informasi.

Mereka ingin mengetahui keuntungannya ketimbang semua perinciannya.

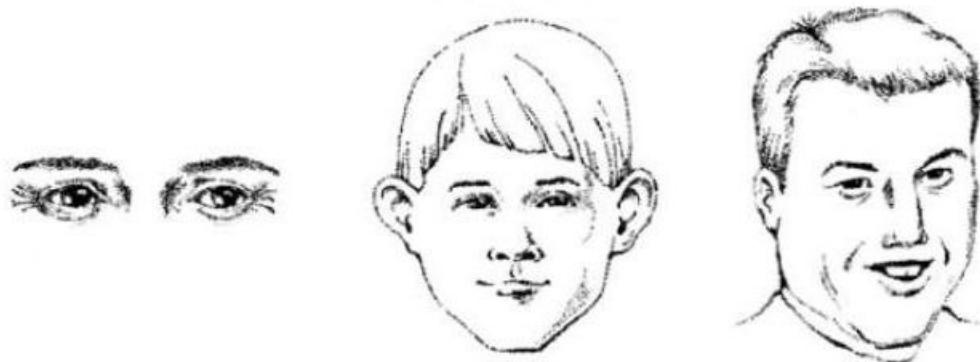


Kritis

Kurang Sensitif

Tidak Toleran

6. Orang yang memiliki kombinasi watak Persepsi Kritis, Kurang Sensitif, dan Tidak Toleran akan terkesan sangat kritis tanpa mempertimbangkan perasaan orang lain. Mereka segera bereaksi karena mereka tidak toleran. Mereka sulit merasa senang. Namun, begitu menyadari watak tersebut, mereka bisa mengaruhkannya secara efektif.



Apresiasi Terhadap
Estetika

Sangat Tamak

Pembangun

7. Bila watak Apresiasi terhadap Estetika dikombinasikan dengan watak Sangat Tamak, pemiliknya memiliki koleksi benda-benda seni atau foto yang amat banyak. Jika mereka juga memiliki dahi kotak, mereka juga senang mengoleksi buku.



Ministratif



Sangat Toleran



Royal



Tidak Tamak

8. Jika seseorang memiliki kombinasi Hidung Ministratif dengan Sangat Toleran, Sangat Royal, dan Tidak Tamak (telinga rata menempel dengan kepala), mereka mudah mengeluarkan uang. Mereka mudah dimanfaatkan karena mereka mudah berbagi apa pun yang mereka miliki. Dalam hubungan, hal ini bisa menjadi masalah. Uang sering kali menjadi akar percekcokan dalam pernikahan. Kombinasi watak ini bisa jadi adalah penyebab utama.



Administratif



Royal



Sangat Tamak

9. Orang-orang yang Sangat Administratif, Sangat Royal, dan Sangat Tamak bisa menjadi pengumpul dana yang andal.



Kurang Royal



Administratif



Sangat Tamak

10. Individu yang mempunyai bibir bawah tipis, hidung bengkok, dan Sangat Tamak menyimpan uang mereka. Di mata orang lain, mereka terlihat sangat ketat dalam hal keuangan. Mereka tidak akan mengeluarkan uang di luar semestinya, kecuali itu untuk diri mereka sendiri.



Sangat Percaya
Diri



Administratif

11. Orang-orang yang berwajah lebar dan Sangat Administratif senang berada di posisi pimpinan. Mereka menikmati karier yang berhubungan dengan keuangan, meskipun watak ini bukan jaminan kesuksesan.



Hidung Berita



Informasi



Senang Bicara

12. Jika ciri Hidung Berita dikombinasikan dengan dahi datar dan bibir atas agak tebal atau tebal, kombinasi watak ini menandakan bahwa pemiliknya andal dalam bidang komunikasi. Membaca mungkin merupakan salah satu kesukaan mereka. Namun mereka sangat tertarik dengan bidang komunikasi.



Pemikir
Objektif



Berorientasi ke
Masa Depan



Tidak Sabar



Tidak Toleran

13. Jika seseorang memiliki kelompok watak Berpikir Objektif, Berorientasi ke Masa Depan, Tidak Sabar, dan Tidak Toleran, dia mudah dihasut. Karier untuk orang-orang yang memiliki kelompok watak seperti ini adalah bidang akuntansi, investigasi, ilmu kedokteran, *quality control*, inspeksi, petugas pajak, dan polisi.



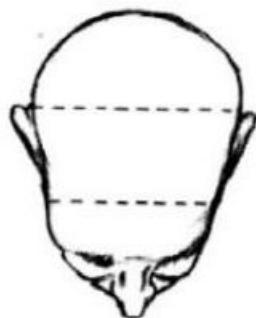
14. Jika watak Sangat Impulsif dikombinasikan dengan watak Berpikir Objektif (dahi condong ke belakang), pemiliknya adalah seorang pengambil keputusan yang impulsif. Bila ditambah dengan watak Tidak Tamak (telinga rata menempel dengan kepala), dan Senang Mengambil Risiko (jari manis lebih panjang), pemiliknya adalah seorang penjudi impulsif, atau seseorang yang sulit menyimpan uang, dan selalu ber hutang.



Sangat
Otoritatif

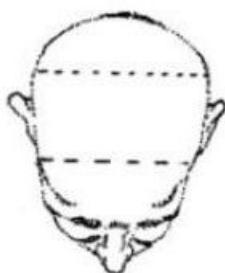


Administratif



Sangat
Kompetitif

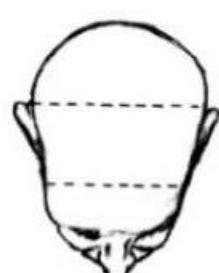
15. Jika watak Sangat Otoritatif dikombinasikan dengan watak Sangat Administratif, pemiliknya akan menganggap bahwa memimpin adalah "hak" mereka. Mereka memelopori sesuatu, dan orang lain mengikuti. Mereka menginspirasi orang lain dengan pengetahuan dan keberanian mereka. Namun, bila sesuatu tidak ditangani dengan baik, mereka akan meninggalkan tugas atau mengerjakannya sendiri, ketimbang menjelaskan cara menanganinya. Jika watak di atas dikombinasikan dengan watak Sangat Kompetitif, pemiliknya adalah seseorang yang sangat pemaksa.



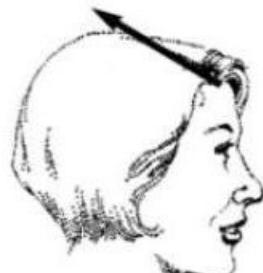
Sangat
Progresif



Sangat
Percaya Diri

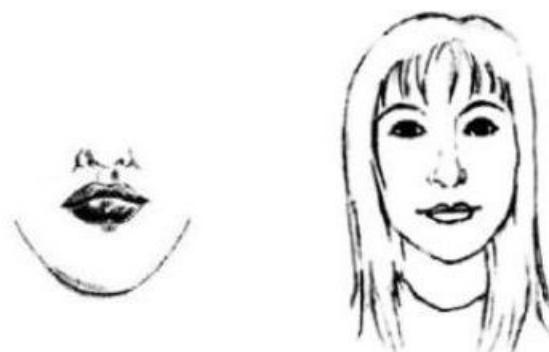


Sangat
Kompetitif



Sangat
Pemaksa

16. Jika watak Sangat Progresif dikombinasikan dengan watak Sangat Percaya Diri (wajah lebar), Sangat Kompetitif (kepala lebih lebar di belakang) dan sifat memaksa, watak-watak ini akan memunculkan sifat pemaksa, yang harus diperhitungkan. Jika ditambah dengan watak Analitis Rendah (kelopak mata kentara), pemiliknya akan terkesan sebagai seorang pemaksa.

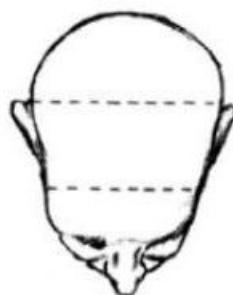


**Terlalu Berlebihan
Menanggapi Kritik**

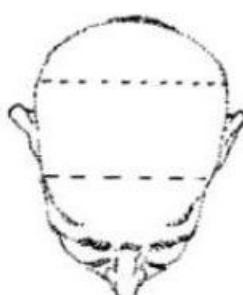


Perancang

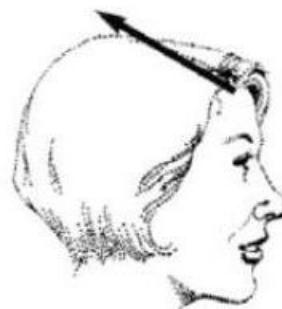
17. Jika watak Terlalu Berlebihan Menanggapi Kritik dikombinasikan dengan ciri rambut halus (Sensitif), alis lurus (Apresiasi terhadap Estetika), dan V terbalik di bagian puncak alis (Perancang), pemiliknya akan menyukai karier sebagai perancang mode, penata ruang, *web designer*, dan karier lain yang berhubungan dengan perancangan.



Sangat
Kompetitif



Sangat
Progresif



Sangat
Pemaksa



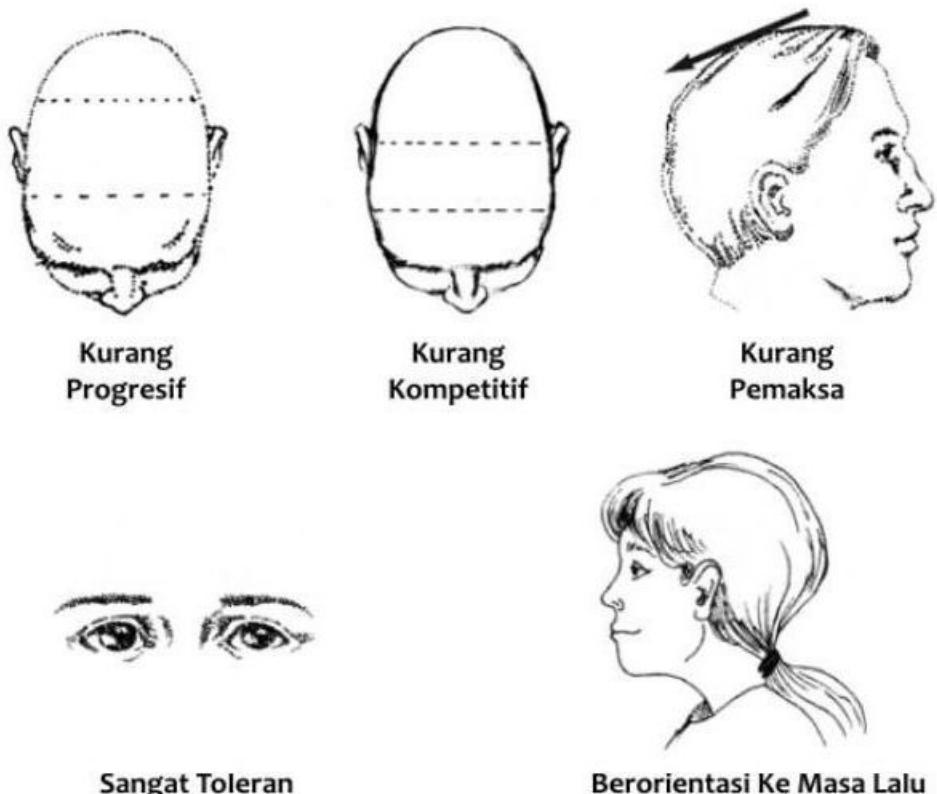
Administratif



Kurang Percaya Diri

18. Jika seseorang berwatak Kompetitif, Progresif, Pemaksa, Administratif, dan Kurang Percaya Diri (wajah sempit), dia memiliki keraguan terhadap dirinya sendiri, namun di mata orang lain dia terkesan dinamis. Sering kali, teman-teman dan rekan kerja mereka terkesima melihat mereka terintimidasi dengan tantangan baru. Energi orang-orang yang berwatak

seperti inilah yang mendorong mereka memasuki situasi yang menantang. Energi ini begitu magnetis, dan orang-orang sekeliling mereka terinspirasi karenanya.



19. Kombinasi watak Kurang Progresif, Kurang Kompetitif, Kurang Pemaksa, Sangat Toleran, dan Berorientasi ke Masa Lalu merupakan penanda bahwa pemiliknya adalah individu-individu pemimpi. Mereka banyak berpikir tentang tindakan yang akan diambil, namun tidak melakukannya. Jika Anda memiliki kelompok watak ini, atau mengenal seseorang yang memiliki kecenderungan santai seperti ini,

ada baiknya menyewa seseorang untuk konseling. Jika hal itu tidak memungkinkan, tetapkan tujuan jangka pendek untuk dicapai dalam dua atau tiga bulan. Buatlah daftar pekerjaan harian yang harus diselesaikan.



Kesimpulan

Kini Anda telah mengetahuinya! Harapan saya, buku ini mencerahkan Anda semua bahwa perbedaan kita menjadikan diri kita tidak hanya pribadi unik, namun juga saling memahami, dan bahkan berhubungan baik. Tak ada dua orang yang serupa, tapi ada banyak cara kita yang serupa.

Seperti yang ditulis oleh seorang penulis buku laris Margaret J. Wheatley dalam bukunya *Turning to One Another: Simpler Conversations to Restore Hope to the Future*, “Bukan perbedaan yang memisahkan kita. Penilaian kita akan diri kita dan orang lainlah yang memisahkan kita.” Memahami perbedaan dan menghargainya membuat hubungan terjalin dengan lebih baik, menjalani karier yang lebih menyenangkan, menjadi orangtua yang hebat, dan memiliki kehidupan yang memuaskan.



Daftar Istilah Mengenai Watak

Tamak	Kebutuhan untuk memiliki barang
Petualang	Kecenderungan mencari perubahan dan kegairahan
Administratif	Mengelola/ mengawasi
Ramah	Sangat bersahabat
Analitis	Menganalisis
Apresiasi terhadap estetika	Harmoni apresiasi
Otoritatif	Otoritatif secara alami
Memberi otomatis	Sifat royal
Resistensi otomatis	Menahan diri
Berorientasi ke masa lalu	Mengaitkan sesuatu dengan pengalaman masa lalu

Keseimbangan tubuh	Tahan duduk atau berdiri
Kompetitif	Senang berkompetisi dengan diri sendiri atau orang lain
Keringkasan	Ungkapan ringkas
Memelihara	Memelihara dan mengurus
Membangun	Senang memulai proyek baru
Mudah percaya	Terbuka pada gagasan baru. Bersifat memercayai
Kritis	Bersifat kritis dan memperhatikan kesalahan
Apresiasi terhadap rancangan	Apresiasi terhadap perancangan sesuatu
Diskriminatif	Pemilih dan formal
Selera humor kering	Selera humor kering dan bisa sarkastis
Emosi	Kedalaman perasaan yang diungkapkan dan dirasakan
Berorientasi ke masa depan	Berpikir tentang masa kini dan bukan sesuatu yang berkaitan dengan sejarah masa lalu
Pertumbuhan	Tertarik dengan segala hal yang berhubungan dengan pertumbuhan

Ketangkasan tangan	Kemampuan bekerja cakap dengan tangan
Idealis	Standar tinggi
Imajinasi	Membayangkan sesuatu dalam pikiran
Impulsif	Merespons secara naluriah, verbal, dan fisik
Kepercayaan diri bawaan	Kepercayaan diri yang sudah tertancap di dalam diri
Daya magnet	Binar-binar magnet dalam mata
Ministratif	Melayani orang lain secara spontan
Perubahan suasana hati	Suasana hati berubah-ubah
Apresiasi terhadap musik	Apresiasi sangat tinggi terhadap musik
Berpikir objektif	Waktu kemunculan respons terhadap situasi
Organisatoris	Senang mengorganisir sesuatu
Pesimisme	Bersikap negatif mengenai kehidupan
Filosofis	Minat kuat terhadap filsafat
Isolasi fisik	Peka terhadap bunyi, cita rasa, sentuhan, dan perasaan

Perintis	Menjelajahi konsep dan wilayah baru
Progresif	Mendorong gagasan ke depan
Senang bertarung	Memperdebatkan sesuatu dan bertarung demi sesuatu yang diyakini
Gelisah	Kebutuhan untuk selalu bergerak
Keseriusan	Menanggung dunia di pundaknya
Ketajaman	Menginvestigasi sesuatu
Senang mengambil risiko	Kenikmatan ketika berada dalam situasi yang berisiko
Terlalu berlebihan menanggapi kritik	Peka terhadap kritik
Banyak bicara	Kebutuhan untuk membumbui percakapan
Keuletan	Berpegang pada sesuatu hingga akhir
Toleransi	Waktu kemunculan respons emosi terhadap situasi
Tidak konvensional	Pendekatan yang tidak konvensional



Tentang Penulis

Naomi Tickle adalah ahli pembaca wajah terkemuka dunia dan seorang *Career Coach* Bersertifikat. Dia adalah Presiden Face Language International dan penanggung jawab pada pengembangan Career and Personality Assesment Profile (CAPA). Dia telah merancang seri kartu-kartu Face Reading untuk pelatihan individu/perusahaan, pengajaran, penjualan, hubungan, pemahaman terhadap anak-anak dan pemilihan juri.

Naomi memimpin lokakarya dan kuliah kepada peserta di seluruh dunia. Orang-orang dari berbagai penjuru dunia menghadiri kelas gratisnya setiap bulan melalui telefon (*teleclass*). Hal itu adalah cara yang hebat untuk mengetahui lebih banyak mengenai pekerjaannya, dan untuk mengambil pengetahuan, serta segera menggunakaninya.

Naomi juga merupakan tamu untuk BBC, CNN, NBC, Good Morning America dan sejumlah wawancara radio. Di samping itu,

artikel-artikelnya muncul dalam *Cosmopolitan*, *Los Angeles Times*, *Sunday Times*, dan majalah serta surat kabar besar lain.

Naomi telah memberikan konseling kepada ratusan orang yang tengah berada dalam masa peralihan karier, dan pasangan yang tengah berada dalam masa sulit hubungan. Naomi membantu siswa memilih jurusan di perguruan tinggi, dan memberikan konsultasi kepada orang-orang yang ingin memperbaiki kualitas kehidupannya. Seperti dikatakan oleh salah seorang kliennya, “Naomi mengajari orang-orang cara mengenal diri mereka sendiri dan memperoleh peluang besar untuk menciptakan perubahan berarti dalam kehidupan kami.”

Referensi

Life By Design, karya Dr. Rick Kirschner dan Dr. Rick Brinkman

Making Your Dreams Come True, karya Marcia Wider

Law of Attraction, karya Michael Losier

The Great Escape, karya Geoffrey Thompson

The Elephant and the Twig, karya Geoffrey Thompson

Essays of Physiognomy, karya John Caspar Lavater

Faces and Form Reading, karya M.O. Scanton



Jasa/Produk dan Informasi Kontak

Kuliah/ Lokakarya

Naomi menyelenggarakan lokakarya dan kuliah mengenai Pembacaan Wajah yang menarik dan informatif di Amerika Serikat, Australia, dan Eropa. Peserta lokakarya akan pulang dengan pengetahuan mengenai cara penggunaan informasi yang diperoleh dalam bisnis dan kehidupan pribadi. Alat yang hebat untuk penjualan, pengajaran, konseling, pertemuan dengan klien di saat pertama, atau dalam situasi apa pun di mana Anda berinteraksi dengan banyak orang sehari-hari.

Jika Anda menginginkan presentasi atau lokakarya dalam konferensi atau organisasi profesi Anda, silakan menghubungi nomor kontak yang tersedia di buku ini.

Penilaian Karier/Kepribadian Melalui Foto

Apakah Anda menyukai pekerjaan Anda?



Jasa/Produk dan Informasi Kontak

Kuliah/ Lokakarya

Naomi menyelenggarakan lokakarya dan kuliah mengenai Pembacaan Wajah yang menarik dan informatif di Amerika Serikat, Australia, dan Eropa. Peserta lokakarya akan pulang dengan pengetahuan mengenai cara penggunaan informasi yang diperoleh dalam bisnis dan kehidupan pribadi. Alat yang hebat untuk penjualan, pengajaran, konseling, pertemuan dengan klien di saat pertama, atau dalam situasi apa pun di mana Anda berinteraksi dengan banyak orang sehari-hari.

Jika Anda menginginkan presentasi atau lokakarya dalam konferensi atau organisasi profesi Anda, silakan menghubungi nomor kontak yang tersedia di buku ini.

Penilaian Karier/Kepribadian Melalui Foto

Apakah Anda menyukai pekerjaan Anda?

Apakah Anda telah berganti-ganti karier namun tak satu pun memuaskan Anda?

Apakah Anda pernah berpikir untuk melakukan hal lain, namun enggan mencobanya?

Apakah Anda hendak mengambil kuliah dan merasa tidak yakin dengan jurusan yang akan diambil?

Profil karier dan kepribadian, bersama dengan sesi konseling, akan membantu Anda mengambil keputusan-keputusan besar di atas. Konsultasi bisa dilakukan secara langsung atau melalui foto.

Profil Hubungan

Temukan watak yang akan menjadi masalah dalam hubungan, dan temukan cara menanganinya. Mengetahui kelebihan dan kelemahan masing-masing akan menghindari kesulitan besar yang sering dialami banyak pasangan. Dengan mengetahuinya, rasa sakit hati akan terhindarkan, dan hubungan seumur hidup akan menjadi lebih kaya.

Konsultasi Kelompok

Konsultasi ini disediakan untuk perusahaan atau kelompok sosial. Minimal peserta untuk konsultasi kelompok adalah delapan orang.

Seri Kartu Pembacaan Wajah

Seri kartu ini berisi informasi mengenai ciri fisik. Alat yang hebat untuk penjualan, pertemuan dengan klien baru, memahami

murid-murid Anda, atau untuk mengetahui lebih banyak tentang teman-teman dan keluarga Anda. Setiap lembar kartu berisi sketsa di satu sisi, dan penjelasan singkat mengenai watak di bagian belakang kartu.

Kartu Utama

Terdiri dari 52 kartu dengan deskripsi umum mengenai watak.

Kartu Penjualan

Kartu ini berisi watak yang berhubungan dengan penjualan. Alat yang hebat untuk membantu Anda segera mengenali gaya pembelian pilihan klien Anda.

Kartu Konseling

Apakah kelebihan dan kekurangan klien Anda? Watak apakah yang menghambat klien Anda untuk mewujudkan tujuannya? Mengetahui jawaban atas pertanyaan tersebut di depan akan memperkuat proses konseling.

Kartu Hubungan

Pelajarilah cara mengenali watak yang bisa menimbulkan masalah terbesar dalam hubungan Anda. Bila kedua orang dalam sebuah hubungan memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai watak masing-masing, hal itu akan membantu mereka menghindari batu sandungan dalam hubungan.

Kartu Mengajar

Pelajarilah cara mengenali watak kunci yang akan memberikan Anda pemahaman lebih baik mengenai kelebihan, kekurangan, dan cara belajar murid-murid Anda. Hal itu akan membuat Anda memahami mudir-murid Anda dengan lebih baik, dan meningkatkan porsi waktu yang berkualitas untuk Anda luangkan bersama mereka.

*



Ucapan Terima Kasih

Saya ingin menyampaikan terima kasih kepada mereka yang telah bersedia diwawancara untuk keperluan penulisan buku ini. Kisah mereka telah membuat buku ini menyediakan pemahaman yang mendalam mengenai kekuatan dan tantangan yang terdapat di dalam diri kita semua. Sumbangan yang telah mereka berikan sangat saya hargai.

Saya ucapkan terima kasih kepada mendiang Edward Jones dan mendiang Robert Whiteside, yang meletakkan fondasi bagi terciptanya proyek ini, proyek yang diperuntukkan bagi siapa pun yang telah mengikuti jejaknya dalam berkontribusi terhadap keberlangsungan kajian-kajian mengenai fisiognomi.

Saya ingin mengucapkan terima kasih yang sangat mendalam kepada Norma Strange dan Lisa Hewitt, yang telah menjadikan konsep buku ini menjadi kenyataan. Dukungan yang telah mereka berikan terhadap proyek ini begitu saya hargai.

Ucapan terima kasih khusus saya sampaikan kepada suami saya, Andrew, yang selalu ada untuk saya, dengan sabar mendengarkan

apa pun yang saya ungkapkan, dan memberi dorongan ketika saya meragukan diri sendiri. Buku ini tidak mungkin bisa diterbitkan tanpanya. Kepada anak-anak saya—Martin, Jane, Antony, dan Susan—yang selalu mendukung dan menyemangati saya dalam pekerjaan, bahkan ketika mereka mendengarkan saya berbicara mengenai ciri diri yang sama ribuan kali. Saya merasa begitu beruntung memiliki keluarga yang luar biasa.

Terima kasih juga saya ungkapkan kepada pelajar dan teman-teman yang telah begitu antusias dan memberikan dukungan terhadap proyek ini. “Terima kasih” istimewa saya sampaikan kepada Dorit Oren, Krystyna Foster, Susan Pryke, Michael Gilbert, Chip Carpenter dan Jenny Fall. Terima kasih atas segala bantuan, gagasan-gagasan yang menginspirasi, dan referensi-referensi yang kalian sumbangkan. Saya akan sangat bersyukur seumur hidup saya.

Kepada pembaca buku ini, terima kasih atas keingintahuan kalian mengenai diri kalian sendiri dan orang-orang yang kalian temui. Perbedaan yang bisa kalian buat di dunia ini adalah berbagi pengetahuan baru kalian dengan orang-orang lain. Tujuannya adalah bukan menggunakan teknik pembacaan wajah untuk menghakimi orang lain, melainkan untuk memahami dan mengenali bahwa kita semua adalah pribadi-pribadi unik. Kita semua memiliki kekuatan dan tantangan masing-masing. Pilihan kita untuk menguasainyalah yang akan membuat perbedaan.

* * *

Dapatkan Buku Psikologi Lainnya!

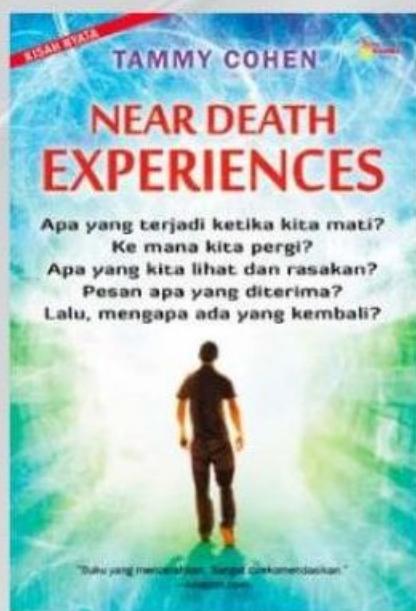
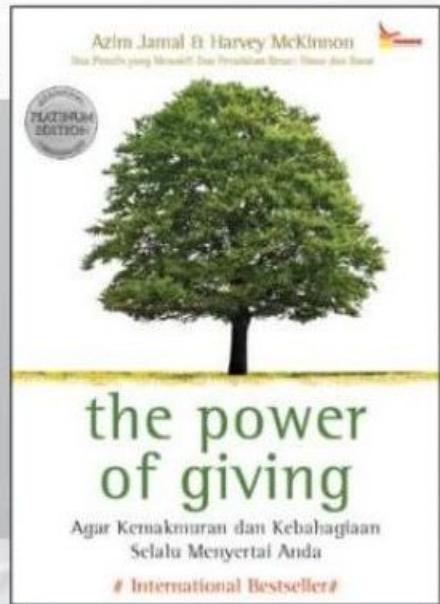


PSIKOLOGI MOTIVASI

THE POWER OF GIVING

Agar Kemakmuran dan Kebahagiaan Selalu Menyertai Anda

Azim Jamal &
Harvey McKinnon
SC; 14 x 19,5 cm
Book Paper; 272 Halaman
(*New Edition*) Agustus 2014
Harga: **Rp.54.900,-**



PSIKOLOGI MOTIVASI

NEAR DEATH EXPERIENCES

Apa yang terjadi ketika kita mati?
Ke mana kita pergi?
Apa yang kita lihat dan rasakan?
Pesan apa yang diterima?
Lalu, mengapa ada yang kembali?

Tammy Cohen
SC; 14 x 20,5 cm
Book Paper; 384 Halaman
(*New Edition*) Agustus 2014
Harga: **Rp.59.000,-**

THE ENERGY OF WORDS

Cara Hebat Menggunakan Kekuatan Kata-kata Untuk Mencapai Hoki, Kelimpahan dan Menyelesaikan Problematika Kehidupan Anda.

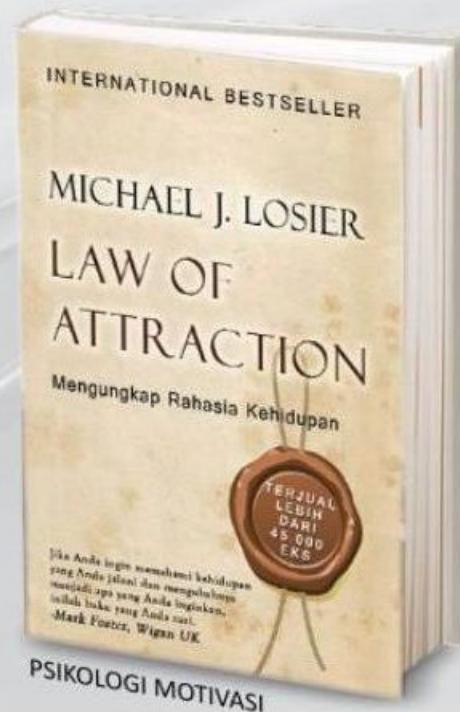
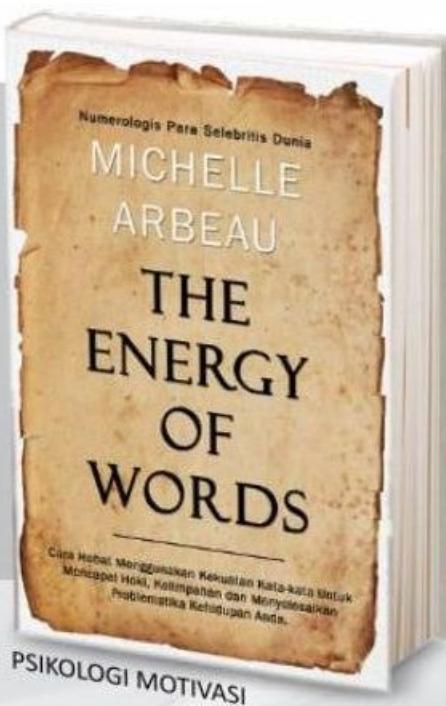
Michelle Arbeau

SC; 14 x 21 cm

Book Paper; 250 Halaman

Terbit: Mei 2014

Harga: **Rp.52.500,-**



LAW OF ATTRACTION

Mengungkap Rahasia Kehidupan

Michael J. Losier

HARDCOVER; 14 x 20,5 cm

Book Paper; 230 Halaman

Terbit: April 2014

Harga: **Rp.98.000,-**

Kami menerima tawaran naskah Non-Fiksi, Fiksi, Agama Islam. Naskah itu dapat dikirimkan langsung kealamat email: Mehdyzidane@yahoo.co.id