

TRIK

MEMIKAT &
MEMPENGARUHI
LAWAN
BICARA

Agar Siapapun
Mau Melakukan
Apapun untuk Anda

Yoga Pratama

Trik Memikat & Mempengaruhi Lawan Bicara

REAL  BOOKS

Trik Memikat & Mempengaruhi Lawan Bicara
@Yoga Pratama

**Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang mereproduksi atau memperbanyak
seluruh atau sebagian dari buku ini dalam
bentuk atau cara apapun
tanpa izin tertulis dari penerbit**

Diterbitkan oleh:
REAL BOOKS
Perum Grha Candi B3 Pereng
Prambanan Klaten 57454
Hotline: +6287 8384 25217
WA: 085225471413
E-mail: semestahikmah@ymail.com
Website: www.realbooks.net

Didistribusikan oleh:
Solusi Distribusi
Jl. Wulung Pandean Condong Catur Yogyakarta
Telp/Fax : 0274-641181/62
E-mail: solusi03@yahoo.co.id
Website: www.solusibuku.com

Penulis: Yoga Pratama
Editor: Ahmad Asrof Fitri
Pewajah Sampul: Fajri
Desain Isi: Afandi
Pemeriksa Aksara: Tim Real Books

Cetakan I : 2017
Cetakan 5: 2023

KATA PENGANTAR

Pernahkah Anda dicuekin saat ngajak ngobrol orang lain? Pernahkah Anda dikhianati oleh kekasih hati yang sangat Anda sayangi? Pernahkah Anda ditolak saat melamar pekerjaan? Pernah jugakah Anda gagal menjalin relasi dengan calon mitra bisnis? Atau, yang tidak kalah sensitif, pernahkah Anda merasa kesulitan mencari teman hidup, atau tidak mampu mempertahankan sebuah hubungan dalam ikatan pernikahan?

Persoalan-persoalan yang berhubungan dengan penolakan memang tidak mengenakkan. Tidak ada orang di dunia ini yang ingin diacuhkan, ditolak, diduakan, ditelantarkan, ataupun dikucilkan. Rasanya, seperti dunia ini mau berakhir saja. Padahal, setiap orang pasti berharap setiap keinginan dan kehendaknya selalu terwujud. Tidakkah Anda juga menginginkan segala sesuatunya berjalan sesuai dengan apa yang Anda harapkan? Sayangnya, masih banyak orang yang kebingungan untuk mewujudkannya.

Menjadi pribadi yang bisa diterima oleh banyak orang, kalangan, dan lingkungan memang harapan dari setiap orang di muka bumi ini. Bagaimana tidak, kita hidup di dunia modern yang semakin hari semakin kompleks kebutuhan dan permasalahannya. Siapa yang tidak bisa mengikuti irama kehidupan yang semakin

cepat ini, maka dengan sendirinya akan tersingkir dan terlindas dari pergaulan, pekerjaan, bisnis, dan pada akhirnya dari kehidupan itu sendiri.

Tak bisa dipungkiri, sebagai makhluk sosial kita memang membutuhkan bekal dan keterampilan psikologis agar mampu menguasai keadaan apa pun dalam kehidupan ini. Dengan menguasai bekal dan keterampilan psikologis, maka Anda akan memiliki kekuatan untuk mengendalikan situasi dan kondisi, sehingga lingkungan akan terasa bersahabat dengan Anda.

Betapa indahnya hidup ini bila lingkungan ataupun alam terasa memihak kepada Anda. Bisa dipastikan, segala keinginan dan kehendak Anda akan mudah terwujud. Bayangkan bila orang yang baru Anda kenal ternyata dengan senang hati menanggapi segala ucapan yang Anda lontarkan. Bayangkan, bila orang yang Anda taksir ternyata membalias juga perhatian yang telah Anda berikan. Bayangkan pula, bila rekan bisnis Anda selalu bersemangat saat bermitra atau bekerja sama dengan Anda. Dan, bayangkan, orang yang Anda cintai selalu ingin dekat dengan Anda.

Bukan sebuah hal yang mustahil dan bukanlah sebuah kebetulan semata, karena semua itu bisa Anda wujudkan dengan mudah. Ah, masak sih? Ya, sesungguhnya menguasai bekal dan keterampilan psikologis bukanlah sebuah hal yang sulit, bila Anda bisa mengetahui segala teknik, tips, dan triknya.

Alangkah beruntungnya Anda bila saat ini juga buku yang dahsyat ini berada di tangan Anda, karena sepenuhnya buku ini berpihak kepada Anda. Dengan membacanya, Anda akan mendapatkan keterampilan olah psikologi yang bisa membantu Anda mewujudkan semua keinginan Anda. Anda cukup

memberikan stimulus psikologis, lalu menyaksikan bagaimana orang lain “bekerja” untuk Anda. Lewat buku ini Anda akan menjadi “pribadi yang berpengaruh”.

Dengan menjadi pribadi yang berpengaruh, maka dengan sendirinya Anda akan mampu mengubah pikiran seseorang atau mengendalikan situasi dengan mudahnya. Situasi sesulit apa pun akan dengan mudahnya Anda ubah menjadi situasi yang menyenangkan. Jangan sampai terheran-heran bila orang lain akan melakukan segala perintah Anda dengan suka rela, meski Anda tidak memerintahkannya secara langsung.

Lebih dari itu semua, Anda tentu berkeinginan untuk memiliki citra diri yang baik dan sesuai dengan harapan Anda. Singkatnya, setiap orang pastinya ingin kehidupannya bisa berjalan dengan baik dan sukses. Itulah yang menjadi tujuan dari ditulisnya buku dahsyat ini, karena buku ini akan mampu mengantarkan Anda kepada tangga kesuksesan dalam kehidupan ini. Bila Anda setuju, maka mulailah membaca buku ini dari halaman awal sampai akhir.

Yogyakarta, Oktober 2015

Penulis

DAFTAR ISI

Kata Pengantar __ iii

Bab I

Enaknya Jadi Pribadi yang Berpengaruh __ 1

- Setiap Orang Bisa Memengaruhi __ 2
- Yang Anda Pikirkan, Pasti Terjadi __ 8
- Semua Berawal dari Pikiran __ 10
- Gunakanlah Hipnosis __ 14
- Jenis-jenis Pikiran __ 18
- Waktu yang Tepat untuk Memengaruhi __ 23
- Kenapa Orang Lain Mau Melakukan Sesuatu? __ 27

Bab II

Menarik Itu Berpengaruh __ 33

- Jangan Takut Tidak Menarik __ 35
- Pahamilah Hukum Daya Tarik __ 37
- Strategi agar Tampil Menarik __ 40
- Hadirkanlah Rasa Suka __ 42
- Rasa Suka itu Menular __ 44
- Percaya Diri itu Lebih Menarik __ 46
- Pentingnya *Positive Thinking* __ 53
- Bersihkan Aura Anda __ 56
- Bergaullah dengan Orang-orang Menarik __ 62
- Dahsyatnya Visualisasi __ 63

Bab III

Strategi Memengaruhi Orang Lain __ 67

- Ciptakan Kesan Pertama yang Menggoda __ 69
- Awali dengan Kesesuaian __ 70
- Mulailah dengan Ramah dan Santun __ 72
- Cairkan Suasana dengan Senyuman __ 74
- Perlihatkan bahwa Anda Memang Tertarik __ 76
- Nikmati Proses Komunikasi dengan Orang Lain __ 78
- Ingat dan Sebut Namanya __ 80
- Hindari Perdebatan __ 83
- Berikan Pujian yang Tulus __ 85
- Hargai Pendapat Orang Lain __ 88
- Posisikan Dia di Tempat yang Penting __ 90
- Buatlah Orang Lain Merasa Aman dan Nyaman __ 92
- Hindari Kebiasaan Memerintah __ 93
- Jangan Suka Berbohong __ 94
- Jadilah Pendengar yang Baik __ 100
- Pahami Kepribadian Orang Lain __ 103
- Berikanlah Dia Tempat yang Istimewa __ 109
- Jadilah Pribadi yang Bermanfaat __ 111
- Berjiwa Humoris __ 112
- Perlihatkan bahwa Anda Memang Pengertian __ 114
- Jangan Suka Mengejek atau Mencela __ 116

Bab IV

Tak Hanya Sekadar Kata __ 119

- “Yes Set!” yang Mengagumkan __ 120
- “Jangan” Kenapa Masih Kamu Lakukan? __ 122
- Banyak “Tahu” itu Menyenangkan __ 123

- Hindari Kata “Tapi” dan “Mungkin” __ 124
- Hebatnya Kata “Karena” __ 126
- Gunakanlah Kata “Atau” agar Dia Memilih Pilihan Sesuai Keinginan Anda __ 127
- “Dan” Dia pun Menuruti Segala Perintah __ 128
- Pakailah Kata atau Kalimat Positif di Akhir Pernyataan __ 129
- Gunakan Kata yang Emosional __ 130
- Awas, Kata-kata Negatif! __ 132

Bab V

Tak Cukup Sekadar Kata __ 135

- Pentingnya Bahasa Tubuh __ 137
- Bongkar Pertahanan Tubuhnya __ 139
- Teknik Bahasa Tubuh yang Efektif __ 140
- Tiga Kelompok Bahasa Tubuh __ 143
- Ekspresi Bahasa Kepala __ 144
- Ekspresi Bahasa Tangan __ 149
- Ekspresi Bahasa Kaki __ 158

Daftar Pustaka __ 161

Tentang Penulis 164



Bab I

ENAKNYA JADI PRIBADI YANG BERPENGARUH

Setiap orang pasti ingin disambut dengan baik oleh orang yang ada di sekitarnya. Setiap orang juga berharap agar orang lain bersedia sepenuhnya untuk bekerja sama dengan mereka dalam situasi apapun. Semua orang tentu juga ingin setiap ucapan atau perkataannya didengarkan oleh orang lain. Dan pastinya, setiap orang ingin bisa memengaruhi orang lain agar keinginannya bisa dipenuhi. Sebagai manusia sosial, keinginan-keinginan tersebut bukan sebuah hal yang berlebihan dan merupakan hal yang sangat lumrah.

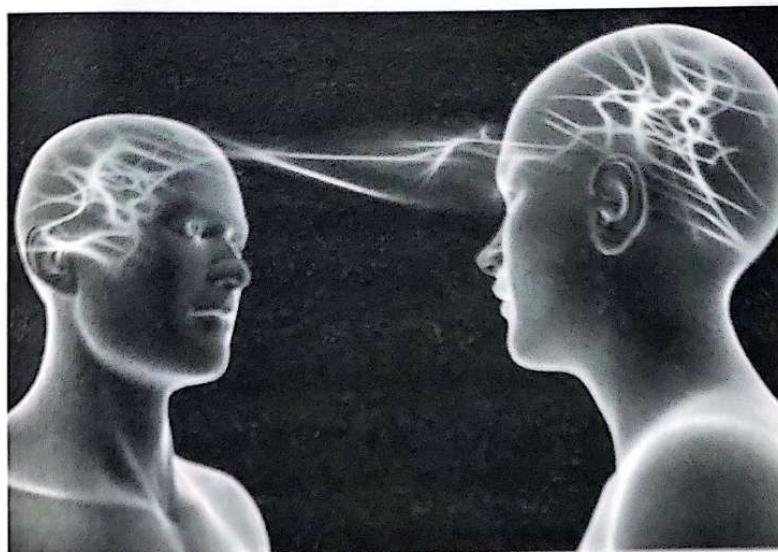
Segala keinginan di atas akan dapat terwujud apabila kita bisa menerapkan tips, trik, dan strategi yang ampuh sehingga pengaruh kita akan diterima oleh siapa pun, di mana pun, kapan pun, dan dalam bidang apa pun. Apa saja tips, trik, dan strategi yang dimaksud? Inilah inti-inti pembahasan yang akan dijelaskan pada halaman-halaman selanjutnya.

- **Setiap Orang Bisa Memengaruhi**

SETIAP ORANG ADALAH PAHLAWAN DAN
PENASIHAT BAGI SESEORANG DAN BAGI ORANG
ITU APAPUN YANG IA KATAKAN MEMILIKI NILAI
TINGGI. (RALPH WALDO EMERSON)

Ketika orang lain mengatakan sesuatu, lalu Anda mengingatnya, itu artinya Anda terpengaruh. Begitu pun sebaliknya, saat Anda mengatakan sesuatu dan orang lain mengingat bahkan mau

mengikutinya, itu berarti Anda telah memengaruhinya. Ya, setiap orang di dunia ini akan saling memengaruhi antara satu dengan yang lain. Bila Anda memberi pengaruh kepada orang lain melalui sikap, perbuatan, dan perkataan Anda, maka mereka pun begitu juga. Itu artinya, pada dasarnya setiap orang bisa memengaruhi.



Bila Anda berhasil memengaruhi orang lain, itu sama saja Anda telah berhasil menjadi seorang pemimpin. Kok bisa? Karena, secara sederhana pemimpin bisa diartikan sebagai orang yang memiliki kemampuan untuk memengaruhi orang lain atau kelompok tanpa mengindahkan bentuk alasannya. Meskipun sifatnya masih dalam sekup kecil yakni terhadap orang yang Anda pengaruh saja ataupun terhadap diri Anda sendiri. Ya, pada hakikatnya setiap orang adalah pemimpin, baik untuk orang lain ataupun untuk dirinya sendiri.

Sebelum memimpin orang lain, alangkah baiknya bila Anda memimpin, mengatur dan menguasai diri sendiri terlebih dahulu. Ada satu falsafah yang cocok dengan hal ini, yaitu falsafah jari

tangan. Saat Anda memerintah, satu jari mengarah pada orang lain, sedangkan empat jari yang lain mengarah pada diri Anda sendiri.

Dari falsafah ini kita belajar bahwa saat kita memimpin orang lain (memerintah), maka kita harus lebih banyak introspeksi dan terus-menerus untuk belajar memimpin diri sendiri. Memimpin diri sendiri memang terlihat mudah, akan tetapi sebenarnya tingkat kesulitannya lebih tinggi bila dibandingkan dengan memimpin orang lain. Kenapa bisa begitu? Karena, saat kita memimpin diri sendiri, kita cenderung tidak tegas dalam menerapkan segala peraturan yang telah kita buat bagi diri sendiri. Terlebih lagi, saat kita membuat sebuah pelanggaran dan hanya kita sendiri yang tahu, bisa dipastikan kita akan jarang memberikan sanksi terhadap diri sendiri. Ketidaktegasan dan ketidakjelasan dalam memberikan sanksi bagi diri sendiri inilah yang membuat banyak orang gagal untuk memimpin dirinya sendiri. Kalau memimpin diri sendiri saja gagal, bagaimana mau memimpin orang lain? ▶

Ada beberapa tips yang bisa kita gunakan untuk menumbuhkan dan membangun kepemimpinan yang baik untuk diri sendiri, di antaranya:

- I. Takdir itu Tuhan yang menentukan, sementara nasib ada di tangan kita sendiri. Maka dari itu, sadarilah bahwa nasib kita berada di tangan kita sendiri. Kenapa? Karena Tuhan tidak akan pernah mengubah nasib seseorang bila orang tersebut tidak berusaha untuk mengubahnya. Zig Ziglar, seorang motivator, pernah berkata, "Kalau kamu keras (rajin, tegas, dan konsisten) terhadap dunia, maka akhirnya dunia akan bersikap lunak (hidup jadi mudah dan sukses) kepada kamu. Tetapi, kalau kamu bersikap lembek (malas, sering ragu, dan tidak konsisten) terhadap dunia, maka dunia akhirnya akan

- keras (hidup terasa sulit dan banyak tantangan yang terasa berat) kepada kamu."
2. Kita adalah penguasa bagi diri sendiri. Apa yang terbaik, apa yang paling kita butuhkan, dan apa yang tidak diperlukan, kita sendirilah yang lebih tahu. Maka dari itu, buatlah skala prioritas dalam hidup sehingga kehidupan kita akan menjadi lebih terarah.
 3. Setelah tercipta skala prioritas dalam hidup, maka langkah selanjutnya adalah kita harus segera melakukannya. Hanya sekadar membuat saja tentu tidak cukup bila tidak disertai dengan *action* atau tindakan.

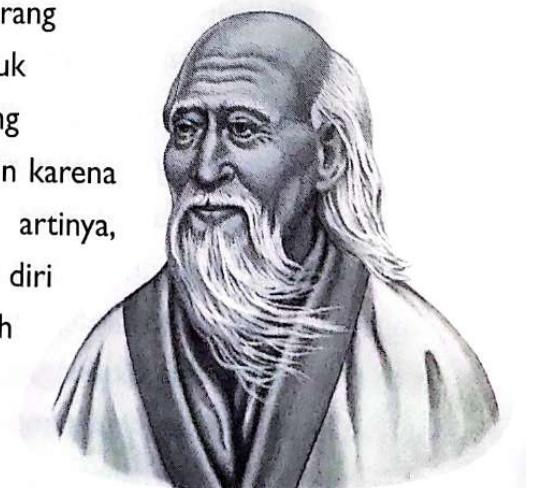
Memengaruhi orang lain sebenarnya bisa dilakukan oleh setiap orang, namun tergantung dari cara orang tersebut memimpin dan tentunya tergantung dari prinsip yang ia miliki. Kenapa mesti begitu? Karena jika seseorang tidak memiliki prinsip, maka ia akan dengan mudah dipengaruhi orang lain. Lain halnya apabila ia memiliki prinsip yang teguh. Dijamin, pasti dia akan menjadi seorang pemimpin kuat yang akan lebih sering mendominasi. Maka nggak heran, ada pemimpin yang mempunyai pengaruh kuat atau berpengaruh kepada banyak orang dan sebaliknya ada yang minim pengaruhnya. Apapun tipikal dan gaya kepemimpinan, semua bergantung pada prinsip yang dipegangnya. Kenapa? Karena kepemimpinan (sikap orang yang memimpin) adalah sebuah fungsi dan tidak selalu identik dengan posisi.

Untuk menjadi pemimpin dengan pengaruh yang kuat, diperlukan kepemimpinan yang efektif. Kepemimpinan efektif bu-

kan sekadar seni, tetapi merupakan sebuah ilmu. Inti kepemimpinan efektif ialah menggunakan pola berpikir sebagaimana yang digunakan orang lain. Anda dapat memotivasi perbuatan apa pun asalkan Anda mampu memahami hasrat, keinginan, dan kebutuhan orang lain. Sebelum Anda bisa memenuhinya, ketahuilah bahwa orang-orang tidak akan memedulikan apa yang Anda ketahui hingga mereka mengetahui apa yang Anda pedulikan. Orang dapat merasakan apakah perkataan Anda sesuai dengan perbuatan Anda atau tidak, dan Anda tidak akan dapat memimpin kecuali Anda benar-benar dapat dipercaya.

Dalam ajaran kuno Taote Ching oleh Lau-Tzu dikatakan bahwa para pemimpin berhasil mendapatkan amanah dan dukungan dari rakyat karena mereka benar-benar mengidentifikasi diri melalui rakyat. Apa yang menjadi kepentingan rakyat pada dasarnya juga menjadi kepentingan pemimpinnya. Untuk mewujudkan identifikasi ini, Anda jangan sampai menempatkan diri terpisah dari orang banyak, tetapi harus menjadi bagian dari orang banyak. Itu artinya, Anda harus mau untuk membaur dengan orang-orang.

Ada yang berkata bahwa orang yang tepat menjadi pemimpin adalah orang yang diserahi kepercayaan untuk memimpin, bukan orang yang berjuang untuk menjadi pemimpin karena mendambakan kekuasaan. Itu artinya, Anda tidak boleh menempatkan diri Anda sebagai orang yang lebih baik daripada orang lain, tetapi tempatkanlah diri Anda sebagai orang yang lebih bersedia



menerima amanah kepemimpinan dibandingkan orang lain, dan sebagai orang yang siap melaksanakan apa yang diperlukan. Maka dari itu, bersikaplah rendah hati.

Selain harus rendah hati, seorang pemimpin juga harus bersikap dan bertindak secara sederhana. Siapa pun orangnya tidak akan suka atau enggan untuk melaksanakan aturan yang rumit dan tumpang tindih. Salah satu nasihat yang bijak dari Taote Ching adalah pemimpin yang menerapkan aturan yang sulit terhadap rakyat akan menyebabkan reaksi sosial yang dapat merongrong struktur pemerintahannya. Sebab, aturan yang sulit menyebabkan penolakan rakyat sehingga memicu mereka untuk bertindak licik. Apabila pemimpin mengatur pemerintahannya dengan sederhana dan jujur, maka kelicikan rakyat pun dapat diredam.

Maka dari itu, susunlah rencana yang jelas dan mudah dipahami ketika Anda mencari dukungan orang-orang agar mereka bisa menerima cara berpikir Anda. Apabila gagasan Anda kacau, banyak keanehan, dan tidak fokus, Anda akan kehilangan pengaruh sehingga orang lain tidak akan mau mendukung Anda lagi. Anda juga harus luwes saat memimpin, karena orang yang kaku dipandang sebagai orang yang tidak rasional. Dan, yang tak kalah penting adalah, Anda harus tampil berwibawa.

Bila Anda ingin tampil sebagai pemimpin yang berwibawa, maka Anda harus memerhatikan beberapa hal di bawah ini terlebih dahulu:

Pertama, Anda harus bisa membedakan antara ambisi dan kewibawaan. Jangan terlalu emosional karena bisa menimbulkan ambisi. Sebab, orang yang berwibawa selalu tenang dan jarang bersikap emosional. Pemimpin yang berambisi memang tampak meyakinkan, tapi tak seorang pun akan mau mengikutinya.

Kedua, jangan berteriak atau menjelekkan orang lain di depan umum agar tidak menghilangkan wibawa Anda. Apabila Anda tidak bisa mengendalikan diri, bagaimana Anda dapat mengendalikan orang lain? Bila Anda tidak bisa mengendalikan orang lain, bagaimana mungkin mereka akan mendengarkan Anda?

Ketiga, hormatilah setiap orang. Dengan meremehkan orang lain berarti Anda tidak menunjukkan betapa besar dan pentingnya Anda, tetapi betapa kecilnya Anda. Hormatilah orang lain karena itu akan membuat Anda terlihat berkarisma. Orang-orang akan mengikuti seseorang yang bisa menjadikan diri mereka senang dan berharga, bukan malah membuat mereka merasa tidak penting. Pemimpin besar tidak berusaha menjadikan orang-orang percaya kepadanya, tetapi berusaha agar orang-orang percaya kepada diri mereka sendiri.

- **Yang Anda Pikirkan, Pasti Terjadi**

MANUSIA ADALAH MAGNET, DAN SETIAP DETAIL PERISTIWA YANG DIALAMINYA DATANG ATAS DAYA-TARIK (UNDANGAN)NYA SENDIRI.

(ELIZABETH TOWNE)

Segala sesuatu yang Anda alami sesungguhnya Anda tarik masuk ke dalam hidup Anda melalui pikiran. Saat Anda sedang mengingat masa lalu, menyaksikan yang sedang terjadi, maupun membayangkan sesuatu di masa mendatang, maka dengan

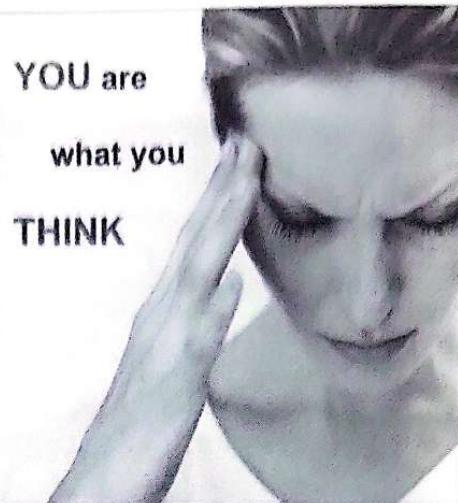
sendirinya pikiran-pikiran Anda akan langsung bergerak memanggil semua hal yang serupa dengan sifatnya untuk hadir. Itu artinya, apa yang kita pikirkan terjadi, pasti terjadi. Begitulah bunyi hukum tarik-menarik.

Agar bisa lebih memahami hukum tarik-menarik ini, bayangkanlah bahwa diri Anda adalah sebuah magnet besar yang selalu

menarik apa saja sesuai dengan fokus dari apa yang sedang Anda pikirkan dan inginkan. Bila Anda berpikir sulit, maka Anda akan kesulitan untuk menarik kemudahan. Sebaliknya, bila Anda berpikir mudah, maka Anda akan dengan mudah menarik kemudahan. Ini berarti, bila Anda ingin menjadi pribadi yang berpengaruh, Anda harus berpikir bahwa Anda adalah seorang yang berpengaruh.

Hukum tarik-menarik berlaku secara otomatis. Ia tidak akan menanyakan kepada Anda apakah Anda suka atau tidak. Hukum ini berlaku otomatis di alam, terlebih lagi berlaku pada pikiran dan perasaan Anda. Melalui kekuatan hukum tarik-menarik, Anda akan menarik apa pun yang paling sering Anda pikirkan. Jika Anda memikirkan apa yang Anda suka, maka hidup Anda akan dipenuhi dengan hal itu. Sebaliknya, jika Anda selalu memikirkan hal-hal yang tidak Anda suka, maka yang terjadi adalah hal-hal yang tidak menyenangkan. Ya, dunia ini adalah cerminan atas apa yang Anda pikirkan.

Hukum tarik-menarik layaknya gema. Apa itu gema? Sebelum menjawabnya, alangkah baiknya Anda membaca kisah yang satu ini:



Seorang bapak pergi bersama anaknya menuju ke sebuah lembah yang terkenal dengan gemanya. Dengan sekuat tenaga, si anak itu berteriak, "Hei!!!"

Tak lama kemudian gema itu berbalik lagi, "Hei!!!"

Lalu, anak itu mencoba lagi dengan kalimat yang lain, "Kok niruin suara saya sih?"

Tak lama berselang, terdengar gemanya, "Kok niruin suara saya sih?"

"Kamu bodoh!" ucapnya.

Lalu terdengar balasannya, "Kamu bodoh!"

Kemudian si anak itu berkata lagi, "Nggak, kamu pinter kok!"

Terdengarlah gema dengan bunyi yang sama lagi, "Nggak, kamu pinter kok!"

"Kamu benar-benar hebat!" ujarnya lagi.

Berbaliklah bunyi yang sama, "Kamu benar-benar hebat!"

Si anak pun menjadi bingung dan heran, lalu ia bertanya kepada ayahnya, "Ayah, suara apa sih itu?"

Sambil tersenyum sang ayah menjawab, "Itu adalah gema. Ia akan menyuarakan bunyi yang sama dengan apa yang kamu teriakkan. Sama seperti kehidupan kita. Hidup ini akan mengembalikan apa yang kamu pikirkan atau lakukan. Seperti ucapan pepatah, hidupmu adalah cermin dari apa yang kamu pikirkan."

● Semua Berawal dari Pikiran

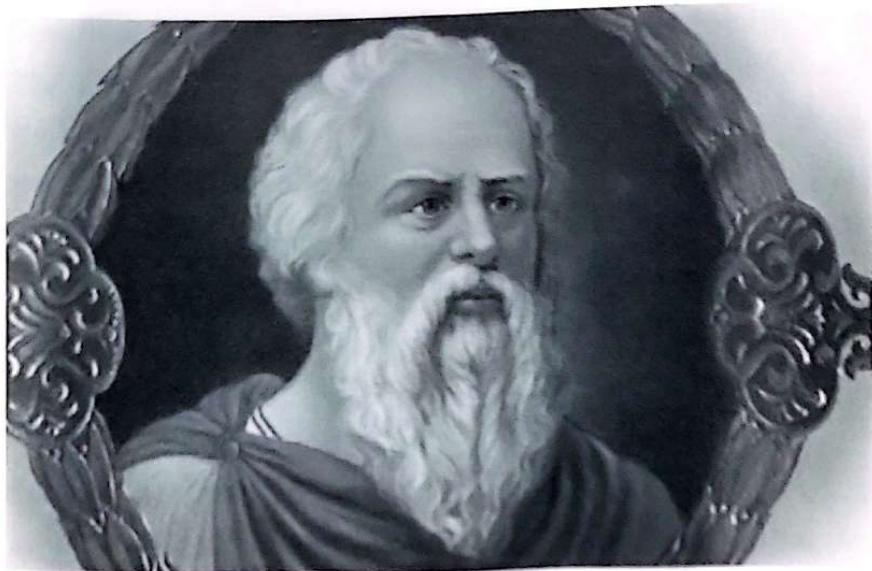
Segala sesuatu yang ada di dunia ini dimulai dari pikiran, lalu menjadi rencana, kemudian melahirkan tindakan dan menjadi

kenyataan. Pesawat terbang ada di dunia ini karena diawali oleh pikiran yang hinggap di benak Wright bersaudara (Orville Wright dan Wilbur Wright). Disney Land yang terkenal hingga seantero dunia lahir juga dari pikiran seorang jenius bernama Walt Disney. FedEx atau Federal Express yang mengusung tema “*Paket atau surat ke berbagai dunia sampai dalam tempo waktu kurang dari tiga hari*” juga timbul dari pikiran yang terbesit di kepala Fred Smith. Ya, semuanya berawal dari pikiran.

Pikiran adalah sumber pendorong perilaku, sikap, dan hasil yang kita dapatkan. Apapun yang kita pikirkan akan menjadi kenyataan dalam diri kita pada waktu yang sama. Kenyataan ini tidak akan berubah selama kita tidak mengubah pikiran. Jika kita berpikir tentang makna kenyataan yang ada, maka kita akan menemukan bahwa pemahaman itu adalah pengetahuan tentang makna tertentu yang didasarkan atas keyakinan kita pada sesuatu atau orang lain.

Pikiran menjadi titik tolak bagi tujuan dan mimpi-mimpi. Ia menjadi referensi rasional dalam eksperimentasi, perjalanan hidup, pemaknaan, serta cara memahami kebahagiaan dan kesengsaraan. Pikiran bisa membuat kita bahagia dan membuat kita sengsara. Pikiran takut akan membuat kita takut dan pikiran berani akan membuat kita berani. Itulah sebabnya, Socrates berkata, “Dengan pikiran, seseorang bisa menjadikan dunianya berbunga-bunga atau berduri-duri.”

Itu artinya, bila Anda ingin menjadi orang sukses, maka pelajarilah kesuksesan itu dan berpikirlah seperti orang-orang yang sukses. Dan bila Anda ingin menjadi pribadi yang berpengaruh, maka pelajarilah bagaimana cara mewujudkannya dan berpikirlah seperti orang-orang yang berpengaruh.



Perlu Anda ketahui, segala sesuatu yang Anda peroleh saat ini merupakan hasil yang ditentukan oleh pikiran-pikiran yang berulang-ulang dan dihubungkan dengan persepsinya hingga menjadi keyakinan dan kebiasaan yang dilakukan secara spontan. Awalnya dimulai dari satu pikiran, kemudian ditambah dengan pikiran-pikiran lain yang sejalan dengan hukum pengulangan. Hingga akhirnya, pikiran tersebut menjadi keyakinan dan bertambah kuat hingga menjadi kebiasaan.

Dalam buku *Terapi Berpikir Positif* karya Dr. Ibrahim Elfiky, dijelaskan bahwa kebiasaan terbentuk melalui enam tahapan, dimana masing-masing tahapan merupakan suatu rentetan dan saling berkaitan. Adapun enam tahapan yang dimaksud ialah sebagai berikut:

I. Berpikir

Dinamakan proses berpikir jika seseorang itu sedang memikirkan sesuatu, memberi perhatian, dan berkonsentrasi terhadap yang dipikirkannya. Agar sesuatu itu bisa ada dalam

pikiran, maka sesuatu itu harus mempunyai nilai lebih atau dianggap penting.

2. Perekaman

Saat orang memikirkan sesuatu, sesungguhnya otaknya juga sedang merekam. Setelah itu, otak akan membuka *file* yang sejenis dengan pikiran tersebut dan menghubungkan dengan pikiran-pikiran lain yang sejenis atau dinilai bermanfaat baginya. Dalam proses perekaman ini, manusia bisa menentukan arah pikirannya sendiri. Ia dapat menjauhi dan mengambil pikiran itu, semua tergantung pada dirinya.

3. Pengulangan perilaku

Pengulangan adalah proses dimana seseorang memutuskan untuk mengulangi perilaku yang sama dengan perasaan yang sama. Misalnya, saat senang, ia akan tertawa; saat sedih, ia akan menangis; saat takut, ia akan berlari atau kabur.

4. Penyimpanan

Saat seseorang dihadapkan pada banyak kejadian, maka akal akan sering berpikir. Semakin sering berpikir, proses perekaman juga menjadi semakin banyak. Semakin banyak proses perekaman, maka akal harus menyimpannya dengan baik agar pikiran menjadi semakin kuat. Itu artinya, akal akan mempunyai banyak data dan menyimpan banyak *file*. Proses penyimpanan ini menjadi penting, karena saat kita dihadapkan dengan sebuah kondisi tertentu, maka akal akan membantu kita dengan membuka dan menghadirkan jenis pikiran yang sejenis atau dinilai bisa mendukung untuk mendapatkan solusi atas kondisi tersebut.

5. Pengulangan memori

Pengulangan biasanya terjadi tanpa pernah kita sadari. Hal ini dikarenakan, saat pikiran sudah tersimpan dalam pikiran bawah sadar, maka seringkali kita akan bereaksi juga di bawah kesadaran atau di luar kemauan kita. Proses bawah sadar ini berlangsung spontan dan sangat cepat. Semakin sering menggunakan memori yang tersimpan di akal bawah sadar, maka akan menjadi semakin kuat dan mendalam.

6. Kebiasaan

Kebiasaan merupakan tahapan terakhir dari serangkaian proses yang ada sebelumnya. Bila kebiasaan sering diulangi, dengan sendirinya akan berubah menjadi sebuah keyakinan. Saat keyakinan sudah mengakar kuat dalam diri seseorang, maka ia akan menjadi bagian dari hidupnya sendiri.

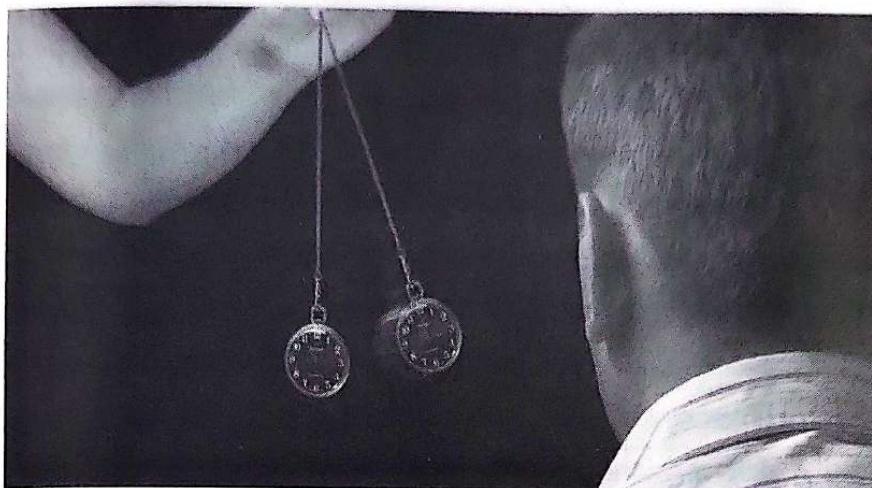
● Gunakanlah Hipnosis

Bila Anda ingin menjadi pribadi yang berpengaruh, gunakanlah hipnosis. Apa hipnosis? Ilmu hitam yang bisa bikin orang jadi linglung itu? Ilmu yang sering dipakai oleh jambret itu, kan? Atau, ilmu yang sering dipakai untuk mencuci otak seseorang itu ya? Nggak mau ah, pakai ilmu yang jelas dan aman aja lah!

Nggak bisa dipungkiri, banyak dari kita –termasuk saya– awalnya mengira bahwa hipnosis adalah ilmu yang berkaitan erat dengan kekuatan gaib atau mistis, sehingga akan membuat orang dengan mudahnya berada di bawah “pengaruh” hipnotis (ahli hipnosis).

Lalu, kenapa bisa muncul pemahaman seperti itu? Hal ini terjadi karena belum adanya pemahaman yang baik tentang

hipnosis. Ditambah lagi dengan banyaknya pemberitaan tentang kejahatan seperti penjambretan, perampukan, dan tindak kriminal lainnya yang diberitakan menggunakan hipnosis. Belum lagi banyak media televisi yang menayangkan program hipnosis di panggung yang seolah-olah memberikan kesan adanya upaya cuci otak.



Padahal, hipnosis itu tak seperti yang Anda bayangkan itu. Karena, sesungguhnya hipnosis adalah komunikasi dan setiap komunikasi yang berhasil adalah hipnosis. Jika dijabarkan lebih detail, hipnosis adalah kondisi pikiran yang terkonsentrasi pada satu hal sehingga seseorang mengabaikan kondisi-kondisi di sekelilingnya. Jadi, hipnosis itu bukan termasuk ilmu hitam seperti gendam, santet, tenung ataupun yang lainnya. Sama sekali, bukan!

Perlu Anda ketahui, bahwasanya kondisi terkonsentrasi ini hanya dapat dilakukan atas seizin Anda sendiri, sedangkan ahli hipnoterapi hanya berfungsi sebagai pembimbing untuk memasuki kondisi yang diinginkan. Itu artinya, bila Anda tahu jalan atau cara menuju kondisi terkonsentrasi tersebut, maka Anda akan bisa

menghipnosis diri Anda sendiri, tanpa perlu bantuan dari ahli hipnoterapi.

Ah, masak iya sih hipnosis sesederhana itu? Beneran. Bahkan, sebenarnya dalam keseharian Anda sering terkena hipnosis, lho! Anda pasti pernah nonton film? Saya yakin ketika melihat adegan yang mengharukan, tiba-tiba pikiran Anda akan terbawa suasana. Tak terasa air mata Anda pun jatuh dengan sendirinya dan pada akhirnya Anda dibuat *mewek* atau menangis oleh film tersebut. Beneran kan, sang sutradara ternyata berhasil menghipnosis Anda.

Atau, pernahkah Anda heboh sendiri saat menyaksikan pertandingan sepakbola di televisi. Saking asyiknya, Anda tidak sadar bahwa saat itu istri Anda memanggil-manggil. Bahkan, ia sampai teriak-teriak pun, Anda masih tidak sadar dan mengacuhkannya. Dalam kondisi seperti ini, sebenarnya Anda juga sudah terhipnosis. Jadi, jangan beranggapan bahwa ketika kita berbicara tentang hipnosis, maka kita akan belajar tentang bagaimana cara menyuruh orang lain tertidur dulu, baru setelah itu memengaruhi dan memanipulasi pikirannya. Sesederhana itu ya? Ya begitulah.

No.	Fakta-fakta yang berkaitan dengan hipnosis
1.	Hipnosis aman digunakan.
2.	Ketika sedang dalam kondisi hipnosis, Anda mengendalikan pikiran Anda.
3.	Setiap orang bisa belajar menghipnosis diri sendiri dan orang lain.
4.	Saat berada dalam kondisi hipnosis, Anda tetap masih bisa berbohong.
5.	Hipnosis adalah proses yang alamiah.

6.	Hipnosis tidak bisa membuat Anda melakukan sesuatu yang bertentangan dengan keyakinan Anda.
7.	Anda bisa keluar dari kondisi hipnosis kapan pun Anda mau.
8.	Hipnosis tidak akan membuat Anda tergantung pada orang yang menghipnosis (hipnotis).
9.	Anda hanya membutuhkan hipnosis sederhana dalam sebuah terapi yang berhasil.
10.	Bisa masuk ke dalam kondisi hipnosis merupakan pilihan, bukan sebuah kelemahan yang dihipnosis.
11.	Anda bisa merasa senang, sedih, tertawa, menangis, dan lainnya dalam kondisi hipnosis.
12.	Anda mengingat semua yang terjadi dalam kondisi hipnosis.
13.	Dalam kondisi hipnosis, Anda sadar.
14.	Setiap orang mempunyai kemampuan untuk dihipnosis.
15.	Dalam kondisi hipnosis, Anda tidak merasa berada di dunia yang lain.
16.	Setiap orang pernah mengalami hipnosis.
17.	Anda bisa dihipnosis hanya bila Anda mengizinkannya.
18.	Memori yang muncul dalam kondisi hipnosis tidak seluruhnya benar.
19.	Kemampuan Anda memasuki kondisi hipnosis telah Anda miliki secara biologis.
20.	Hipnosis lebih dari sekadar perasaan relaks.
21.	Saat berada dalam kondisi hipnosis, Anda menyadari kondisi di sekitar Anda.
22.	Hipnosis mempermudah Anda untuk mengakses memori bawah sadar Anda.

Saat seseorang berada dalam kondisi hipnosis, sebenarnya dia sedang berada dalam kondisi yang paling mudah untuk menerima ide, sugesti, saran, ataupun informasi lainnya sehingga mudah untuk dipengaruhi tanpa ia sadar bahwa telah terjadi peristiwa hipnosis terhadap dirinya.

Itu artinya, bila seseorang dalam kondisi seperti ini, maka peluang Anda untuk memengaruhinya semakin terbuka lebar. Kondisi hipnosis seperti ini juga dikenal sebagai kondisi trans (*trance*). Apa itu kondisi trans? Kondisi trans bisa dikatakan sebagai “pemusatan perhatian”. Kondisi ini akan menyebabkan Anda hanya fokus terhadap sesuatu yang ada di hadapan Anda hingga mengabaikan hal lain yang ada di sekitar Anda.

Pertanyaannya, kenapa kondisi trans dianggap sebagai kondisi yang paling cocok untuk melakukan komunikasi yang efektif? Hal ini dikarenakan saat seseorang berada dalam kondisi trans, ia akan lebih mudah menerima ide, sugesti, saran ataupun informasi lainnya tanpa perlu dikritisi oleh fungsi kritis dan analitis dari pikiran sadarnya. Sebab, dalam kondisi trans, informasi yang kita berikan akan langsung masuk menuju pikiran bawah sadarnya.

Pikiran bawah sadar? Pikiran apa itu? Sabar, karena penjelasan tersebut akan bisa Anda dapatkan pada pembahasan selanjutnya.

● Jenis-jenis Pikiran

Dalam ilmu hipnosis dijelaskan bahwa pikiran dibedakan menjadi dua jenis, yaitu pikiran sadar dan pikiran bawah sadar, dimana masing-masing pikiran mempunyai peran dan pengaruh yang berbeda. Dinamakan pikiran sadar karena keberadaannya telah kita sadari dan dinamakan pikiran bawah sadar karena kita memang sering tidak menyadari keberadaannya.

Agar lebih mudah dalam memahami penjelasan ini, maka akan disertakan contoh. Saat kita sedang belajar matematika, menghitung suatu angka, dan menjawabnya dengan benar, seolah-olah kita telah memakai logika. Maka, sesungguhnya kita telah berpikir menggunakan pikiran sadar kita. Beda halnya saat kita mencoba mengingat nama kawan lama, kita bukan memakai logika, tapi sedang menggunakan ingatan kita yang terdapat di pikiran bawah sadar. Karena sifat pikiran bawah sadar yang sangat dalam, maka keberadaannya sangat jarang disadari.

Sigmund Freud, ahli psikoanalisis, mengibaratkan fungsi kerja pikiran sadar dan pikiran bawah sadar dengan fenomena gunung es, dimana permukaan gunung es yang tampak merupakan sebagian kecil saja dibandingkan dengan bagian lain gunung es yang berada di bawah permukaan gunung es itu sendiri.

Pikiran Sadar & Pikiran Bawah Sadar Manusia

Data, Informasi, Pengetahuan



Peran dan pengaruh dari masing-masing pikiran pun berbeda. Pikiran sadar ternyata hanya 12% saja berperan dan berpengaruh terhadap diri kita, sedangkan peran dan pengaruh pikiran bawah sadar terhadap diri kita ternyata sangat tinggi, yakni sampai 88%. Oleh karena itu, kegiatan komunikasi untuk memengaruhi maupun memanipulasi pikiran orang lain akan jauh lebih efektif apabila komunikasi yang dilakukan lebih menitikberatkan pada pikiran bawah sadarnya.

Kenapa bisa begitu? Hal ini dikarenakan fungsi pikiran bawah sadar memang lebih banyak dan dominan dalam kehidupan. Adapun fungsi pikiran sadar dan pikiran bawah sadar adalah sebagai berikut:

a. **Fungsi pikiran sadar**

1. **Mengidentifikasi informasi yang masuk**

Semua informasi yang ada di dunia ini diterima melalui lima panca indra, yakni indra penglihatan, pendengaran, penciuman, pengecap, sentuhan, maupun perasaan. Saat informasi sudah masuk, selanjutnya akan diidentifikasi atau ditentukan.

2. **Membandingkan**

Informasi yang masuk dibandingkan dengan *database* (referensi, pengalaman, dan segala informasi) yang berada di pikiran bawah sadar.

3. **Menganalisis**

4. **Memutuskan**

b. Sedangkan fungsi dari pikiran bawah sadar secara spesifik adalah:

1. Kebiasaan (baik, buruk, dan refleks)
 - Kebiasaan baik bersifat positif dan produktif.
 - Kebiasaan buruk bersifat negatif dan destruktif, seperti merokok, makan secara berlebihan, minum alkohol, dan lain-lain.
 - Kebiasaan refleks antara lain bisa dilihat pada aktivitas seperti, tindakan secara otomatis menutup pintu setelah membukanya, menutup mulut ketika bersin atau batuk.
2. Emosi

Emosi ialah perasaan kita mengenai suatu keadaan, hal-hal tertentu, dan terhadap orang lain. Misal, kita merasa sedih ketika mendapatkan musibah, marah ketika keinginan tidak sesuai harapan, kecewa karena ditipu, dan lain-lain.
3. Memori jangka panjang

Memori jangka panjang adalah tempat penyimpanan informasi yang bersifat permanen. Ada memori yang tidak dapat diingat dalam kondisi sadar, tetapi dapat dimunculkan kembali dengan bantuan hipnosis.
4. Kepribadian

Kepribadian adalah karakteristik individual kita dalam berhubungan dengan orang lain dan dengan lingkungan yang kita jumpai setiap hari.
5. Intuisi

Intuisi adalah perasaan mengetahui sesuatu secara instingtif, yang berhubungan dengan spiritual atau metafisik.

6. Kreativitas

Kreativitas adalah kemampuan kita untuk mewujudkan visi, pemikiran, dan impian menjadi kenyataan.

7. Persepsi

Persepsi adalah bagaimana kita melihat dunia menurut "kaca mata" kita.

8. *Belief* dan *value*

Belief atau kepercayaan adalah segala sesuatu yang kita yakini sebagai hal yang benar. Sedangkan *value* atau nilai adalah segala sesuatu yang kita pandang sebagai hal penting. Kedua hal ini sama seperti program di komputer. Jika programnya canggih, sehat, dan tidak terinfeksi virus, kinerja komputer akan bagus. Demikian pula dengan *belief* dan *value*.

Peran dan fungsi yang dimiliki oleh pikiran bawah sadar ini akan membuatnya memiliki kemampuan belajar yang sangat luar biasa, yaitu bisa menganalisis pola-pola yang ada dalam dunia, termasuk pola komunikasi, pola kebohongan, dan kejujuran. Hal inilah yang memunculkan adanya intuisi atau semacam perasaan tidak enak, sekiranya ada yang janggal dalam sebuah pembicaraan atau komunikasi.

Selain itu, pikiran bawah sadar akan cenderung mudah menggolong-golongkan orang, apakah orang yang Anda temui sama seperti orang yang Anda kenal pada masa lalu. Kalau sama, maka Anda akan lebih mudah akrab dengannya karena Anda merasa sudah pernah mengenal sifat-sifatnya sebelumnya.

• Waktu yang Tepat untuk Memengaruhi

Bila ingin tahu tentang waktu yang tepat untuk memengaruhi seseorang, maka terlebih dahulu Anda harus menyimak penjelasan tentang jenis gelombang otak. Dalam dunia ilmu psikologi, hipnosis, dan meditasi, dikenal ada empat jenis gelombang otak, yaitu:

GELOMBANG OTAK	
Frekuensi yang direkam pada Electro-Encephalo Graphy (EEG)	
BETA (12 – 25 Hz)	ALFA (8 – 12 Hz)
➢ Kondisi terjaga ➢ Tegang, konsentrasi tinggi ➢ Aktivitas : Mengerjakan proyek rumit Olahraga Berdebat, dll	➢ Kondisi terjaga ➢ Waspada tapi santai ➢ Aktivitas : Memecahkan masalah Menulis Belajar ideal
THETA (0.5 – 4 Hz)	DELTA (4 – 8 Hz)
➢ Kondisi setengah terjaga ➢ Sangat santai, mengantuk ➢ Aktivitas : Mencari ide kreatif Melamun	➢ Kondisi tidak terjaga ➢ Sensor indrawi dg luar terputus ➢ Aktivitas : Tidur nyenyak tanpa mimpi Koma

Pertama, gelombang beta. Beta adalah gelombang otak yang frekuensinya paling tinggi. Beta dihasilkan oleh proses berpikir secara sadar. Beta terbagi menjadi tiga bagian, yaitu beta rendah (12-15 Hz), beta (16-20 Hz), dan beta tinggi (21-40 Hz). Kita memakai gelombang beta untuk berpikir, berinteraksi, dan menjalani kehidupan sehari-hari.

Gelombang ini menjadi bagian penting dari komunikasi. Tapi bila tidak diimbangi dengan gelombang yang lebih rendah frekuensinya, maka komunikasi yang kita lakukan akan dipenuhi dengan kekhawatiran, ketegangan, dan proses berpikir yang tidak fokus. Ketika kita berada dalam gelombang otak ini; ide, saran, ataupun informasi yang masuk ke dalam pikiran saat kita berkomunikasi masih harus melewati filter-filter pikiran dan harus dianalisis terlebih dahulu. Efeknya, proses komunikasi akan penuh dengan analisis.

Kedua, gelombang alfa. Alfa adalah gelombang yang frekuensinya sedikit lebih lambat dibandingkan dengan beta, yakni 8-12 Hz. Gelombang ini bisa muncul saat kita sedang beraktivitas santai seperti membaca buku, melihat ikan di kolam, bermain dengan hewan peliharaan, melihat pemandangan, dan bangun di tengah kesunyian malam. Kondisi ini dikenal sebagai kondisi hipnosis ringan dan merupakan waktu yang paling tepat untuk melakukan perbincangan ataupun komunikasi. Selain itu, gelombang ini merupakan pintu untuk memasuki pikiran bawah sadar.

Ketiga, gelombang theta. Theta adalah gelombang otak yang frekuensinya ada pada kisaran 4-8 Hz. Gelombang ini sendiri dihasilkan oleh pikiran bawah sadar (*subconscious mind*). Itulah sebabnya, fase ini dikenal juga sebagai kondisi hipnosis dalam. Kondisi ini dapat ditunjukkan dengan adanya gerakan mata REM (Rapid Eye Movement/gerakan mata cepat). Saat kita tertidur dan terjadi kondisi REM, dipercaya bahwa pada saat itu kita sedang bermimpi.

Keempat, gelombang delta. Delta adalah gelombang otak yang paling lambat, karena berada pada kisaran frekuensi 0,1-4 Hz.

Pada saat kita tertidur lelap, otak hanya menghasilkan gelombang delta agar kita dapat beristirahat dan bisa memulihkan kondisi fisik. Gelombang delta sering tampak dalam diri seorang yang profesinya bertujuan untuk membantu orang lain, yang perlu memahami kondisi mental psikologis, atau emosi orang lain.

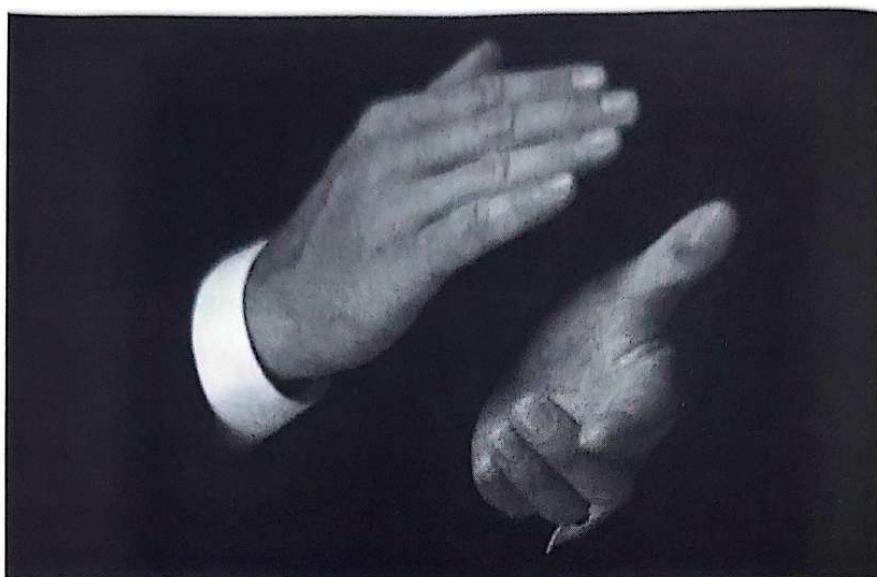
Setelah membaca penjelasan tentang gelombang otak di atas, saya yakin Anda sudah tahu kapan waktu yang tepat untuk memengaruhi orang lain. Ya, kebanyakan orang yang kita ajak bicara pada umumnya berada dalam gelombang beta, dimana pikiran mereka dipenuhi dengan berbagai pekerjaan, kekhawatiran, masalah, dan lain sebagainya. Maka dari itu, sangat penting bagi Anda untuk dapat mengarahkan pikiran lawan bicara Anda menuju kepada kondisi alfa agar apa yang Anda sampaikan dapat diterima dengan mudah tanpa perlu banyak dianalisa terlebih dahulu.

Intinya, menciptakan suasana santai dan rileks menjadi kunci untuk menghadirkan kondisi alfa. Salah satu cara untuk menggiring atau memengaruhi pikiran seseorang agar menjadi rileks adalah dengan mengajukan pertanyaan, “Apa yang Anda lakukan untuk bersenang-senang atau santai?”

Selain bertanya tentang kebutuhan dan berusaha untuk memenuhinya, masih ada cara lain yang bisa Anda gunakan untuk menggiring lawan bicara masuk ke dalam kondisi alfa, yakni memakai gerak tangan. Dalam ilmu hipnosis, cara ini sangat sering digunakan oleh para hipnotis atau hipnoterapi.

Bila Anda ingin menggiring lawan bicara untuk masuk ke dalam kondisi alfa, maka Anda bisa mengayunkan tangan dari arah atas ke bawah (dari arah matanya lalu turun ke bawah). Gerakan ini secara bawah sadar akan membuat lawan bicara Anda menjadi

rileks dan nyaman, sehingga pesan, ide, ataupun informasi lainnya akan mudah dicerna atau masuk ke dalam pikiran bawah sadarnya.



Cobalah sebentar-sebentar untuk mengayunkan tangan Anda di hadapan lawan bicara Anda dan rasakan apa yang akan terjadi. Tapi ingat, gerakan ini harus dilakukan secara halus dan tidak boleh dilakukan secara berlebihan agar tidak menimbulkan kecurigaan. Dan bila Anda ingin membuatnya bergairah atau kembali kepada kesegaran bawah sadarnya yang baru, maka Anda cukup untuk mengayunkan tangan di hadapannya dari bawah ke atas. Cara ini sangat berguna bila Anda hendak melakukan komunikasi atau perbincangan dalam waktu yang cukup lama.

- Kenapa Orang Lain Mau Melakukan Sesuatu?

SATU-SATUNYA CARA DI BUMI INI UNTUK
MEMENGARUHI ORANG LAIN ADALAH BICARA
TENTANG APA YANG DIINGINKANNYA DAN
MENUNJUKKAN KEPADANYA BAGAIMANA CARA
MENDAPATKANNYA. (DALE CARNIEGE)

Setiap orang mau bergerak atau melakukan sesuatu pasti karena ada motivasinya. Motivasi layaknya mesin pada kendaraan bermotor yang berperan sebagai penggeraknya. Mengetahui motivasi ini penting, apalagi bagi Anda yang ingin menjadi pribadi yang berpengaruh. Bagaimana Anda bisa mengajak orang lain untuk mengatakan “ya”, bila Anda belum mengetahui apa sesungguhnya yang membuat mereka akan tergerak untuk mengatakan “ya”?

Dalam ilmu psikologi, ada tiga hal yang biasanya dijadikan motivasi seseorang untuk bergerak atau mau melakukan sesuatu, yakni:

a. Prinsip kenikmatan

Hasil perbuatan yang dilakukan oleh seseorang sangat memengaruhi apa yang kemungkinan besar akan dilakukannya lagi, karena kita bekerja sesuai dengan prinsip kenikmatan. Kita melakukan segala sesuatu yang memberikan hasil yang memuaskan, dan tidak melakukan hal-hal yang sebaliknya.

Itu artinya, kesan baik pada pertemuan pertama kali sangat menentukan bagi pertemuan-pertemuan selanjutnya. Ya, kesan pertama kali memang sangat menentukan. Maka nggak heran, persepsi ini digunakan oleh salah satu produsen parfum dunia sebagai slogannya, "Kesan pertama begitu menggoda, selanjutnya terserah Anda".

b. Terpenuhinya kebutuhan dasar manusia

Kita semua mempunyai kebutuhan yang merupakan kebutuhan manusiawi yang biasa, untuk mencari kepuasan bila belum terpenuhi. Suatu kebutuhan yang sangat penting tetapi belum terpenuhi, dengan mudah dapat menguasai diri kita. Mungkin kita masih ingat, saat kita dikuasai oleh rasa kantuk yang amat hebat sehingga satu-satunya yang kita inginkan adalah tidur. Sebagian besar di antara kita dapat mengingat saat-saat ketika kita merasa sedemikian tidak aman dan terkucil, sehingga perasaan-perasaan ini menguasai perasaan kita dan membuat kita hampir tidak mungkin lagi memerhatikan hal-hal lain.

Abraham Maslow, seorang psikolog, telah menyusun tentang berbagai kebutuhan dasar manusia. Semua kebutuhan ini tersusun secara hierarkis, yang berarti bahwa bila kebutuhan dasar yang lebih rendah belum terpenuhi, akan memengaruhi kebutuhan yang lebih tinggi tingkatnya.

Pandangan Maslow tentang hakikat manusia sangat positif. Ia berpendapat, bila mendapat dorongan yang cukup besar dan kebutuhannya yang lebih rendah telah terpenuhi, orang dengan sendirinya akan berusaha memenuhi kebutuhannya yang lebih tinggi. Itu artinya, kebanyakan

orang tidak akan tergerak oleh motif yang lebih tinggi selama kebutuhan yang lebih rendah tingkatannya yang merupakan prioritas belum terpenuhi.



Terlepas dari benar atau tidaknya pandangan ini, pengalaman kita menunjukkan bagaimana kebutuhan yang lebih rendah tingkatnya demikian berpengaruh dan dapat merintangi motif-motif yang lebih tinggi. Ada kalanya motif yang lebih tinggi dapat mengalahkan kebutuhan-kebutuhan yang lebih rendah untuk sementara waktu, dan membuat kita bisa memahami dan menerima tidak terpenuhinya kebutuhan tertentu.

Maslow mengatakan bahwa kita harus secara aktif berusaha untuk memenuhi kebutuhan. Kita tidak dapat berdiam diri dan mengharapkan orang lain berusaha untuk kita. Oleh karena itu, bila kebutuhan akan cinta kasih belum terpenuhi, maka seseorang harus memberikan cinta kasih kepada orang lain. Memberikan cinta kasih sama pentingnya

dengan menerima, karena seringkali bila seseorang memberikan cinta kasih, ia akan memperoleh balasannya.

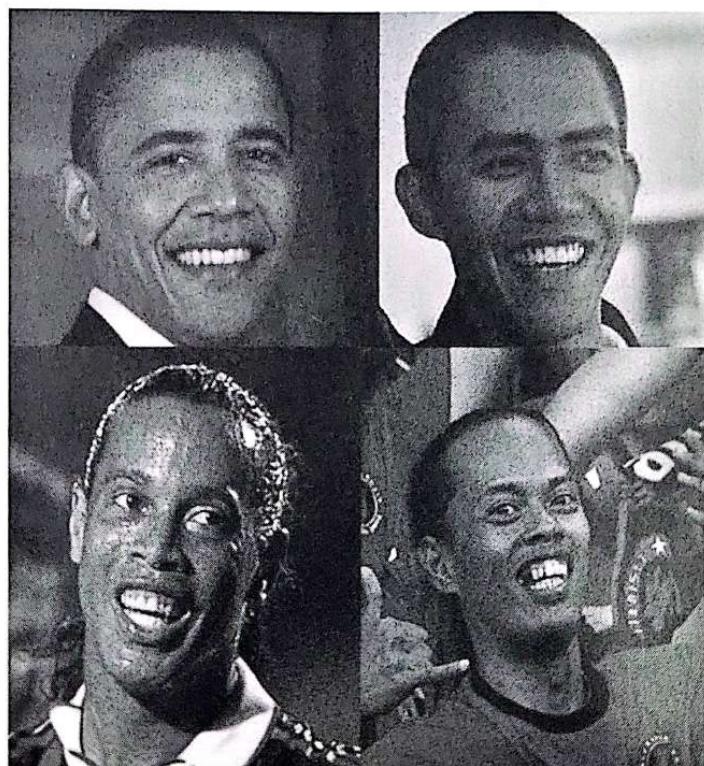
Kebutuhan dasar menurut Abraham Maslow:

Kebutuhan dasar	Situasi yang mengakibatkan timbulnya kebutuhan
Fisiologis	Rasa lapar dan rasa haus; rasa dingin, panas, dan sakit; rasa kantuk dan lelah
Rasa aman	Terancam bahaya yang nyata atau yang dibayangkan; berada di tempat yang belum dikenal; kurang memahami situasi
Rasa memiliki	Merasa tersingkir atau diabaikan; merasa asing di suatu tempat dan tidak menyatu dengan lingkungan
Cinta kasih	Tidak mempunyai teman atau hubungan afeksi yang akrab dengan orang lain; merasa tidak diperhatikan atau tidak dicintai; tidak dapat menunjukkan perhatian atau cinta kasih kepada orang lain
Kehormatan	Diperlakukan dengan kurang hormat; gagasan atau perasaan ditertawakan orang lain; dibentak, ditegur atau diperintah
Harga diri	Mengetahui telah melanggar nilai-nilai yang dianutnya; merasa tidak mampu menghadapi situasi; merasa kurang penting, kurang berharga, atau kurang baik daripada orang lain
Aktualisasi diri	Terhambat dalam mengembangkan bakat atau kemampuan; tidak memiliki pekerjaan yang sesuai dan memuaskan; tidak memahami diri sendiri dan mekanisme kerja sendiri
Transendensi diri	Tidak berhasil mengembangkan falsafah hidup yang seutuhnya; tidak berhasil memilih dan hidup berdasarkan nilai-nilai yang luhur; hidup dengan sikap seakan-akan kita adalah pusat segalanya (serba sempurna seperti Tuhan)

c. Asosiasi secara emosional

Orang lain akan menilai kita (menilai kebaikan, kecerdasan, kondisi, dan seberapa besar kita bisa dipercaya) tergantung dari bagaimana kita “menampilkan” diri. Orang lain akan membuat berbagai macam asosiasi, perumpamaan, atau keterkaitan lainnya dengan banyak hal yang berhubungan dengan kita. Siapa dan bagaimana kita di mata mereka merupakan hasil dari asosiasi.

Bila pemikiran dan kesan yang baik ingin Anda tanamkan kepada orang lain, maka jalinlah asosiasi secara emosional atau keterhubungan tentang diri Anda dengan hal-hal yang bersifat emosional –khususnya yang bersifat positif–, bila Anda ingin dinilai positif.



Bicaralah dengan nada bicara, cara bicara, intonasi, jeda, dan sikap yang sama dengan orang yang dianggap berwibawa oleh lawan bicara Anda, maka dijamin ia akan menilai Anda berwibawa. Sebelum melancarkan jurus ini, ada baiknya Anda mencari tahu siapa yang dianggap berwibawa oleh lawan komunikasi Anda. Lalu, tampilkan diri Anda seperti orang yang dianggap berwibawa tersebut, maka Anda akan diasosiasikan sama dengan orang tersebut dan akhirnya diasumsikan mempunyai kepribadian yang sama, dan akhirnya Anda akan dinilai sama dengan orang yang bersangkutan.



Bab II

MENARIK ITU BERPENGARUH

Sebagai manusia sosial, sudah sewajarnya bila kita ingin berinteraksi dengan orang lain, menjalin hubungan, membentuk kelompok, dan saling memerhatikan satu sama lain. Sayangnya, tidak semua orang bisa memahami dan mampu mengungkapkan diri atau perasaannya yang sesungguhnya, sehingga dia akan mengalami kesulitan dalam berkomunikasi.

Itulah sebabnya, dalam pergaulan sehari-hari terdapat kenyataan bahwa ada orang yang lebih disukai dibandingkan dengan orang lainnya. Ada orang yang lebih sering diacuhkan, ditolak, diabaikan, dan dikucilkan oleh teman ataupun lingkungannya. Pertanyaannya sekarang, kenapa ada orang yang lebih disukai ketimbang yang lainnya? Dan, kenapa ada orang yang sangat sulit bergaul dengan orang lain, meski dia sudah berupaya dengan berbagai cara?

Kenapa, ya? Nggak perlu bingung karena jawabannya sangat mudah. Jawabannya bisa banyak, tapi hanya satu kesimpulannya, yakni menarik. Ya, menariklah yang menjadi penyebab seseorang itu disukai atau tidak. Kenapa begitu? Karena, menarik itu berpengaruh. Lalu, bagaimana dengan pertanyaan yang kedua? Bisa jadi, dia belum mengetahui cara yang benar atau salah dalam menerapkannya.

Nah, agar bisa tampil menarik setiap saat, maka Anda harus mengetahui dan menerapkan beberapa hal di bawah ini terlebih dahulu. Memang apa saja? Sebelum membacanya, maka posisikanlah diri Anda pada posisi yang paling nyaman, atur nafas Anda dan mulailah untuk menikmati penjelasan yang mencerahkan berikut ini:

• Jangan Takut Tidak Menarik

Bila ingin tampil menarik, maka Anda harus mempunyai daya tarik. Apa itu daya tarik? Yakni kemampuan menarik perhatian orang lain. Umumnya, ketika berbicara tentang daya tarik, pikiran orang akan langsung tertuju pada hal-hal yang bersifat fisik seperti wajah, bentuk tubuh, serta faktor-faktor yang bersifat fisik lainnya.

Itu artinya, bila Anda seorang wanita dengan fisik yang menarik alias cantik dan bertubuh sempampai, atau Anda seorang pria dengan wajah yang tampan dan tubuh atletis, maka Anda patut untuk bersyukur karena hal itu menjadi modal pertama untuk menarik orang lain.

Daya tarik bermodalkan fisik seperti ini memang mudah sekali muncul, semudah kita membalikkan tangan. Meski begitu, Anda tidak boleh sompong dan besar kepala karena sesuatu yang mudah datang biasanya mudah juga pergiinya. Ya, karena peran faktor fisik dalam menimbulkan daya tarik sifatnya memang terbatas.

Ingat, modal pertama itu bukan modal utama. Itu artinya, cantik fisik saja tidak cukup bila tidak diimbangi dengan kecantikan sikap atau perilakunya. Berapa banyak perempuan cantik yang ditinggalkan, diacuhkan, ditolak, dan dikucilkan dari pergaulan karena ia sompong dan suka menang sendiri. Saya kira, Anda sering menemukan hal yang demikian. Betul, kan?

Selain faktor fisik, daya tarik seseorang juga dipengaruhi oleh faktor intelektual alias IQ-nya. Orang dengan intelektualitas tinggi biasanya memang terlihat lebih menarik karena ia mempunyai kepintaran di atas rata-rata. Maka nggak heran, bila orang pandai lebih banyak disukai dan berpengaruh terhadap orang di sekitarnya.

Beruntunglah Anda bila termasuk orang yang punya IQ baik atau di atas rata-rata karena Anda sudah mengantongi satu modal untuk tampil menarik. Tapi, Anda juga harus tahu bahwa IQ yang baik akan menjadi percuma bila tidak diimbangi dengan sikap atau perilaku yang baik pula.

William James Sidis adalah contohnya. Ia adalah seorang jenius yang pernah menarik perhatian dunia. Bagaimana tidak, konon kabarnya IQ atau tingkat kecerdasannya sampai 250 hingga 300. Wah, sungguh menakjubkan ya! Bayangkan saja, IQ 140 saja sudah dianggap hebat, apalagi bisa sampai 250.



Bahkan, dikabarkan bahwa di usia 1 tahun 6 bulan ia sudah bisa membaca koran *New York Times*. Pada usia 8 tahun sudah dapat menguasai 8 bahasa. Selain itu, ia juga telah menulis beberapa buku tentang anatomi dan astronomi. Tak ayal pada saat itu namanya menjadi langganan *headline* surat kabar. Kehebatannya berlanjut saat berusia 11 tahun, dimana ia diterima di kelas anak berbakat Harvard University dan lulus dengan predikat *cum laude* sebagai sarjana matematika pada usia 16 tahun.

Ia memang punya kepintaran yang hebat, tapi tidak begitu dalam pergaulan karena ia hanya punya sedikit sahabat. Ia termasuk pribadi yang egois, karena dalam beberapa perbincangan ia suka memaksakan kehendaknya. Bisa jadi karena ia merasa lebih pintar ketimbang yang lain. Ia juga suka menyendiri ketimbang bergaul dengan lingkungannya. Tragisnya, pada usia 46 tahun ia meninggal dalam kondisi miskin, menganggur, terasing, dan terkucilkan.

Ya, cantik fisik akan menjadi percuma bila tidak diimbangi dengan cantik sikap atau perilaku. Begitu juga dengan intelektualitas. Baik secara intelektual tidak akan berimbang apa-apa bila tidak diimbangi juga dengan baik sikap atau perilakunya. Percuma saja cantik dan pintar, kalau hatinya tidak cantik dan pintar dalam menjalin komunikasi dan persahabatan dengan orang lain. Karena, tidak ada seorang pun yang akan tertarik kepada seseorang yang tidak pernah menyukai dan menghormati orang lain.

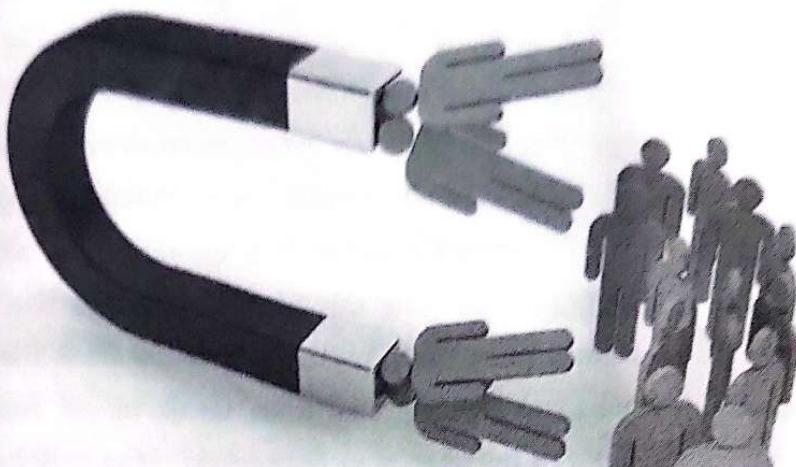
Itu artinya, penilaian baik dan buruknya seseorang itu tidak ditentukan oleh apa yang Anda katakan dan kedudukan yang saat ini Anda miliki, tapi justru ditentukan oleh apa yang Anda lakukan. Maka dari itu, bagi Anda yang terlahir dengan paras dan daya intelektualitas yang pas-pasan, jangan takut untuk tidak menarik karena masih banyak peluang bagi Anda untuk tampil menarik, yakni cukup dengan bersikap atau berperilaku yang baik kepada sesama.

Untuk bisa bersikap atau berperilaku yang baik kepada sesama, maka Anda harus terlebih dahulu mengetahui dan menguasai kemampuan dan keterampilan psikologis. Apa saja hal yang termasuk kemampuan dan keterampilan psikologis itu? Sabar dulu ya, karena semua akan dibahas dalam penjelasan selanjutnya. Jadi, baca semua pembahasan dalam buku sampai habis, ya!

● **Pahamilah Hukum Daya Tarik**

Daya tarik itu dinamis, karena daya tarik bukan sebuah nilai yang pasti atau tetap. Sesuatu atau seseorang yang awalnya terlihat bagus dan menarik, bisa saja pada akhirnya cenderung membosankan sehingga menjadi tidak menarik lagi. Itulah

sebabnya, bila Anda ingin tetap terlihat menarik, Anda harus pintar menjaga kualitas perilaku Anda. Anda harus ingat, penilaian baik dan buruknya seseorang itu tidak ditentukan oleh apa yang Anda katakan dan kedudukan yang saat ini Anda miliki, tapi justru ditentukan oleh apa yang Anda lakukan.



Selain itu, dalam hukum daya tarik berlaku juga hukum kelangkaan. Apa itu? Yang dimaksud dengan hukum kelangkaan adalah sesuatu yang sedikit atau jarang, dengan sendirinya akan mempunyai nilai yang tinggi atau harga yang mahal.

Kenapa bisa begitu? Hal ini dikarenakan sudah menjadi naluri setiap manusia untuk menginginkan segala sesuatu yang tidak atau belum dimiliki, apalagi yang sedikit atau langka. Semakin sulit sesuatu diperoleh, maka akan semakin kuat daya tariknya. Itu artinya, segala sesuatu yang mudah diperoleh, maka dengan sendirinya menjadi kurang dihargai. Sebaliknya, segala sesuatu yang langka akan lebih dihargai dan punya nilai tawar yang tinggi. Makanya nggak heran, mobil *limited edition* atau yang dibuat secara terbatas, akan punya daya tarik yang tinggi dan punya harga yang

berkali-kali lipat dibandingkan dengan mobil yang diproduksi secara massal atau banyak.

Eits, tapi tunggu dulu! Ada sebuah pepatah Jawa yang bilang, “*Tresna jalaran saka kulina*” yang artinya cinta (perasaan senang) muncul lantaran sering bertemu (bersama). Artinya, bila kita ingin disukai atau dicintai oleh orang lain, maka kita perlu untuk sering bertemu atau bersama dengannya. Akan tetapi, bukannya hal ini bertentangan dengan hukum kelangkaan?

Sekilas memang terlihat begitu, tapi sesungguhnya dua hal ini tidak bertentangan, malah saling berkaitan. Apabila hukum kelangkaan ditempatkan di awal memang kurang tepat. Namun, bila ditempatkan setelahnya, maka akan lain ceritanya.

Begini penjelasannya. Jika Anda ingin seseorang menyukai Anda, memang benar Anda harus sering menjalin komunikasi dengannya. Begitu sudah sampai tahap suka –Anda dan dia sama-sama suka– dan sudah terjalin hubungan yang akrab, maka sebaiknya Anda mengurangi frekuensi pertemuan.

Kenapa harus begitu? Karena, frekuensi pertemuan yang terlalu sering dapat menyebabkan hubungan menjadi membosankan dan berpotensi untuk renggang. Agar semua itu tidak terjadi, adakalanya kita harus memakai seni “tarik-ulur” seperti saat kita bermain layangan. Dengan begitu, dijamin hubungan akrab yang sudah terjalin akan bisa bertahan lebih lama.

Selain itu, ada beberapa prinsip yang bisa membantu Anda mengoptimalkan daya tarik Anda. Berikut penjelasan selengkapnya:

- I. Kalau bisa memilih, sebaiknya Anda terlibat dalam berbagai aktivitas yang mempunyai daya rangsang emosional yang tinggi.

2. Tampil dan tampak muda akan meningkatkan daya tarik yang kuat. Sikap tubuh dan gaya berjalan Anda sangat memengaruhi daya tarik kemudian Anda.
3. Perasaan cinta akan dengan mudah muncul hanya dengan saling bertatapan mata. Sebab itu, tataplah langsung orang yang Anda takdir ketika berbicara dan mendengarkan.
4. Biasanya kita akan melihat orang lain lebih menarik pada saat kita merasa kurang yakin terhadap diri sendiri. Mendekati seseorang ketika dia merasa kurang percaya diri akan menyebabkan Anda tampak lebih menarik. Anda bisa mencobanya.
5. Bila seseorang telah menyukai Anda, tingkatkanlah daya tarik Anda dengan cara membiarkan dia mengetahui bahwa Anda tertarik kepadanya. Ini akan membuat dia lebih tertarik lagi pada Anda.

● **Strategi agar Tampil Menarik**

Semua orang pastinya ingin tampil menarik. Bagi orang yang punya paras dan daya intelektual di atas rata-rata pastinya mudah mendapatkannya. Apalagi bila hanya mencari kesan menarik untuk pertama kalinya atau pada pandangan pertama. Permasalahannya, bagaimana dengan orang yang punya paras dan IQ yang pas-pasan? Jangan khawatir. Ketika Anda ingin terlihat sebagai orang yang menarik untuk pertama kalinya, ada cara terbaik yang dapat Anda lakukan, yaitu tampillah dengan ditemani oleh orang yang menarik dari lawan jenis Anda.

Taktik ini berdasarkan hukum perbandingan dan hukum asosiasi. Tidak dipungkiri, kita seringkali menilai seseorang tidak

melalui diri orang itu sendiri, tetapi dengan cara membandingkannya dengan orang lain. Inilah yang dimaksud dengan hukum perbandingan. Sementara yang dimaksud hukum asosiasi adalah kita cenderung melihat suatu kelompok secara keseluruhan bukan perseorangan. Dan, penilaian seperti ini sangat kuat pengaruhnya ketika kita bertemu seseorang untuk pertama kalinya.



Banyak penelitian yang menyatakan bahwa laki-laki yang baru saja melihat seorang wanita cantik, maka perempuan lain atau bahkan pasangannya sekalipun terlihat kurang menarik. Itu artinya, kesan menarik yang ditangkap oleh lawan bicara Anda yang berasal dari teman Anda yang berjenis kelamin berbeda, bisa Anda manfaatkan untuk membuat persepsi yang sama (menarik) terhadap Anda.

Inilah alasan kenapa Anda perlu ditemani oleh orang yang menarik dari lawan jenis. Karena, hukum asosiasi perlu diprio-

ritaskan daripada hukum perbandingan ketika anggota-anggota kelompok dalam keadaan berbeda-beda atau tidak serupa. Dengan kata lain, daya tarik Anda akan meningkat melalui orang lain karena Anda dilihat sebagai "satu kesatuan" dan bukan sebagai "perorangan".

Taktik semacam ini merupakan sebuah cara yang ampuh untuk memberikan kesan menarik sebelum seseorang berkesempatan untuk mengenal siapa Anda yang sesungguhnya. Maka dari itu, hindari berkumpul dengan orang yang lebih menarik dibandingkan Anda (dari jenis kelamin yang sama) apabila Anda ingin orang lain tertarik kepada Anda.

• Hadirkanlah Rasa Suka

Hadirkalah rasa suka atau bahagia karena itu bisa membuat Anda terlihat menarik di hadapan orang lain. Banyak penelitian mengungkapkan bahwa kita akan cenderung lebih menyukai orang yang menyukai kita. Itu artinya, ketika kita mengetahui bahwa seseorang menyukai kita, secara tidak sadar kita akan lebih menyukai dirinya. Itulah sebabnya, bila Anda ingin disukai oleh seseorang, maka Anda harus menunjukkan bahwa Anda memang benar-benar menyukai dan menghormatinya terlebih dahulu.

Tapi, bagaimana bila orang yang ingin kita beri perhatian itu tidak menyukainya? Tidak usah khawatir, karena dalam banyak penelitian diungkapkan bahwa bila awalnya orang tidak menyukai Anda, baru kemudian secara perlahan-lahan dia mulai bisa menerima Anda dan berusaha untuk mendekati Anda; ternyata hasilnya lebih dahsyat karena dia akan lebih menyukai Anda dibandingkan bila dia telah menyukai Anda sejak awal.



Bila ingin sukses menarik perhatiannya, maka Anda tidak boleh berbuat ekstrim dan tiba-tiba ingin menjadikannya sebagai sahabat terbaik Anda. Jalinlah persahabatan secara perlahan-lahan sampai terjalin hubungan yang cukup erat dan akrab. Nah, untuk menerapkan hukum saling menyukai sedikit demi sedikit ini, usahakanlah agar dia mengetahui kalau Anda benar-benar menyukai dirinya terlebih dahulu.

Ketika Anda berbicara dengannya, bicarakanlah hal-hal yang sama-sama Anda sukai dan miliki. Mengapa? Karena, pada dasarnya orang yang sama-sama menghadapi perubahan situasi kehidupan, lebih berpotensi menjalin ikatan yang kuat. Misal, kawan seperjuangan saat sekolah atau kuliah, kawan satu daerah saat merantau ke daerah yang jauh, atau sekelompok orang yang mengalami nasib yang sama. Persamaan-persamaan seperti inilah yang biasanya menghasilkan sebuah persahabatan yang kuat.

Selain itu, ada cara lain untuk mengembangkan hubungan dan persahabatan yang akrab, yakni dengan memanfaatkan kesamaan pengalaman. Dengan cara ini, orang yang sama sekali tidak pernah bertemu sebelumnya, tetapi mempunyai pengalaman masa lalu

yang sama –seperti lulusan dari sekolah yang sama meski tidak kenal sebelumnya, maka perasaan dekat akan mudah terjalin. Kenapa bisa begitu? Ini karena semua orang ingin dimengerti. Karena berasal dari satu lingkungan atau pengalaman masa lalu yang sama, maka *chemistry* alias kecocokan pun tidak akan sulit diwujudkan.

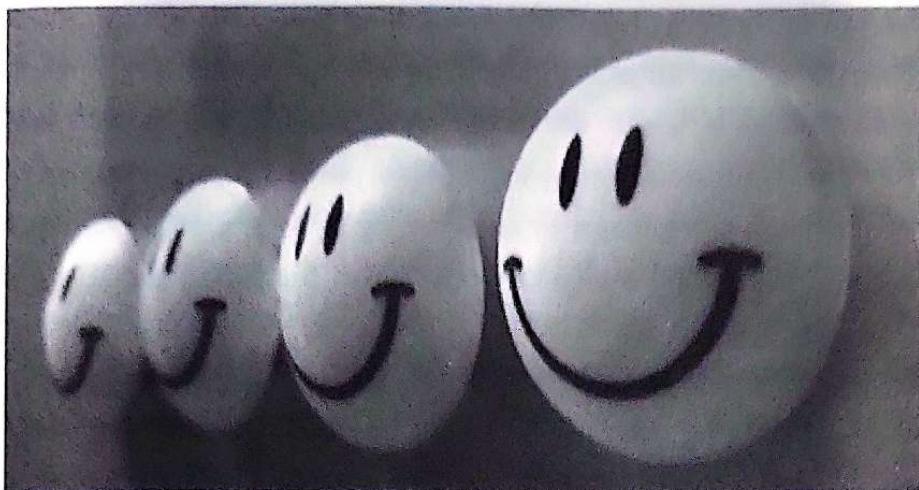
Ada sebuah pepatah bagus yang perlu kita ingat bersama, “*You can make more friends in two months by becoming interested in other people than you can in two years by trying to get other people interested in you*,” yang bisa diartikan, “Kamu akan lebih mudah mendapatkan teman selama dua bulan dengan cara tertarik pada orang lain daripada selama dua tahun berusaha membuat orang lain tertarik pada dirimu.” Ya begitulah, orang lain akan tertarik pada orang-orang yang tertarik pula pada diri mereka.

● Rasa Suka itu Menular

Pernahkah Anda mendengar ungkapan, “Saat Anda tertawa, maka seluruh dunia akan kembali tertawa”? Ungkapan ini ternyata bukan sebuah gurauan semata, sebab rasa suka atau bahagia itu ternyata memang bisa menular. Di Amerika telah dilakukan sebuah penelitian melibatkan 5.000 orang yang ditujukan untuk mengetahui efek kebahagiaan seseorang terhadap lingkungan di sekitarnya.

Nicholas Christakis, profesor yang berasal dari Harvard Medical School and the University of California, San Diego, mengatakan bahwa kebahagiaan bersifat kolektif dan menular dalam jaringan sosial. Ia berujar, “Kami menemukan bahwa emosi seseorang dapat dipengaruhi oleh orang lain, bahkan mungkin

orang yang tidak dikenal sekalipun. Efeknya akan terasa dari orang lain dan lainnya lagi."

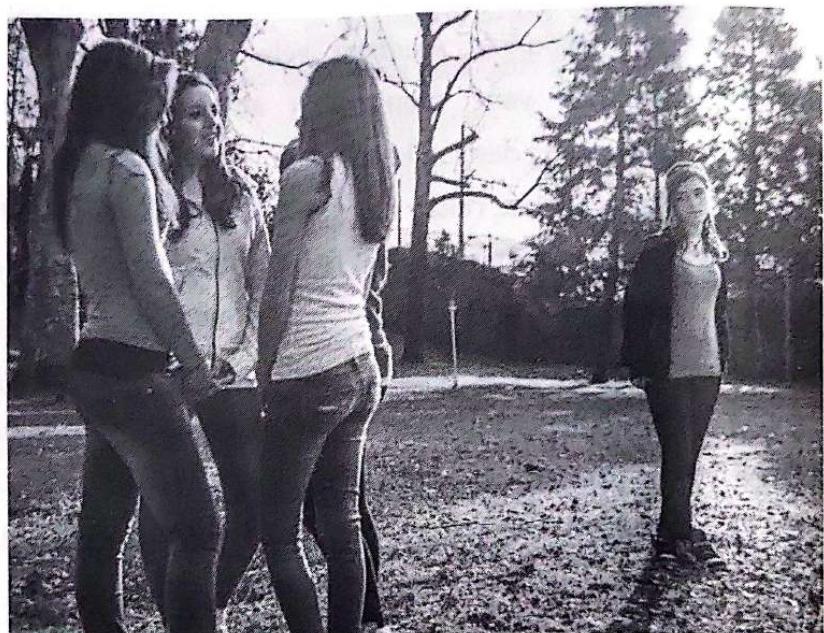


Peneliti melakukan studinya selama 2 tahun dan telah menganalisis data yang mengaitkan antara kebahagiaan dan kesehatan seseorang dengan keadaan di lingkup jaringan sosialnya, yakni keluarga, sahabat, rekan kerja, tetangga, dan lainnya. Dengan menggunakan sistem standar dari The Center for Epidemiological Studies Depression Index, diketahui bahwa ketika seseorang bahagia, temannya yang tinggal 1 mil darinya akan mengalami peningkatan kebahagiaan sebanyak 25%. Sementara itu, kebahagiaan saudara kandungnya meningkat 14% dan tetangganya 34%.

Tidak hanya itu, teman dari teman Anda yang mungkin tidak Anda kenal pun bisa meningkat kebahagiaannya hingga 10%. Meski terpisah dari 5 orang yang tidak dikenal tetapi masih dalam satu jaringan dengan teman-teman atau kerabat, efek bahagia itu ternyata masih ada. Ini menandakan adanya efek yang kuat dalam suatu jaringan walau mereka tidak saling kenal akrab.

Namun, Christakis mengatakan bahwa pengaruh tersebut akan terbatas oleh jarak dan waktu. Semakin dekat teman yang tinggal dan berada di dekat Anda, semakin kuat penularannya. Inilah yang menyebabkan orang yang berada di dekat Anda mempunyai pengaruh yang besar terhadap kebahagiaan Anda. Peneliti juga menemukan bahwa orang yang menjadi pusat dalam jaringan sosial cenderung lebih bahagia di antara yang lainnya. Dengan semakin banyak orang yang mengelilinginya, risiko penularan bahagia pun akan semakin banyak.

- **Percaya Diri itu Lebih Menarik**



Percaya diri memegang peranan penting dalam berinteraksi dengan orang lain. Kenapa begitu? Karena, seorang yang percaya diri ternyata lebih terlihat menarik di mata orang lain. Pada prinsipnya, orang yang percaya diri merasa bangga akan dirinya sendiri dan

memahami nilai yang dia pegang. Jika dia saja tidak berpikir kalau dirinya cukup berharga, akankah orang lain menganggapnya patut untuk diberi perhatian?

Selain itu, orang yang percaya diri selalu merasa nyaman dan bisa memberikan rasa aman bagi orang lain. Orang mana yang sanggup menolak kehadiran seseorang yang bisa mendatangkan rasa nyaman dan aman? Bukankah dua hal ini yang paling dicari oleh setiap orang? Itulah sebabnya, apabila Anda ingin terlihat menarik di hadapan orang lain, tampillah dengan percaya diri.

Meski begitu, ada satu hal yang perlu kita perhatikan, yaitu jangan sampai kita terjebak dalam rasa percaya diri yang palsu. Apa itu rasa percaya diri yang palsu? Maksudnya adalah orang yang kelihatannya sangat percaya diri, tapi sebenarnya tampilan itu hanyalah topeng yang menutupi perasaan *insecure* atau takut di dalam dirinya. Orang dengan percaya diri palsu umumnya berusaha membuat orang lain terlihat lebih rendah atau suka meremehkan.

Orang dengan rasa percaya diri palsu cenderung berada di zona nyaman. Itulah sebabnya, orang dengan rasa percaya diri palsu selalu tidak mau mengambil risiko. Lain halnya dengan orang yang punya rasa percaya diri yang riil atau asli. Ia juga mengalami rasa takut dan gugup, bahkan terkadang merasa minder. Namun, ia tidak terlalu memikirkannya dan lebih berusaha untuk melakukan yang terbaik.

Meski begitu, tidak semua orang bisa dengan mudah untuk mewujudkannya. Menurut Dr. Russ Harris, penulis buku *Happiness Trap* dan seorang pengembang teknik terapi Acceptance and Commitment Therapy (ACT), mengungkapkan bahwa ada 5 faktor yang membuat kepercayaan diri menjadi rendah:

- a. Menilai diri sendiri secara kasar (bodoh, jelek, malas, dan sifat negatif lainnya)
- b. Ekspektasi atau harapan yang berlebih sehingga membebani diri sendiri
- c. Terlalu hanyut dalam rasa takut dan gugup
- d. Tidak memiliki keahlian
- e. Kurangnya pengalaman

Tetapi, Anda tidak perlu khawatir karena kepercayaan diri bisa dibangun, kok! Tentunya dengan latihan dan kerja keras. Ya, latihan yang banyak dan kerja keras akan membuat kita lebih merasa percaya diri saat berinteraksi dengan orang lain. Berikut ini ada beberapa hal yang bisa Anda gunakan untuk meningkatkan rasa percaya diri Anda:

1. Tersenyumlah

Tersenyum merupakan tips paling mudah yang bisa Anda gunakan saat Anda merasa gugup dan tidak percaya diri. Anda bisa tersenyum untuk membuat diri Anda merasa lebih baik, karena tersenyum berhubungan erat dengan perasaan positif sehingga hampir tidak mungkin Anda merasa tidak enak ketika Anda tersenyum. Tersenyum bukan hanya sekadar bagian dari ekspresi wajah, karena saat tersenyum, tubuh Anda akan melepaskan hormon endorphin yang akan membuat Anda merasa lebih baik, meningkatkan sirkulasi darah di wajah, membuat Anda merasa nyaman dengan diri Anda sendiri dan tentunya dapat meningkatkan rasa percaya diri Anda.

2. Berdiri yang tegak dan tatap mata lawan bicara Anda

Gesture atau sikap tubuh juga menentukan sekali. Belajarlah berdiri tegak dan usahakan mata melihat ke depan, bukan

ke bawah. Berdiri tegak dan berani menatap mata lawan bicara akan memberikan kesan bahwa Anda adalah orang yang selalu siap, tidak kenal dengan rasa takut, dan bisa untuk diandalkan. Bila Anda melakukannya, dijamin orang di sekitar Anda akan tertarik dengan Anda.

3. Ubahlah suara dalam diri Anda

Tidak bisa dipungkiri, kebanyakan dari kita memiliki suara dalam diri yang mengatakan bahwa kita bodoh, tidak cukup mampu, terlalu gemuk, kurus, berisik, pendiam, dan lain-lain. Kemampuan mengubah suara di dalam diri Anda merupakan kunci untuk memperoleh kepercayaan diri dari dalam. Buatlah suara dalam diri Anda menjadi teman pendukung yang paling mengenal Anda dan mengetahui bakat Anda, serta menginginkan Anda untuk mencapai yang terbaik.

4. Lupakan standar yang ditetapkan orang lain

Terlepas dari situasi yang membuat Anda mengalami krisis kepercayaan diri, Anda bisa membantu diri Anda sendiri dengan berpegang pada standar yang Anda miliki. Orang lain memiliki nilai yang berbeda dengan Anda, dan sekeras apa pun Anda mencoba, Anda tidak akan pernah bisa memuaskan semua orang setiap saat. Jangan khawatir jika orang-orang menyebut Anda gendut, kurus, pemalas, membosankan, pelit, konyol, dan lain sebagainya.

Bertahanlah pada standar yang Anda miliki, bukan pada standar yang dimiliki orang lain. Ingatlah, nilai dan standar antara satu masyarakat dengan masyarakat lain, umumnya berbeda. Anda tidak harus menerima nilai dan standar tersebut hanya karena orang-orang di sekitar Anda menerimanya. Mari kita simak kisah berikut:

Alkisah, ada seorang pedagang yang dengan bangga memasang sebuah papan nama di depan kios pasarnya. Pada papan nama itu tertulis, "Di sini jual ikan segar."

Saat itulah, ada seorang pengunjung lewat dan berkata, "Kenapa ada kata 'ikan segar'? Memangnya kamu mau jual ikan busuk? Ya udah jelas dong, ikan yang kamu jual itu ikan segar, kenapa ditulis lagi?"

Akhirnya, si pemilik kios memutuskan untuk mencoret kata "segar" yang ada di papan tersebut.

Beberapa waktu berselang, muncul seorang ibu yang bertanya kepadanya, "Kenapa ada kata 'di sini', bukankah itu membingungkan? Kan sudah jelas kamu jualannya di sini, bukan di sana atau di tempat lainnya?"

Mendengar ucapan tersebut, akhirnya kata "di sini" pun dicoret.

Selanjutnya, ada seorang kakek yang lewat di depan kiosnya lantas melihat tulisan yang ada di papan nama, lalu bertanya, "Kenapa ada kata 'dijual' di situ? Kan nggak mungkin kamu naruh ikan-ikan tersebut kalau bukan untuk dijual?"

Untuk kesehian kalinya, si penjual ikan berpikir dan menjadi ragu. Akhirnya, ia pun kembali mendengarkan apa yang dikatakan oleh orang-orang dan mencoret kata "dijual". Sekarang, hanya tinggal kata "ikan". Si penjual yakin, dengan begini pasti tidak akan ada lagi yang bisa menemukan kesalahan pada kata ini.

Sayangnya, beberapa saat kemudian ada seorang remaja yang lewat di depan kiosnya sambil membaca papan tersebut, lalu bertanya, "Pak, saya nggak paham kenapa bapak masih menulis kata 'ikan' di papan itu. Bukankah sudah jelas kalau yang dijual di sini itu adalah ikan. Tanpa membacanya pun orang sudah tahu, karena dari jauh bau amisnya bisa tercium."

Inilah awal kenapa sampai sekarang pasar ikan di desa itu tidak pernah punya papan nama. Begitulah yang terjadi kalau kita selalu mendengarkan pendapat dan memakai standar orang lain. Bukannya tidak boleh, tetapi kalau kita terlalu banyak mendengar dan lebih suka memakai standar orang lain, maka kita tidak akan sempat untuk menjadi diri sendiri. Akibatnya, kita akan mudah kehilangan kepercayaan diri.

5. Tampillah serapi mungkin

Meskipun Anda hanya memiliki sedikit waktu, pergilah ke kamar mandi untuk memastikan Anda tampil rapi. Sisirlah rambut Anda, cucilah muka Anda, perbaiki riasan wajah Anda, luruskan kerah baju Anda, dan pastikan tidak ada sisa makanan pada gigi Anda. Semua hal ini dapat membuat perbedaan antara rasa percaya diri terhadap penampilan Anda dan rasa takut Anda terhadap penampilan Anda.

Sempurnakan penampilan fisik Anda! Sudah menjadi fakta bahwa penampilan seseorang memainkan peranan penting dalam membangun rasa percaya diri. Meski kita tahu bahwa kualitas diri kitalah yang lebih penting, bukan berarti kita boleh tampil sekadarnya.

6. Berdoalah atau bermeditasi sejenak

Jika Anda percaya pada Tuhan, maka mengucapkan doa bisa meningkatkan rasa percaya diri Anda. Selain berdoa, Anda juga bisa melakukan meditasi sejenak. Langkah ini membantu Anda untuk mundur sesaat dari situasi yang serba cepat, memberikan waktu bagi pikiran dan tubuh untuk lebih tenang, serta mendapatkan bantuan dari Tuhan.

7. *Reframing* atau mereka ulang

Jika sesuatu terjadi di luar dugaan Anda, hal ini cukup mudah menggoyahkan kepercayaan diri Anda. Mungkin Anda menumpahkan minuman Anda, terlambat hadir di sebuah pertemuan penting karena macet, atau seseorang yang ingin Anda ajak bicara memberikan tanggapan dingin. Cobalah untuk *reframing* atau mereka ulang situasi tersebut dan tempatkan pada situasi yang lebih positif. Seringkali kejadian seolah menjadi negatif karena persepsi kita sendiri.

8. Tentukan langkah Anda selanjutnya

Jika Anda tidak yakin dengan apa yang harus dilakukan, temukan satu langkah sederhana yang bisa membantu Anda untuk terus maju. Hal ini mungkin dilakukan melalui kontak mata pada sebuah pesta, memperkenalkan diri Anda pada orang asing, atau mengajukan pertanyaan untuk memecahkan kebekuan dalam sebuah diskusi atau rapat. Mulailah bertindak meski Anda tidak memiliki gambaran yang jelas mengenai apa yang seharusnya Anda lakukan. Bergeraklah menuju sasaran Anda. Jangan takut salah, karena Anda bisa mengoreksi diri pada kesempatan yang lain.

9. Bicaralah perlahan

Jika Anda berbicara terlalu cepat, selain membuat orang lain merasa tidak enak saat mendengarnya, ternyata juga menunjukkan bahwa Anda merasa kurang percaya diri. Secara psikologis, orang yang merasa tidak layak didengarkan biasanya akan berbicara dengan cepat, karena ia tidak mau membuat orang lain menunggu hal-hal yang tidak layak didengarkan.

Maka dari itu, bicaralah secara perlahan. Selain bisa menunjukkan kepercayaan diri, bicara perlahan juga akan memberikan kesempatan bagi Anda untuk memikirkan apa yang akan Anda katakan selanjutnya dan memberikan waktu kepada lawan bicara untuk mencerna apa yang Anda katakan.

10. Ikut ambil bagian

Pernahkah Anda duduk seharian di dalam kelas atau di sebuah rapat tanpa mengucapkan satu patah kata pun? Pernahkah Anda pergi bersama teman-teman di malam hari dimana teman-teman Anda berbincang dengan gembira, sementara Anda hanya duduk dan menatap minuman Anda? Kemungkinan yang terjadi adalah Anda merasa tidak terlalu percaya diri pada saat itu – dan mungkin saja Anda akan merasa lebih tidak enak sesudah malam tersebut. Apapun situasi Anda, berusahalah untuk ikut ambil bagian. Meski tidak banyak yang bisa Anda katakan, pikiran dan perspektif Anda sangat berharga bagi orang-orang di sekitar Anda.

Dengan mencoba untuk berbicara setidaknya satu kali dalam setiap diskusi kelompok, Anda akan menjadi pembicara yang lebih baik, lebih percaya diri dalam mengutarakan pikiran Anda, dan dikenal sebagai seorang pemimpin oleh rekan-rekan Anda.

● **Pentingnya *Positive Thinking***

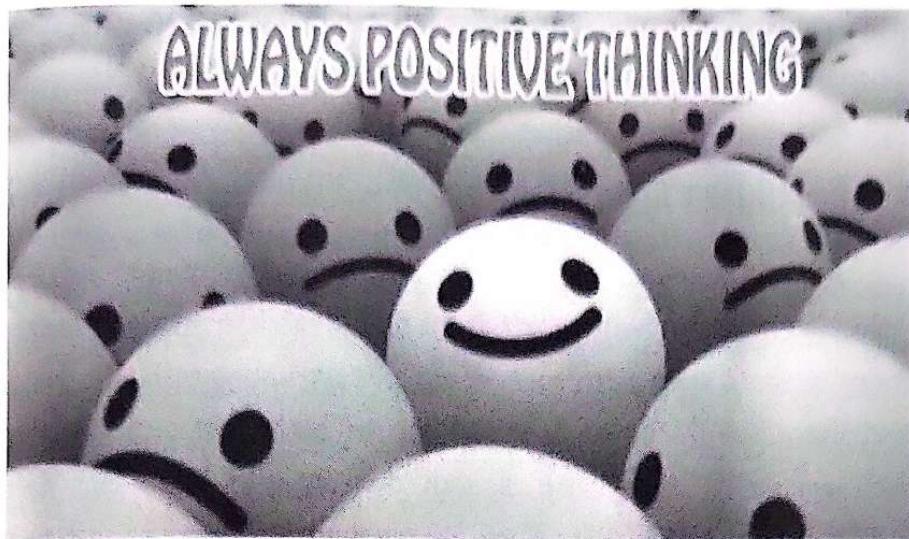
Sebagaimana rasa percaya diri, sikap positif terhadap kehidupan juga berperan besar agar Anda menjadi manusia utuh yang mempunyai daya tarik sehingga orang-orang di sekitar akan

menyukai Anda. Kok bisa? Karena orang yang suka berpikiran positif akan selalu bersikap atau berlaku optimis terhadap kehidupan.

BERPIKIR POSITIF ADALAH SUMBER KEKUATAN DAN KEBEBASAN. DISEBUT SUMBER KEKUATAN KARENA IA MEMBANTU ANDA MEMIKIRKAN SOLUSI SAMPAI MENDAPATKANNYA. DENGAN BEGITU, ANDA BERTAMBAH MAHIR, PERCAYA, DAN KUAT. DISEBUT SUMBER KEBEBASAN KARENA DENGANNYA ANDA AKAN TERBEbas DARI PENDERITAAN DAN KUNGKUNGAN PIKIRAN NEGATIF SERTA PENGARUHNYA PADA FISIK.

(DR. IBRAHIM ELFIKY)

Optimis merupakan sikap yang di dalamnya selalu terkandung harapan baik dalam segala hal serta harapan akan hasil yang menyenangkan. Orang yang mempunyai pikiran positif tidak akan menganggap kegagalan itu bersifat permanen atau tetap. Bukan karena enggan menerima kenyataan, sebaliknya ia malah menerima masalah dan menganalisa masalah tersebut. Selama keadaannya memungkinkan, ia akan selalu berusaha untuk mengubah atau memperbaiki situasi yang pernah terjadi sebelumnya.



Adapun lawan dari sikap optimis adalah pesimis. Sikap pesimis lahir dari pikiran negatif (*negative thinking*). Orang yang pesimis memandang kegagalan dari sisi buruknya saja. Seringkali, ia akan mudah untuk menyalahkan diri sendiri atas kesengsaraannya. Yang lebih buruk lagi, ia suka mencari kambing hitam alias menyalahkan orang lain. Ia beranggapan bahwa kemalangan itu sifatnya permanen dan hal itu terjadi lantaran nasib, kebodohan, ataupun karena ketidakmampuannya. Sikap pesimis akan sangat berpotensi menjadi tembok tebal yang akan menghalangi seseorang melangkah menuju kesuksesan.

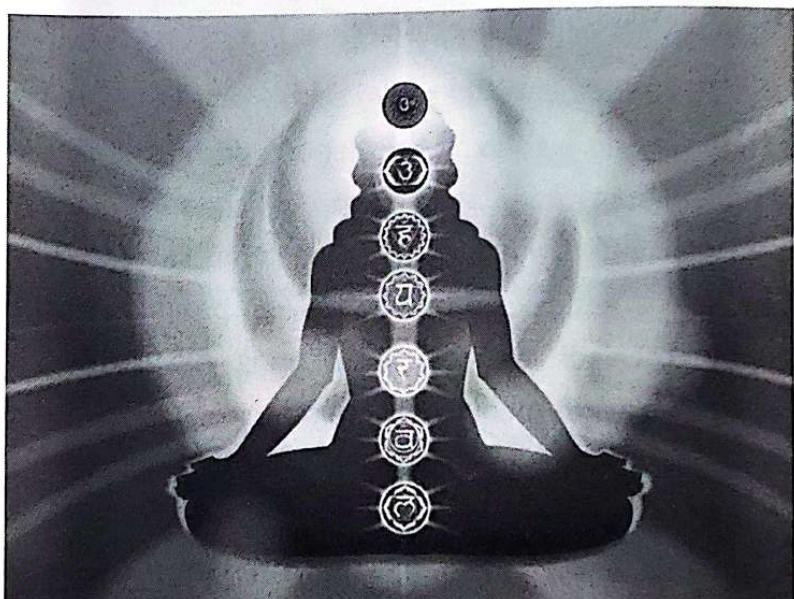
Sikap optimis ataupun pesimis kedua-duanya masuk dalam hukum asosiasi, yakni sikap yang bisa menular kepada orang lain. Itulah sebabnya, orang yang optimis akan terlihat menarik karena pada dasarnya setiap orang ingin mendapatkan kesuksesan yang sama.

Ya, pada kenyataannya kita akan lebih tertarik dengan orang-orang yang periang, bersemangat, dan berbahagia dalam menjalani kehidupan. Bukan orang yang setengah hati dalam menjalani

kehidupan, yaitu orang yang punya falsafah "hidup segan, mati pun tak mau". Kehadirannya antara ada dan tiada.

● Bersihkan Aura Anda

Aura adalah sampul energi yang menyelubungi setiap makhluk hidup dan benda mati. Aura bisa dikatakan sebagai medan energi pribadi yang akan melindungi diri dari pengaruh luar yang berbahaya. Tubuh secara fisik terbungkus oleh kulit, tetapi tubuh dari segi energi atau biasa disebut dengan aura, lebih luas dan jauh melebihi tubuh fisik. Aura merupakan selubung energi tiga dimensi yang mengelilingi seluruh tubuh Anda.



Aura manusia berbentuk seperti telur. Aura sifatnya meluas, dimulai dari atas mahkota kepala hingga ke bawah telapak kaki, di depan perut sampai belakang punggung hingga menutupi dan melindungi seluruh tubuh. Apalagi orang yang mempunyai

tingkat spiritualitas tinggi, maka auranya akan terlihat semakin luas dari kebanyakan orang. Tapi, ada juga beberapa orang yang hanya mempunyai aura relatif kecil sehingga tidak meluas jauh dari tubuhnya. Aura manusia adalah imbalan energetik bagi tubuh fisik. Aura tidak akan pernah ada tanpa adanya tubuh. Sebaliknya, tubuh tidak akan pernah ada tanpa aura. Aura berisi cetakan biru dari seluruh organ tubuh, pembuluh darah, tulang, otot, dan segala sesuatu yang dibutuhkan demi berlangsungnya tubuh yang sehat.

Dr. Victor Inyushin, ilmuwan yang meneliti tentang aura di Universitas Kazakh di Rusia, menyatakan bahwa aura tersusun atas medan energi yang dinamakannya sebagai bioplasmik, yang berisikan ion-ion, proton, dan elektron.

Ada banyak manfaat mempelajari aura, di antaranya adalah untuk mendapatkan informasi mengenai tingkat energi, keadaan kesehatan, kejernihan pikiran, emosi, dan mengetahui suasana hati seseorang. Dengan begitu, kita akan lebih mampu memahami warna-warni kehidupan dan lebih efektif dalam menjalin hubungan dengan orang lain.

Selama ini, kita memang jarang atau tidak bisa melihat aura yang ada di sekitar kita. Tapi, itu semua bukanlah masalah, karena sebenarnya semua itu bisa dilatih. Ada dua cara untuk bisa melihat aura. Cara pertama adalah melihatnya melalui mata batin; dan kedua, melihatnya dengan menggunakan mata (organ tubuh manusia).

Melihat aura dengan mata batin bukanlah sebuah hal yang mustahil. Saat kita sedang menggerakkan daya khayal, sebenarnya tanpa sadar kita telah menggunakan mata batin kita. Misalnya, saat kita sedang mengingat sebuah kejadian, saat itulah kita sedang memakai atau menerawang dengan mata batin kita. Kita tidak

perlu memakai cara khusus, karena semua ini terjadi secara spontan dan secara tidak sadar.

Begitu halnya dengan melihat aura menggunakan mata batin. Lihat dan amatilah dengan fokus suatu objek atau sasaran yang ingin Anda lihat auranya, perbaiki gambaran bayangannya dalam batin Anda, lalu palingkan muka Anda. Pejamkan mata Anda atau buka mata Anda, dan munculkan kesan atas objek tersebut.

Mungkin Anda akan bisa melihat bayangan itu secara detail atau hanya sebagai siluet saja. Semua itu tergantung dari kemampuan batin Anda saat bekerja. Semakin bersih diri Anda, semakin jernih pula mata batin dalam melihat sesuatu. Percayalah pada kesan yang terlihat dan tolak segala godaan-godaan yang membuat kacau dan membuat tidak sesuai dengan apa yang ingin Anda lihat.

Catatlah apa yang terlihat pada mata batin Anda, bisa melalui kata-kata atau gambar. Bandingkan hasil atau pengamatan mata batin Anda pada setiap kali Anda berlatih. Teruslah berlatih sampai Anda merasa andal dalam menggunakan mata batin Anda. Dan percayalah dengan apa yang sedang Anda kerjakan.

Aura adalah bentuk energi, bersama dengan segala sesuatu di alam semesta. Sebagai bentuk energi, aura Anda menarik bentuk energi lain. Yang perlu Anda ketahui, tidak semua energi itu baik, positif, dan bisa membantu Anda. Bahkan, terkadang energi bisa menjadi sumber masalah bagi Anda yang tidak pintar untuk mengelolanya. Ya, aura memang tidak berperan sebagai magnet penarik energi saja, tetapi bisa juga menjadi penyumbat energi.

Energi negatif, khususnya emosi yang bermasalah, akan dapat mengendap dalam aura. Hal ini terjadi karena biasanya ada keinginan untuk mengendalikannya. Bukannya terkendali, tapi

emosi negatif tersebut malah mengendap dan menyumbat energi positif. Inilah sebabnya, orang yang tersumbat energinya, auranya berwarna gelap dan seolah-olah menutupi sisi positif seseorang. Efeknya, dia akan terlihat kurang menyenangkan.

Pola pikir yang berulang atau *mindset* juga bisa mengendap dalam aura. Misalnya, seorang yang meyakini dirinya tidak pandai secara terus-terusan dan dalam jangka waktu yang panjang, maka lama-kelamaan akan menjadi sebuah *mindset*. Karena *mindset*-nya negatif, maka aura di sekitar kepalanya akan tertutupi. Akibatnya, dia akan mudah terjangkiti sakit kepala kronis atau depresi.

Ya, sumbat energi ini membuat tubuh seseorang menjadi lelah karena energi pada bagian itu tidak dapat mengalir lancar. Jika akumulasi energi ini tidak dibersihkan, bisa saja mendatangkan penyakit dan infeksi. Sumbat energi yang sangat besar atau tebal membutuhkan waktu yang lama untuk menghilangkan atau membersihkannya. Jadi, perlu pembersihan yang berulang-ulang.

Dalam sehari, aura akan menyimpan sisa-sisa emosi yang kita alami sepanjang hari, seperti dendam, marah, takut ataupun frustrasi. Mungkin juga pikiran-pikiran yang mengganggu, seperti rendah diri, gelisah, dan lain sebagainya. Jangan sampai tumpukan sumbatan energi dan pikiran ini mengendap dalam aura Anda. Karena endapan ini bisa membawa masalah berkepanjangan, sehingga Anda akan sering terlihat tidak menarik atau tidak menyenangkan.

Proses membersihkan aura tidak membutuhkan waktu yang lama. Maka dari itu, usahakanlah untuk membiasakan diri melakukannya paling tidak sehari sekali. Idealnya, kita perlu membersihkannya pada waktu yang sama setiap hari, sehingga hal tersebut akan menjadi aktivitas keseharian.

Berikut cara membersihkan aura yang paling sederhana:

1. Pilihlah waktu saat Anda tidak akan terganggu. Duduklah di kursi dengan kedua telapak kaki rata di lantai. Buatlah diri Anda seimbang dan tenang.
2. Bayangkanlah piringan besar energi, jauh lebih luas daripada tubuh Anda, melayang-layang satu meter atau lebih di atas kepala Anda.
3. Sekarang, bayangkan piringan tersebut pelan-pelan bergerak turun, melewati tubuh dan aura Anda. Sambil bergerak turun, piringan itu menjerat semua sisa-sisa emosi, pikiran, dan pengalaman negatif dalam aura Anda. Bayangkanlah proses ini, atau jika Anda belum berhasil membayangkannya, paling tidak pahamilah bahwa proses ini benar-benar terjadi.
4. Biarkan piringan ini terus bergerak secara perlahan ke bawah sampai menyentuh kaki Anda. Piringan ini sekarang bergerak melewati kaki Anda dan masuk ke tanah di bawah Anda, dengan membawa sisa-sisa emosi serta pikiran dan pengalaman negatif dari dalam aura Anda. Tanah lalu menyerap dan membersihkannya, sebelum melepasnya kembali ke alam sebagai energi positif.
5. Ulangi latihan ini jika Anda mau. Kemudian, duduklah dengan tenang selama beberapa saat dengan kedua mata yang tetap tertutup. Kemudian, bangkitlah dan jalani aktivitas sepanjang hari itu.

Selain metode di atas, masih ada metode pembersihan lainnya yang bisa Anda coba, yaitu membersihkannya dengan kristal dan mandi air garam.

a. Membersihkan aura dengan kristal

Ini adalah cara yang sangat baik untuk membersihkan energi aura. Anda dapat membelinya di toko atau *outlet* khusus yang menyediakan kristal yang tidak biasa. Anda harus memilih kristal berdasar perasaan Anda terhadapnya. Anda harus tertarik padanya. Anda bisa menggunakan beberapa kristal berbeda untuk membersihkan aura. Jika Anda ingin memusatkan perhatian pada satu cakra khusus, Anda harus memilih kristal berwarna sama dengan cakra itu.

Sebuah latihan sederhana dengan kristal adalah dengan memegangnya dalam genggaman tangan, lalu bayangkan sinar putih bertaburan dan membersihkan semua hal negatif. Duduk atau berbaringlah dengan tenang, letakkan kristal di permukaan rata di dekat Anda. Bayangkan semua energi negatif dalam aura berpindah ke kristal. Setelah Anda merasa lebih baik, bayangkan kristal itu dibersihkan dengan sinar putih lagi untuk menyingkirkan semua energi negatif.

b. Mandi air garam

Jika Anda terkontaminasi energi orang lain, Anda bisa membersihkannya dengan mandi air garam. Taburkan se-genggam garam batu ke dalam bak mandi kosong, lalu penuhilah dengan air panas. Berendamlah dalam bak mandi itu, dengan air sebatas telinga selama 20 menit. Keluarlah dari bak mandi dan buanglah airnya. Saat airnya terbuang, yakinkanlah diri Anda bahwa air itu membawa serta semua sisa-sisa yang harus dibuang dari aura Anda. Keringkanlah badan Anda dengan handuk bersih dan bersantailah di kursi

selama beberapa menit sambil minum segelas air putih yang menyegarkan.

Semua metode pembersihan ini sangat baik untuk membebaskan aura dari energi negatif, khususnya pada saat Anda merasa terkontaminasi oleh pengalaman buruk atau pengaruh yang tidak menyenangkan dari seseorang. Bila aura Anda sudah bersih kembali, maka dengan sendirinya Anda akan terlihat lebih menarik daripada yang sebelumnya.

- **Bergaulah dengan Orang-orang Menarik**



Seperti yang telah dibahas pada bab awal bahwa dunia luar adalah cerminan dari dalam pikiran Anda. Ketika Anda melihat ke dalam diri Anda dan memikirkannya di alam bawah sadar, lalu terbentuk sebuah persepsi tertentu, maka dunia luar akan langsung menyesuaikan dengan gambaran yang ada dalam persepsi tersebut. Semua itu terjadi karena adanya hukum daya tarik-menarik atau saling memengaruhi.

Orang-orang yang berada dekat dengan Anda merupakan faktor yang mempunyai pengaruh paling besar dalam pikiran dan perasaan Anda. Itulah sebabnya, orang sukses suka bergaul dengan mereka yang mempunyai kebiasaan positif dan berorientasi pada keberhasilan. Sementara, orang yang tidak sukses suka bergaul dengan orang-orang yang tidak memiliki tujuan hidup yang jelas. Seiring berjalannya waktu, dua kelompok yang berlawanan ini biasanya akan mulai teridentifikasi.

Itu artinya, bila Anda ingin menjadi orang yang menarik dan berpengaruh, maka segeralah ubah cara berpikir Anda. Lalu, bergaullah dengan mereka yang punya prinsip hidup sukses dan selalu berorientasi kepada keberhasilan. Ingatlah pepatah lama yang mengatakan, "Barangsiapa bergaul dengan penjual minyak wangi, pastinya ia akan ikut wangi. Sebaliknya, barangsiapa bergaul dengan seorang penjual ikan, pastinya ia akan ikut kecipratan bau amisnya."

● Dahsyatnya Visualisasi

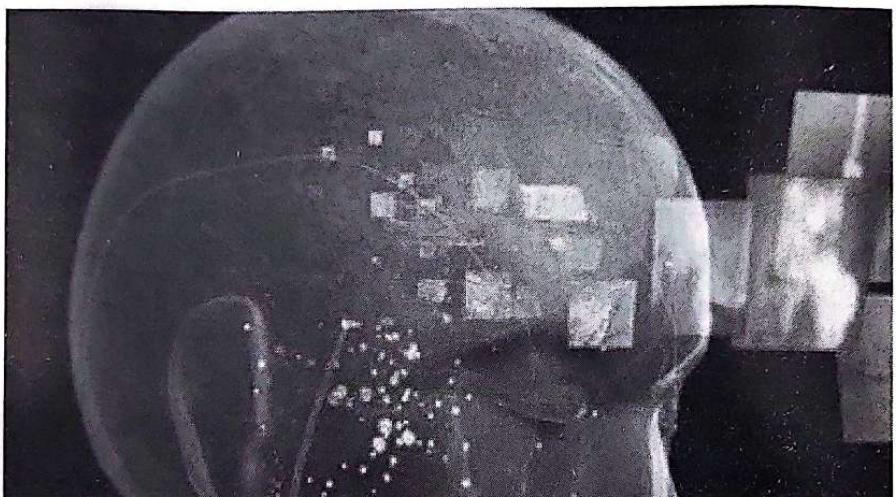
"A MAN'S LIFE IS WHAT HIS THOUGHT MAKE OF IT" (KEHIDUPAN MANUSIA IALAH APA YANG diciptakan oleh pikirannya).

MARCUS AURELIUS

Visualisasi adalah aktivitas mental yang kita gunakan untuk membangun sebuah gambar dalam pikiran. Metode ini adalah bentuk metode paling dasar dari komunikasi batin antara pikiran

sadar dan bawah sadar. Teknik ini adalah komponen dasar dalam mewujudkan keinginan dalam realitas kehidupan.

Visualisasi merupakan perwujudan dari impian manusia di dalam pikiran bawah sadar. Bila kita menginginkan sesuatu, maka pikiran bawah sadar akan menggambarkan apa yang kita inginkan itu. Bila kita ingin menjadi pribadi yang berpengaruh, punya mobil mewah, pasangan cantik, kesehatan tubuh baik, tentunya kita akan terbayang terlebih dahulu untuk mendapatkan semua itu.



Perlu Anda ketahui, bahwa manusia bisa mencapai impian, angan serta harapan mereka dengan cara melakukan visualisasi atau membayangkannya terlebih dahulu. Jika Anda mampu memasuki pikiran bawah sadar Anda, kemudian memprogram ulang bentuk pemikiran Anda dari sesuatu yang negatif ke dalam bentuk yang positif, lalu menjaga pemikiran positif itu, maka Anda akan bisa mewujudkan impian Anda.

Banyak orang sudah berhasil mewujudkan impian mereka dengan melakukan visualisasi terlebih dahulu. Bahkan, terciptanya pesawat, kapal, listrik, mesin, dan temuan yang lainnya itu me-

rupakan hasil dari sebuah visualisasi yang dijaga, kemudian diciptakan dalam bentuk nyata.

Sesuatu yang divisualisasikan akan mudah terekam dan tertanam di dalam pikiran bawah sadar. Lalu, akan muncul kekuatan pikiran yang berperan sebagai penghubung antara jiwa dengan tubuh. Efeknya, tubuh akan bereaksi dengan mengerahkan seluruh potensinya dalam bentuk tindakan nyata dan kreativitas yang sebelumnya tidak pernah digunakan.

Pernahkah Anda mendengar nama Fred Smith? Ya, benar sekali. Dia adalah pemilik Fedex alias Federal Express, sebuah perusahaan pengiriman barang antar negara dalam waktu kurang dari tiga hari.

Dikisahkan, Fred Smith muda menemukan sebuah ide gila berkaitan dengan rencana bisnis saat dia mendapatkan tugas sekolah. Ia mempunyai sebuah ide tentang jasa pengantaran surat hanya dalam waktu sehari.

Menurut sang guru, ide tersebut luar biasa tapi mustahil bisa terealisasi. Maka dari itu, ia memberikan nilai C kepada Fred Smith. Meskipun saat itu sang guru masih memberikan toleransi kepadanya untuk mengubah tugasnya agar nilainya bisa berubah, namun ia tetap bersikeras.

Dalam hatinya, ia berkata, "Silakan Bapak mempertahankan nilai saya dan saya pun akan mempertahankan mimpi saya."

Hebatnya, kini ide yang dulu dianggap gila dan mustahil itu berhasil diwujudkan. Itulah cikal bakal lahirnya perusahaan Fedex alias Federal Express, yang kini banyak diikuti oleh perusahaan jasa pengiriman barang lainnya.

Dalam melakukan visualisasi, tentunya Anda harus bisa menguasai kondisi Anda saat ini, terutama dalam mencapai pikiran

bawah sadar. Jika Anda tidak bisa menuju pada pikiran bawah sadar tersebut, maka Anda akan kesulitan untuk merealisasikan visualisasi tersebut.

Jika Anda ingin menjadi pribadi yang lebih berkualitas dan ingin menghilangkan serta mengatasi berbagai macam masalah Anda, maka cobalah untuk memasuki pikiran bawah sadar Anda dan melakukan visualisasi terhadap diri Anda. Jika saat ini Anda masih bingung dengan visualisasi tersebut, Anda bisa melakukan tips berikut ini untuk membuat visualisasi. Berikut langkah-langkahnya:

1. Mendefinisikan impian dan tujuan Anda

Mendefinisikan impian dan tujuan artinya, kita memberikan batasan atau standar impian yang hendak dicapai. Kemudian gambarkanlah semua impian tersebut, seolah-olah Anda sudah pantas meraih impian tersebut. Meskipun terlihat sepele, namun hal ini akan memberikan motivasi yang kuat pada diri Anda, dan Anda pun akan bisa melakukan perubahan-perubahan hidup menjadi lebih baik lagi.

2. Menentukan target waktu

Bayangkan impian itu terwujud sesuai target yang telah Anda tentukan, sebab tanpa adanya target waktu, impian tersebut hanyalah sesaat. Impian dengan target waktu, akan menggerakkan kesadaran Anda untuk tidak segan-segan melakukan sebuah perubahan.

3. Melakukannya berulang-ulang

Melakukan hal ini berulang-ulang artinya mengkondisikan diri kita untuk selalu ingat akan impian kita. Dengan begitu, impian tersebut akan tertanam di dalam pikiran bawah sadar. Bila pesan sudah diterima oleh SCM (*sub-conscious mind*), maka dia akan menggerakkan diri kita untuk menciptakan keputusan atau menjadikan kita lebih kreatif.



Bab III

STRATEGI MEMENGARUHI ORANG LAIN

Memengaruhi merupakan salah satu kemampuan atau keterampilan yang paling dibutuhkan seseorang bila ia ingin membuat orang lain mengikuti kehendaknya. Kemampuan ini merupakan kunci untuk meraih kesuksesan dalam berkomunikasi. Hebatnya, kemampuan ini bisa diterapkan di mana saja, seperti di rumah, tempat kerja, pertemuan, asmara, atau dalam kehidupan sosial lainnya.

Ada sebagian orang yang sudah diberi kemampuan yang satu ini sejak kecil, sehingga ia tidak mengalami kesulitan dalam berkomunikasi. Tapi, ada sebagian lagi yang kurang beruntung. Bila Anda termasuk orang yang mengalami kesulitan itu, Anda tidak perlu khawatir karena semua itu bisa Anda pelajari.

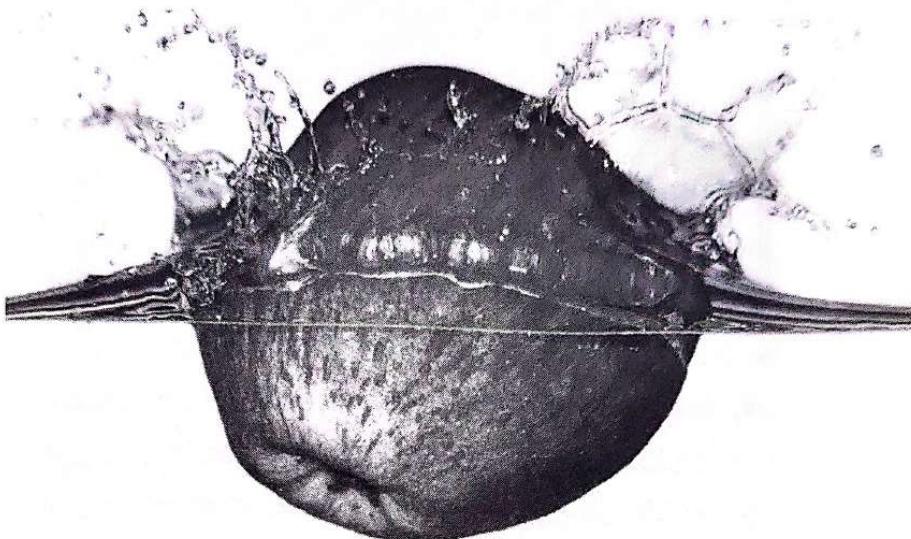
Untuk mengawali hubungan yang sukses dengan orang lain, tentu kita harus memahami mereka sekaligus memahami diri kita sendiri. Pemahaman ini sangat penting untuk membantu kita mengetahui apa yang orang lain butuhkan dan mengetahui apa yang kita inginkan dari orang lain. Mengapa? Karena inti dari meyakinkan dan memengaruhi orang lain terletak pada kemampuan kita untuk memberikan apa yang mereka butuhkan dan inginkan.

Bila semua itu sudah terpenuhi, dijamin kita akan mendapatkan reaksi yang positif dari mereka. Ketika orang lain sudah tersentuh hati dan pikirannya serta menganggap kita sebagai pribadi yang menyenangkan, pastinya mereka akan lebih mudah untuk kita yakinkan dan pengaruh.

Cara seperti inilah yang dinamakan dengan strategi memengaruhi orang lain. Ada banyak langkah atau cara yang termasuk ke dalam strategi tersebut. Lalu, apa saja langkah-langkahnya? Ini dia penjelasan selengkapnya:

- **Ciptakan Kesan Pertama yang Menggoda**

Saat melihat apel Washington, kira-kira apa yang terlintas dalam benak Anda? Ya, pastinya nikmat, segar, dan membuat Anda segera ingin menyantapnya. Inilah yang dinamakan kesan pertama, meskipun setelah Anda memakan buah tersebut belum tentu senikmat dan sesegar yang Anda bayangkan.



Tidak bisa dipungkiri, penilaian pertama kali banyak dipengaruhi oleh informasi yang berasal dari indra penglihatan. Baru setelah itu diikuti dengan indra-indra yang lain, seperti pendengaran, penciuman, peraba, dan perasa. Dalam sebuah penelitian disebutkan, orang akan menilai sesuatu dari indra penglihatan sebesar 83%, dengan pendengaran sebesar 11%, dengan penciuman sebesar 3,5%, dengan sentuhan 1,5%, dan dengan rasa sebesar 1%. Itulah sebabnya, menciptakan kesan pertama yang baik merupakan kunci awal untuk meraih kesuksesan dalam berkomunikasi dengan orang lain.

Secara alami, otak manusia bekerja menciptakan, menyunting, menyimpan, dan mengeluarkan kembali citra dalam pikiran. Hal ini terbentuk karena adanya informasi yang masuk melalui berbagai indra, terutama indra penglihatan. Itu artinya, bila Anda ingin diniilai baik, menyenangkan, dan layak untuk diikuti omongannya, maka Anda harus mempunyai penampilan yang baik.

Penampilan merupakan salah satu bagian dari bentuk komunikasi non-verbal. Bagaimana Anda mencitrakan diri, awal mulanya bisa dilihat dari bagaimana cara Anda berpakaian. Jadi nggak salah bila ada istilah Jawa yang menyebutkan, “*Ajining raga saka busana*,” yang berarti nilai seseorang tergantung dari penampilannya.

Berkenaan dengan kesan pertama, ada sesuatu yang dinamakan dengan pengaruh pertama. Apa itu? Pengaruh pertama yaitu proses dimana kesan pertama yang kita terima dari seseorang akan memengaruhi terhadap tafsiran tingkah laku selanjutnya. Itu artinya, bila pada kesempatan pertama Anda berhasil membuat kesan pertama yang baik, maka peluang penilaian yang baik pada kesempatan berikutnya akan lebih mudah.

● Awali dengan Kesesuaian

Selama proses komunikasi berjalan, pikiran sadar dan pikiran bawah sadar akan sama-sama menerima sekumpulan informasi. Karena cara penerimaan masing-masing pikiran berbeda, maka informasi yang diterima oleh masing-masing pikiran juga berbeda. Itulah sebabnya, kita harus melakukan penyesuaian atas kata-kata yang kita ucapkan dengan nada suara dan bahasa tubuh yang sesuai.



Sebuah teori menyatakan, kita lebih menyukai objek yang akrab dibandingkan yang kurang akrab. Konteks akrab di sini adalah tidak jauh berbeda, mirip atau sesuai. Itulah sebabnya, banyak orang merasa senang dan nyaman bila berkomunikasi dengan orang yang mempunyai gaya bicara, cara mengungkapkan pikiran, sampai bahasa tubuh yang sama.

Ya, cara yang paling efektif untuk bisa memengaruhi pikiran dan perilaku lawan bicara secara tersembunyi adalah dengan menyamakan diri dengan lawan bicara semirip mungkin. Kenapa mesti begitu? Karena pada dasarnya setiap manusia cenderung menyukai orang yang mirip dengan dirinya sendiri.

Bila kita mau jujur dan masih cukup manusiawi, saat ditanya, "Siapakah orang yang paling Anda cintai di dunia ini?", pasti jawabannya adalah diri Anda sendiri. Ya, memang begitulah manusia. Ia punya kecenderungan rasa ego yang tinggi terhadap dirinya sendiri.

Itulah sebabnya, saat Anda berhasil menyesuaikan dan memiripkan diri dengan lawan bicara Anda, maka pikiran bawah sadarnya akan memberitahukan bahwa, "Orang itu kok mirip dengan aku, ya?" Karena kita tidak suka dan tidak mau menentang diri kita sendiri, maka dengan sendirinya benteng perlindungan akan terbuka. Efeknya, lawan bicara Anda akan lebih terbuka sehingga ia lebih percaya dan respek pada Anda.

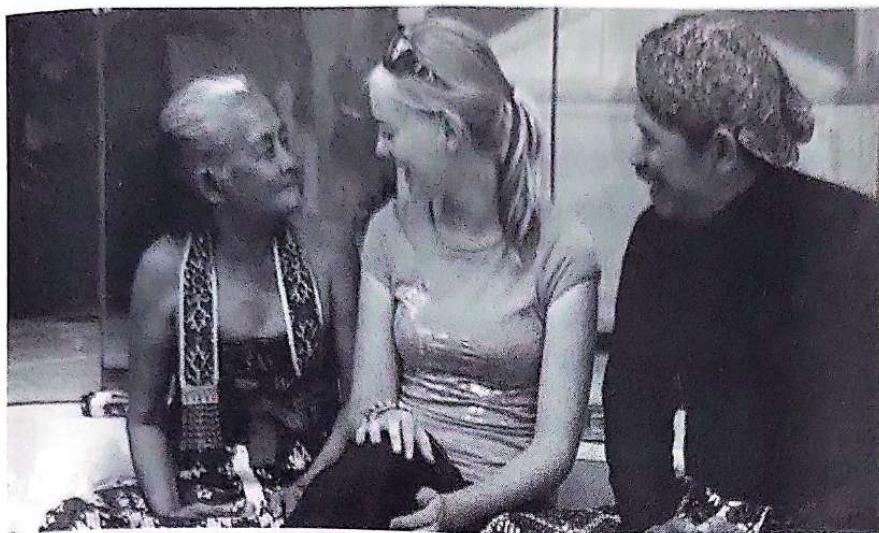
Secara verbal, Anda bisa menyesuaikan diri melalui tinggi-rendahnya atau cepat-lambatnya nada suara serta kata apa yang sering diucapkannya. Sedangkan secara fisik, Anda bisa memerhatikan ekspresi wajah, posisi tangan atau kaki, serta posisi duduk atau berdiri. Jika memungkinkan, samakan juga pola nafas Anda. Saat lawan bicara menarik nafas, lakukanlah hal yang sama tanpa menimbulkan kecurigaan.

Bila keakraban sudah terjalin dengan baik, lawan bicara Anda akan cenderung lebih bersedia menerima informasi yang Anda berikan, dan proses-proses persuasif akan mudah dilakukan. Ingat, yang Anda lakukan ialah membentuk kemiripan atau kesamaan, jadi jangan berusaha untuk meniru. Lakukanlah cara ini dengan sehalus mungkin dan tentunya dilakukan dengan adanya jeda waktu biar tidak mencurigakan.

● **Mulailah dengan Ramah dan Santun**

Salah satu alasan para warga asing alias bule yang datang berwisata ke Indonesia betah berlama-lama atau kerasan adalah karena orang-orangnya ramah dan santun. Ya, penduduk yang ramah dan santun memang menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan. Begitu juga dalam hal komunikasi, karena memulai

sebuah percakapan dengan ramah dan santun ternyata akan membuat komunikasi berjalan lebih baik dan lancar.



Bersikap ramah dan santun merupakan perbuatan yang menyenangkan. Ketika pribadi Anda dirasa menyenangkan oleh orang-orang di sekitar, secara tidak langsung Anda telah membuka diri untuk menjalin relasi dengan orang lain. Efeknya, orang-orang di sekitar Anda pun akan dengan senang hati membuka dirinya untuk Anda. Sebelum mengharapkan orang lain mau menerima Anda, terimalah terlebih dahulu kehadiran orang lain ke dalam dunia Anda, dan biarkan mereka mengenal Anda dengan baik. Bila orang lain mendapatkan perlakuan tersebut, percayalah orang segalak dan sejudes apa pun tak akan kuasa untuk menolaknya.

Inginlah, permulaan yang tidak menyenangkan akan membuat orang lebih suka untuk menutup diri. Sebaliknya, permulaan yang baik akan membuat orang mau untuk terbuka. Dengan begitu, ia akan lebih mudah menerima masukan, saran, ataupun perintah.

Jadikanlah keramahan Anda sebagai modal dasar dalam menjalin komunikasi dengan sesama. Kenapa? Karena, banyak manfaat yang akan diperoleh seseorang yang bersikap ramah, di antaranya adalah ia akan disegani oleh banyak orang, menjadi pribadi yang berkarisma, dan tentunya menjadi pribadi yang berpengaruh.

Apalagi untuk bersikap ramah tidak diperlukan keahlian khusus ataupun biaya yang banyak. Bersikap ramah bisa dimulai dari hal yang mudah seperti murah senyum, penuh hormat, menghargai perasaan orang dan perhatian terhadap semua orang. Selain itu, bersikap ramah juga tidak boleh membeda-bedakan. Itu artinya, Anda harus ramah terhadap siapa pun, mau dengan orang yang tinggi derajatnya, sederajat, atau dengan orang yang lebih rendah sekalipun.

- **Cairkan Suasana dengan Senyuman**



Tersenyumlah, karena senyuman akan membantu Anda untuk membuat kesan pertama yang menyenangkan. Kenapa demikian?

Karena senyuman menunjukkan adanya kebahagiaan, penerimaan, dan keyakinan. Ya, senyum Anda menunjukkan bahwa Anda senang ketika bertemu dengannya atau Anda merasa senang berada di tempat tersebut.

Senyuman adalah bahasa universal yang bisa diterima oleh siapa saja dan di mana saja di seluruh dunia ini. Semua orang akan senang bila lawan bicaranya mengajak untuk tersenyum. Itulah sebabnya, bila Anda ingin mudah diterima, maka tersenyumlah terlebih dahulu kepada orang lain.

Senyuman berhubungan dengan keadaan fisiologis kita. Berdasarkan penelitian dijelaskan bahwa saat tersenyum, meski hanya untuk beberapa menit, sesungguhnya kita sedang membuat suasana hati menjadi lebih baik. Sebaliknya, bila kita cemberut untuk beberapa menit saja, maka suasana hati kita tiba-tiba menjadi tidak mengenakkan. Suasana hati memang seringkali tersiratkan dari fisik kita, tapi sebaliknya fisik juga bisa memengaruhi atau mengubah suasana hati kita. Jadi, tak ada ruginya bila kita tersenyum. Toh, tersenyum itu perbuatan yang amat mudah dilakukan karena hanya dibutuhkan 26 otot saja. Sementara untuk cemberut butuh tenaga yang lebih ekstra karena dibutuhkan otot yang lebih banyak, yakni 62 otot.

Senyum merupakan bahasa tubuh yang sangat baik digunakan dalam pergaulan. Akan tetapi, fakta juga menunjukkan bahwa senyum itu mempunyai beberapa variasi arti, di antaranya adalah senyuman tulus dan senyuman menghina atau melecehkan. Dan, senyuman yang paling baik digunakan dalam pergaulan adalah senyuman yang lahir dari hati yang paling dalam dan selalu menginginkan kebaikan, yang disebut senyuman tulus.

Adapun ciri-ciri senyuman tulus adalah saat seseorang tersenyum, kedua sudut bibirnya akan terangkat ke atas diikuti oleh kerutan pada daerah yang melingkari mata. Sementara senyuman menghina dicirikan dengan hanya satu sudut bibir saja yang terangkat serta tidak diikuti oleh kerutan pada daerah yang melingkari mata.

Perlu Anda ketahui juga, bahwa senyum itu mengandung empat hal yang penting, yaitu adanya kepercayaan diri, kebahagiaan, antusias, dan penerimaan. Orang tersenyum dianggap percaya diri. Kenapa? Karena ketika kita gugup, tidak yakin dengan diri sendiri ataupun dengan keadaan sekitar, maka kita cenderung sulit tersenyum.

Selain percaya diri, tentu saja orang yang tersenyum dianggap sedang bahagia. Orang-orang yang bahagia pastinya akan lebih terlihat menarik ketimbang mereka yang sedang sedih. Sebab, rasa bahagia itu lebih menyenangkan. Pada zaman dahulu, gadis tidak perlu menjawab "ya" secara langsung atas lamaran seorang laki-laki, tapi cukup dengan tersenyum sebagai ungkapan penerimaannya.

● Perlihatkan bahwa Anda Memang Tertarik

Ketika Anda bertemu atau berkenalan dengan orang baru, tunjukkanlah sikap ketertarikan yang tulus. Hal ini penting untuk dilakukan, karena akan membuka peluang perkenalan yang lebih dalam lagi. Meskipun, untuk dapat membuat orang lain tertarik bukanlah sebuah pekerjaan yang mudah. Kenapa? Karena pada dasarnya setiap orang hanya tertarik kepada dirinya sendiri.

Cara menunjukkan ketertarikan kepada orang lain tidak harus dinyatakan secara langsung lewat verbal atau kata-kata,

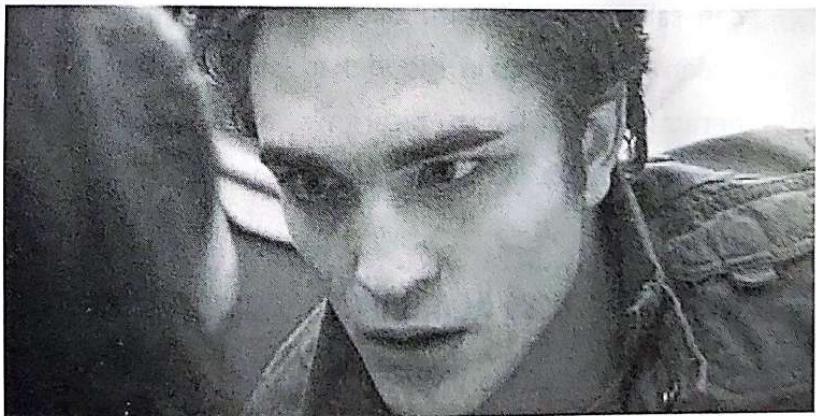
tetapi bisa juga diungkapkan lewat bahasa non verbal atau bahasa tubuh seperti ekspresi wajah, kontak mata, dan gerakan tubuh.

I. Ekspresi wajah



Ekspresi wajah tertarik ditandai dengan alis yang akan terangkat, senyum yang senantiasa terkembang, dahi berkerut, anggukan kepala, dan mulut yang sedikit terbuka (biasanya dikarenakan takjub atau terpesona).

2. Kontak mata



Selain wajah, mata juga bisa menunjukkan rasa ketertarikan. Orang yang tertarik akan sering melakukan kontak mata.

Semakin sering dan semakin lama seseorang melakukan kontak mata, itu artinya ia sedang sangat tertarik. Disertai juga pandangan yang tajam dan pupil mata yang terlihat melebar.

3. Gerakan tubuh



Bila ada dua orang yang saling tertarik, maka mereka akan berusaha untuk menghilangkan jarak di antara mereka. Meskipun dua orang itu baru saling kenal, lalu bercakap-cakap dan saling tertarik satu sama lain, tanpa sadar mereka semakin lama semakin mendekat. Bahkan, mereka tidak keberatan kalau lawan bicaranya mulai memasuki daerah pribadi mereka (jarak 46-120 cm).

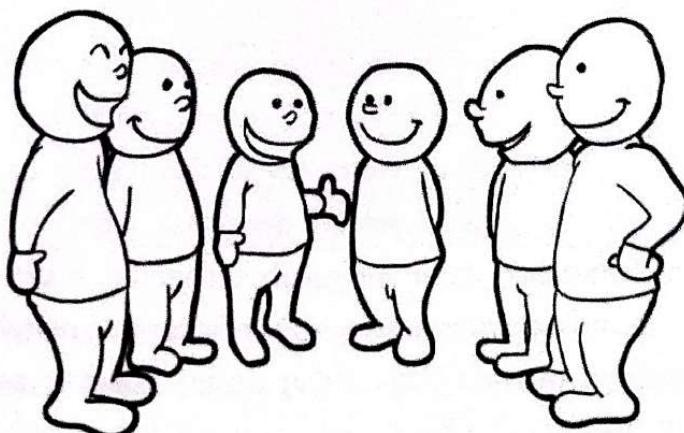
• **Nikmati Proses Komunikasi dengan Orang Lain**

Pernahkah Anda berbincang dengan seseorang tetapi setiap kali Anda ajak bicara, ia menjawab ala kadarnya atau menjawab dengan ekspresi wajah yang terpaksa. Bisa dipastikan, perbincangan tersebut akan terasa garing dan sangat tidak menyenangkan.

Sebagai makhluk sosial, berbincang atau berkomunikasi merupakan sebuah kebutuhan. Tapi, bila perbincangan dilakukan dengan terpaksa, pastinya perbincangan tersebut sangat tidak menarik.

SESEORANG YANG ANDA AJAK BICARA AKAN
SEMAKIN MENIKMATI PERCAKAPAN JIKA MEREKA
TAHU BAHWA ANDA MENIKMATINYA JUGA.
(LARRY KING)

Sebuah perbincangan atau komunikasi tidak akan berlangsung menarik apabila dilakukan dengan tidak antusias. Selain terasa hambar, perbincangan yang seperti ini tentunya tidak akan bermanfaat dan memberikan pengaruh apa pun. Oleh karena itu, kita harus menyiasati agar setiap perbincangan yang kita lakukan dengan orang lain bisa berjalan dengan baik, menyenangkan, dan semua pihak pun bisa menikmatinya.



Agar komunikasi berjalan dengan baik atau dilakukan bukan atas dasar keterpaksaan, maka Anda harus mengubah *mindset* Anda tentang hal ini. Ada beberapa cara yang bisa Anda gunakan untuk menjawabnya:

1. Hadirkanlah rasa senang setiap kali melakukan perbincangan dengan orang lain. Karena, mustahil lawan bicara akan senang dan antusias bila Anda sendiri tidak senang melakukan perbincangan atau komunikasi tersebut.
2. Selain untuk menyampaikan pesan, jadikanlah komunikasi sebagai waktu yang tepat untuk transfer ilmu dan pengetahuan. Jadi, sewaktu Anda berkomunikasi, yakinlah bahwa Anda akan mendapatkan sebuah informasi baru.
3. Jadikanlah komunikasi sebagai sarana untuk memahami karakter orang lain. Semakin sering Anda bertemu dengan beragam karakter manusia, maka Anda akan semakin paham dan pandai dalam bergaul.

• Ingat dan Sebut Namanya

Menurut Abraham Maslow, penghormatan atau penghargaan dari orang lain merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia. Adapun urutan kebutuhan dasar itu adalah kebutuhan dasar fisiologis, rasa aman, rasa memiliki, dan cinta kasih. Itu artinya, bila empat kebutuhan dasar ini sudah terpenuhi, maka dengan sendirinya manusia akan mencari penghormatan atau penghargaan. Itulah sebabnya, manusia tidak cukup hanya kenyang perutnya,

banyak uangnya, dan dicintai oleh orang-orang di sekitarnya, tapi ia butuh juga yang namanya penghormatan atau penghargaan.

Salah satu hal kecil yang mempunyai manfaat besar terkait dengan penghormatan adalah mengingat dan menyebut nama seseorang saat bertemu di jalan atau saat Anda sedang melakukan komunikasi. Mengapa nama menjadi suatu hal yang penting untuk diingat dan diucapkan?

Karena nama itu mewakili identitas seseorang. Saat Anda mengingat dan menyebut nama lawan bicara Anda, maka secara tidak langsung Anda telah dianggap mengakui eksistensi atau keberadaannya. Dengan begitu, ia akan tersanjung dan merasa sangat Anda hormati, sehingga ia juga tidak akan segan untuk membalas hal yang sama.



Meski begitu, mengingat nama bukanlah sebuah pekerjaan yang mudah. Bahkan, banyak yang bilang bahwa mengingat nama itu lebih sulit daripada mengingat wajah seseorang. Tapi, Anda

tidak perlu khawatir karena ada beberapa tips yang bisa Anda gunakan sebagai strategi untuk mempermudah mengingat nama seseorang. Berikut tips-tipsnya:

1. Terima hal itu sebagai hal yang positif

Jangan pernah menganggap kalau diri Anda adalah orang yang mudah melupakan nama atau Anda tidak jago dalam hal menghafal nama seseorang. Persepsi buruk ini akan membuat Anda mudah stres dan membuatnya tertanam kuat dalam memori Anda. Akibatnya, persepsi buruk ini akan menjadikan Anda pelupa betulan.

2. Amati lingkungan sekitar

Menghafal nama seseorang akan terasa lebih mudah bila Anda juga mengamati apa yang ada di sekitar, seperti warna dinding, apa saja yang ada dalam ruangan tersebut, serta pemandangan di luar jendela. Isyarat visual ini membantu menyimpan memori tentang seseorang dalam jangka panjang.

3. Pastikan Anda mendengar jelas siapa namanya

Banyak orang yang cepat lupa nama orang lain karena sebenarnya mereka tak mendengar dengan jelas saat orang tersebut memperkenalkan dirinya. Misalnya saja, Anda berkenalan di sisi jalan yang ramai atau tempat yang bising. Jangan ragu untuk meminta orang tersebut untuk mengulang kembali siapa namanya. Dengan mudah Anda bisa berkata, “Maaf, tadi siapa nama Anda, saya tidak dapat mendengarnya dengan jelas.”

4. Lakukan Z-Scan

Yaitu, menggambar huruf Z dengan pikiran Anda di wajah orang tersebut. Ini akan memberikan Anda kesempatan untuk melihat warna matanya dengan lebih jelas atau bagaimana

gaya senyumannya. Mengaitkan antara nama dan bentuk wajah akan memudahkan Anda untuk mengingat siapa nama orang tersebut di kemudian hari.

5. Ucapkan ulang namanya

Mengucap ulang nama seseorang bisa dilakukan di dalam benak atau diucapkan secara langsung. Misalnya, saat ia memperkenalkan dirinya sebagai "Rony", maka ucapkan lagi "Hai, Rony". Atau bila Anda ingin lebih lama mengingatnya, ucapkan berkali-kali dalam benak. Percayalah, ini akan membantu Anda untuk lebih mengingat namanya.

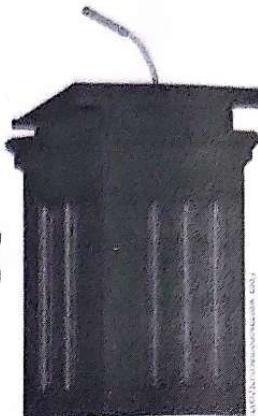
● Hindari Perdebatan

JIKA ANDA MENDEBAT, BERSIKERAS, DAN MENENTANG, ANDA KADANG-KADANG MEMANG AKAN MENDAPATKAN KEMENANGAN, TAPI ITU ADALAH KEMENANGAN KOSONG KARENA ANDA TIDAK AKAN PERNAH MEMPEROLEH KEHENDAK BAIK LAWAN ANDA. (BENJAMIN FRANKLIN)

Saat berinteraksi dengan orang lain, peluang terjadinya perdebatan memang terbuka lebar. Kok bisa? Hal ini dikarenakan setiap orang mempunyai persepsi, pendapat serta keinginan yang berbeda-beda. Selain itu, di dalam diri setiap orang juga ada naluri

untuk menjadi pemenang dan yang terbaik. Maka tak heran, kita akan selalu menganggap yang lain salah dan selalu berusaha untuk saling mengalahkan satu sama lain dengan cara berdebat.

Tidak Perlu Berdebat



Padahal, jika kita tengok lebih dalam, sebuah perdebatan tidak akan memberikan manfaat apa pun. Ingatlah pesan Benjamin Franklin, "Jika Anda mendebat, bersikeras, dan menentang, Anda kadang-kadang memang akan mendapatkan kemenangan, tapi itu adalah kemenangan kosong karena Anda tidak akan pernah memperoleh kehendak baik lawan Anda."

Berikut ini ada beberapa tips yang dapat Anda terapkan untuk menghindari rasa tidak setuju sehingga perdebatan yang sia-sia pun bisa dihindari. Berikut tips praktisnya:

1. Sambutlah rasa tidak setuju dengan baik. Peribahasa mengatakan, "Beda kepala, pasti beda keinginannya." Peribahasa ini memberikan gambaran kepada kita bahwa setiap orang pasti punya keinginan masing-masing. Itu artinya, peluang terjadinya perbedaan pendapat pasti akan selalu ada. Bila pemahaman seperti ini selalu kita pegang, maka perdebatan yang sia-sia tentunya tidak akan pernah terjadi.

2. Bersabar dan dengarkanlah terlebih dahulu. Bila Anda tidak ingin berdebat dengan orang lain, maka bersabar dan berikanlah kesempatan kepada lawan bicara untuk menyelesaikan perkataannya terlebih dahulu. Bangunlah jembatan pengertian agar komunikasi bisa berjalan lebih baik. Dan yang terpenting, jangan pernah menolak dan mencoba untuk mempertahankan pendapat Anda sendiri, karena hal itu malah akan memunculkan tembok penghalang yang tinggi.
3. Temukanlah kesepakatan. Setelah selesai mendengarkan, pikirkanlah hal-hal yang sekiranya bisa Anda sepakati bersama.
4. Jujurlah. Jujurlah kepada diri Anda sendiri bahwa tidak selamanya pendapat atau pembicaraan yang Anda lakukan selalu mengandung kebenaran. Karena, kebenaran yang mutlak hanya milik Tuhan. Saat Anda menemukan kesalahan atas pendapat yang Anda lontarkan, mintalah maaf. Meminta maaf bukan menunjukkan kelemahan, tapi hal ini justru akan membantu Anda secara tidak langsung melucuti senjata lawan serta mengurangi sifat defensifnya.
5. Berjanjilah untuk memikirkan ide-ide lawan bicara Anda serta pelajari ide-ide tersebut dengan saksama.
6. Berterima kasihlah kepada lawan bicara Anda dengan tulus terhadap minat mereka untuk berbicara dengan Anda.

- **Berikan Pujian yang Tulus**

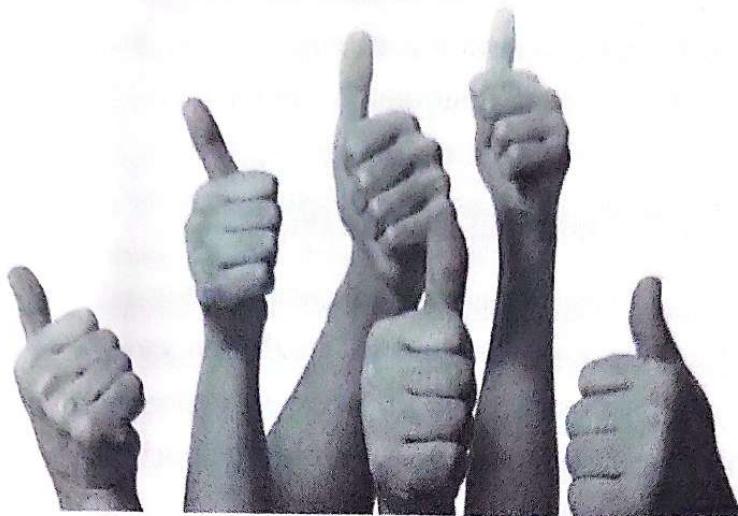
Pernahkah Anda memerhatikan betapa menyenangkannya berada di dekat orang yang memuji Anda dengan tulus dan hangat? Sebaliknya, pernahkah Anda memikirkan betapa menjengkelkannya

menghabiskan waktu selama lima menit dengan orang yang suka menyalahkan Anda? Kenapa bisa begitu ya?

“
DISKUSI BERBEDA DENGAN BERDEBAT. DALAM DISKUSI ATURANNYA JELAS, PIHAK YANG TERLIBAT DALAM DISKUSI MASING-MASING HARUS MENGHARGAI PENDAPAT ORANG LAIN. JIKA SEBUAH DISKUSI BERUBAH MENJADI PERDEBATAN, ALANGKAH BIJAKSANANYA BILA ANDA SEGERA MENGHINDARINYA KARENA DISKUSI TERSEBUT TELAH MENJADI DEBAT KUSIR.”

Hal ini karena sebagian besar tindakan manusia banyak didorong oleh usahanya untuk mendapatkan pujian dari orang lain. Apa itu pujian? Pujian adalah kata-kata positif yang mampu mendorong seseorang untuk bertindak yang lebih baik lagi. Saat seseorang dipuji, maka ia akan merasa sangat dihargai, bangga, merasa diterima, sehingga membuat perasaannya seakan melayang-layang.

Memberikan pujian kepada orang lain tidak akan pernah merugikan kita, justru sebaliknya karena kita akan mendapatkan banyak manfaat atas pujian tersebut. Salah satunya adalah orang yang kita puji akan merasa senang, sehingga ia akan lebih mudah menerima kehadiran dan menerima apa yang kita katakan.



Tentu saja, pujian yang dimaksud di sini adalah pujian yang tulus, bukan pujian dengan maksud untuk mengejek. Misal, Anda bertemu teman lama, kebetulan tubuhnya kurus kerempeng. Dengan spontan Anda mengatakan, "Wah, tubuhmu kekar sekali." Bukannya senang, pasti teman Anda akan marah karena pujian tersebut.

Selain harus tulus, kita juga tidak boleh melakukannya terlalu sering karena itu akan membuat orang yang dipuji menjadi jengah. Karena, orang yang sering kita puji akan beranggapan bahwa kita adalah orang yang suka berlebihan. Apalagi bila kita memujinya bukan untuk sesuatu yang memang pantas untuk dipuji. Maka dari itu, berikanlah pujian yang proporsional atau sesuai dengan porsinya.

Dan yang tak boleh ketinggalan adalah berikanlah pujian di depan umum karena secara tidak langsung hal itu akan meningkatkan dan membesarkan nilai dari pujian tersebut. Inilah sebabnya banyak orang suka bila dipuji di depan umum. Misal, berikanlah pujian secara singkat dalam diskusi, rapat, atau

musyawarah. Berikanlah komentar yang menyenangkan sewaktu kumpul bersama, nongkrong bareng maupun makan bersama, ataupun dalam situasi kebersamaan lainnya.

• **Hargai Pendapat Orang Lain**

Setiap orang mempunyai hak untuk menyatakan pendapat. Tiap orang juga bebas mempunyai pandangan yang berbeda akan suatu hal. Tetapi, setiap orang tidak boleh memaksakan pendapat dan pandangannya kepada orang lain. Itulah kunci sukses agar bisa menghargai pendapat orang lain.



Orang yang menghargai pendapat orang lain adalah mereka yang punya jiwa besar. Kenapa dinamakan berjiwa besar? Seperti yang telah kita ketahui bersama bahwa di dalam jiwa setiap manusia terdapat ego atau kecenderungan untuk lebih menyukai dirinya sendiri ketimbang orang lain.

Saat ego berhasil ditekan dan menjadi kecil, maka di dalam jiwanya akan tersedia rongga kosong yang akan mampu menampung hal positif atau hal yang menyenangkan dari luar. Bila

hal positif dan menyenangkan tersebut sudah masuk ke dalamnya, maka dengan sendirinya jiwa tersebut akan terkesan menjadi lebih besar. Sementara itu, orang yang tidak mau mendengar dan menerima pendapat orang lain karena merasa pendapat dan pandangannya lah yang paling benar, maka dengan sendirinya hal itu akan membuat jiwanya menjadi kerdil.

Menerima pendapat dan pandangan orang lain serta tidak memaksakan kehendak juga merupakan cerminan dari adanya kedewasaan dan kebijaksanaan seseorang. Seperti yang kita ketahui, orang yang dewasa dan bijaksana cenderung mengayomi dan mengasihi sehingga membuat orang yang berada di sekitarnya menjadi nyaman, aman, dan tenteram. Tentu saja, orang yang dewasa dan bijaksana seperti ini akan lebih mudah diterima ide, gagasan, saran, dan pendapatnya, sehingga ia akan mempunyai pengaruh yang lebih kuat.

Inilah inti dari komunikasi efektif yang lebih menonjolkan sikap saling menghargai antara satu sama lain, tidak bermaksud untuk saling menjatuhkan, dan bukan perkara siapa mengalahkan siapa; melainkan lebih menonjolkan tentang bagaimana cara menghargai perbedaan pendapat yang ada dan mau menerima gagasan orang lain yang berbeda.

JANGAN LIHAT SIAPA YANG MENGATAKAN, TAPI
PERHATIKANLAH APA YANG DIKATAKANNYA.
LIHATLAH ISI PERKATAANNYA, DAN JANGAN
LIHAT SIAPA YANG MENGATAKANNYA.

• Posisikan Dia di Tempat yang Penting

Dikisahkan, pada suatu pagi yang terang, si Yayan sudah marah dan teriak-teriak. Inilah tabiat tidak baik yang sering dan telah biasa ia lakukan sejak kecil. Ia memang dikenal sebagai anak yang arogan dan angkuh. Maklum, ia adalah anak orang kaya yang serba kecukupan.

Kembali pada masalah di pagi hari itu. Ternyata kemarahan Yayan muncul karena si Ciput, kucing jenis angora kesayangannya, muntah-muntah. Usut punya usut, lagi-lagi si Darti, pembantunya, salah memberi makan. Makanan yang mestinya untuk si Dogy malah diberikan ke Ciput. Efeknya jelas, pasti Ciput akan muntah-muntah seperti kejadian dua minggu yang lalu.

Dengan lagaknya yang angkuh, Yayan membentak Darti, "Dasar pembokat bodoh. Otak aja ditaruh di dengkul. Eh, loe tahu nggak, berapa harga kucing kesayangan gue ini? Gaji loe aja sebulan nggak bakalan cukup untuk beli kucing ini. Sadar diri dong! Dasar orang udik!"

Setelah itu, Yayan segera memegang Ciput di tangannya. Saat berjalan melewati Darti, ia masih sempat-sempatnya menyepak tubuh pembantunya tersebut. Dengan kesakitan, si Darti merintih, "Ampun. Maaf, nyonya kecil!"

Dua hari kemudian, Darti pergi begitu saja karena sudah tidak kerasan. Perlakuan tidak mengenakkan yang ia peroleh dua hari lalu bukanlah yang pertama kalinya. Tapi, sudah puluhan kali. Bahkan, Darti adalah pembantu kelima belas yang telah pergi meninggalkan kediaman orangtua Yayan. Ya, orangtua Yayan memang dikenal sangat sibuk sehingga jarang sekali di rumah. Yang ada hanya Yayan, si anak yang arogan dan angkuh itu.

Tanpa kehadiran pembantu, kehidupan Yayan jadi kacau. Bagaimana tidak, rumah segitu besarnya tidak ada yang mengurus. Belum lagi ia punya hewan peliharaan yang macam-macam. Padahal, orangtuanya sudah berusaha untuk mencari pembantu yang bisa mengurusinya, tapi selalu saja tidak ada yang kerasan. Kini, ia hanya sendirian di rumah mewahnya, terkurung dalam sepi dan tidak punya teman sama sekali.

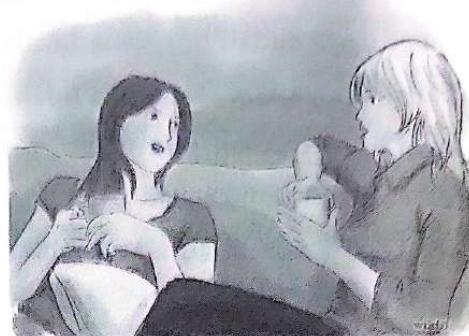
Dari kisah di atas kita dapat mengambil sebuah pelajaran, yaitu betapa berharga keberadaan orang yang ada di sekitar kita. Masing-masing mempunyai posisi dan peran yang berbeda. Sesedikit apa pun posisi dan peran mereka dalam kehidupan kita, pasti mereka akan bisa mengisi kekosongan atau kekurangan yang kita miliki. Mau pembantu, sopir, tukang sampah, tukang ojek ataupun lainnya, pasti akan mempunyai peran bagi kehidupan kita. Maka dari itu, belajarlah untuk menghargai orang lain dengan cara memberikan posisi yang penting dalam kehidupan kita, sekecil apa pun perannya. Ya, setiap orang itu penting.

Terkadang kita baru menyadari pentingnya keberadaan seseorang setelah kita tak lagi bersamanya. Bukan hanya manusia, segala sesuatu yang ada di alam semesta ini diciptakan dengan membawa peran dan posisi masing-masing. Jadi, sadarilah bahwa masing-masing orang dan benda yang ada di dunia ini punya posisi dan peran yang berbeda.

Keberhasilan kita dalam membangun komunikasi dan memengaruhi orang lain juga dipengaruhi oleh hal ini. Sebagaimana hukum asosiasi, bila kita menganggap keberadaan orang lain penting, maka orang lain juga akan menganggap kita penting. Maka dari itu, posisikan orang-orang yang ada di sekitar Anda pada posisi yang penting dalam kehidupan Anda.

• Buatlah Orang Lain Merasa Aman dan Nyaman

Dalam berkomunikasi, penting bagi kita untuk menghadirkan rasa aman dan nyaman. Ya, memberikan keamanan dan kenyamanan merupakan bagian penting dari kesuksesan dalam menjalin interaksi dan komunikasi dengan orang



lain. Memberikan rasa aman berarti kehadiran kita tidak menjadi ancaman dan tidak menjadi beban bagi orang lain. Sementara rasa nyaman berarti kita memberikan ruang kepada orang lain untuk mengekspresikan diri dan tidak memaksakan kehendak kita kepadanya.

Bila orang lain sudah merasa aman dan nyaman berada di sekitar Anda, bisa dipastikan ia akan mulai membuka diri dan mau menerima keberadaan Anda. Selain ditunjukkan dengan ucapan, penerimaan biasanya ditunjukkan melalui ekspresi wajah bahagia yang ditandai dengan terkembangnya senyuman; gerakan tangan dan kaki yang terbuka, seolah-olah gerakan tersebut ingin mengatakan, "Mari, silakan ke sini"; serta tubuh yang agak condong ke hadapan lawan bicara.

Saat seseorang sudah menerima keberadaan kita, maka segala ide, saran, gagasan ataupun perkataan yang kita lontarkan kepadanya akan lebih mudah diterima. Itu artinya, secara tidak langsung kita sudah memengaruhinya.

- **Hindari Kebiasaan Memerintah**

Ketika Anda berkomunikasi dengan orang lain, saya sarankan agar jangan pernah memerintahnya. Kenapa? Karena pada dasarnya setiap manusia butuh penghargaan. Itulah sebabnya, tidak ada orang yang suka untuk diperintah. Apalagi Anda memerintah dengan nada yang kasar dan keras. Dijamin, seketika itu juga, orang yang Anda ajak bicara akan mulai membenci Anda.



Sekalipun Anda seorang atasan, usahakanlah untuk memerintah dengan cara yang baik. Kalau tidak, bisa saja segala ide, gagasan, saran, dan perkataan yang Anda berikan kepada bawahan akan ditolak mentah-mentah. Akhirnya, akan banyak bawahan yang memberontak. Maka dari itu, jadilah pemimpin yang bijaksana. Yang suka memberikan saran ketimbang memerintah bila melihat bawahannya melakukan kesalahan. Tentunya, saran yang membangun dan bisa mengarahkan bawahan untuk lebih termotivasi menjadi lebih baik lagi.

Cara seperti ini dinilai lebih efektif dibandingkan hanya memerintah. Kenapa? Karena cara ini (memberikan saran) tidak akan mengurangi rasa bangga terhadap dirinya sendiri. Kok bisa?

Ketahuilah, ketika seseorang diberi saran, maka ia akan mengasumsikan bahwa apa yang telah diperbuatnya tidaklah semuanya salah. Mungkin hanya ada beberapa hal saja yang perlu ditambahi dan dibenahi. Itu artinya, sang atasan mendukung sebagian yang telah ia lakukan. Lain halnya ketika ia diperintah, maka pemahaman yang selama ini dipegang terasa sia-sia. Toh, semuanya berjalan sesuai dengan apa yang dipikirkan oleh atasan, sehingga rasa bangga dan penting terhadap diri sendiri menjadi minim. Efeknya ada dua, yaitu ia akan mengikutinya dengan keterpaksaan atau memberikan perlawanan.

Hal ini berlaku juga dalam pergaulan sehari-hari. Bila Anda ingin memengaruhi orang lain, tapi Anda terlalu banyak memerintah, maka bisa dipastikan segala pengaruh yang Anda berikan akan menjadi sia-sia.

- **Jangan Suka Berbohong**

**"jujur
lebih
baikdaripada
harus
berbohong"**

Salah satu alasan kenapa kita mau mendengarkan apa yang orang lain bicarakan adalah karena kita percaya kepadanya. Sebuah

kepercayaan muncul karena diawali oleh kejujuran. Ya, kejujuranlah yang menjadi "bahan bakar" dari kepercayaan. Maka dari itu, bila Anda ingin didengarkan oleh orang lain, maka berperilakulah yang jujur.

Bila kejujuran merupakan hal yang sangat direkomendasikan, maka sebaliknya kebohongan adalah larangan yang harus selalu Anda jauhi. Orang yang suka berbohong akan berbohong lagi pada kesempatan berikutnya untuk menutupi kebohongan yang sebelumnya. Kebohongan sendiri akan memunculkan rasa tidak percaya. Itu artinya, semakin sering seseorang berbohong, maka semakin banyak orang yang tidak akan percaya padanya. Dan pada akhirnya, ia akan mendapatkan label sebagai pembohong.

Bila label pembohong sudah melekat pada seseorang, maka sulit sekali orang akan percaya lagi kepadanya, sekalipun ia berkata benar. *Ending*-nya sudah bisa ditebak, pastinya orang-orang akan menjauhi dan mengabaikannya.

Membahas hal ini mengingatkan saya pada sebuah cerita yang sering dibaca oleh orangtua untuk anaknya sebelum tidur. Pastinya, Anda sudah tidak asing dengan cerita sang penggembala domba dan serigala yang jahat. Berikut kisah selengkapnya:

Diceritakan, ada seorang anak gembala yang suka menggembalakan domba milik tuannya di dekat hutan yang gelap dan tidak jauh dari perkampungan. Bila mulai bosan, ia selalu menghibur dirinya sendiri dengan cara bermain dengan anjingnya dan meniup serulingnya.

Suatu hari, ketika menggembalakan domba di dekat hutan, ia teringat perkataan tuannya, "Apabila kamu melihat serigala menyerang kawanan domba, maka teriaklah memanggil bantuan.

Orang-orang kampung pasti akan datang membantumu." Anak gembala itu berpikir, sepertinya akan terlihat lucu bila ia berpura-pura melihat serigala dan berteriak memanggil orang sekampung untuk datang membantunya. Padahal, tidak ada serigala di sana.

Dengan segera, ia melaksanakan rencananya. Ia berlari ke arah kampung dan berteriak sekeras-kerasnya, "Serigala! Serigala!"

Seperti yang ia duga, orang-orang kampung yang mendengar teriakannya lantas bergegas meninggalkan pekerjaan dan berlari ke arah anak gembala tersebut untuk membantunya. Tapi, yang mereka temukan adalah anak gembala yang tertawa terbahak-bahak karena berhasil menipu orang-orang sekampung.

Beberapa hari kemudian, anak gembala itu kembali berteriak, "Serigala! Serigala!" Orang-orang kampung pun berlari datang untuk menolongnya. Kembali mereka hanya menemukan anak gembala yang tertawa terbahak-bahak. Karena sering ditipu dan merasa jengkel, mereka memutuskan untuk tidak mengulangi kesalahan lagi meskipun ia mendengar teriakan yang sama.

Pada suatu sore, ketika matahari mulai terbenam, seekor serigala benar-benar datang dan menyambar domba yang digembalakan anak penggembala tersebut. Dalam ketakutannya, anak penggembala itu berlari ke arah kampung dan berteriak, "Serigala! Serigala!"

Dan benar saja, meski orang sekampung mendengar teriakannya, mereka tidak datang untuk membantunya. "Dia tidak akan bisa menipu kita lagi," kata mereka.

Karena tidak ada bala bantuan yang datang, serigala yang buas itu berhasil menerkam dan memakan banyak domba yang digembalakan oleh si anak penggembala, lalu berlari masuk ke dalam hutan kembali.

Agar tidak mudah tertipu dengan kebohongan orang lain, ada beberapa ciri yang biasanya nampak pada diri orang yang sedang berbohong. Dengan mengetahui ciri-ciri tersebut, tentunya Anda akan lebih mudah mengenali seorang pembohong sehingga akan terhindar dari tipu dayanya. Berikut ciri-ciri selengkapnya:

1. Gugup

Berbohong memiliki gejala yang hampir sama dengan ketegangan. Dalam berbagai situasi ketika kita berniat untuk berbohong, kita merasa gugup saat mencoba menutupi kesalahan. Cara mudahnya yaitu dengan mengetahui sifat dasar seseorang kemudian mengetahui perbedaannya. Bila seseorang biasanya terlihat santai, lalu tiba-tiba sering berkedip dan melakukan gerakan mata yang tidak biasa, menjilat bibir, dan menyentuh wajah, itu dapat mengindikasikan seseorang sedang berbohong.

2. Menggaruk atau menyentuh hidung

Menggaruk atau menyentuh hidung merupakan ciri khas dari gejala ketegangan. Saat Bill Clinton, mantan Presiden Amerika Serikat, bersaksi di depan juri tentang hubungannya dengan Monica Lewinsky, tubuhnya secara alami melakukan bahasa tubuh yang normal ketika menjawab dengan benar. Namun, ketika dia ditanya lebih jauh mengenai hubungan gelapnya itu, ia tampak menyentuh hidungnya setiap empat menit. Totalnya, sekitar 26 kali.

3. Menghindari kontak mata

Ciri selanjutnya adalah menghindari kontak mata saat berbicara, dimana matanya lebih sering berkedip atau berputar ke arah yang lain. Hal ini mengindikasikan kondisi

mental yang tidak nyaman karena sedang menyembunyikan sesuatu.

4. Terlihat bingung

Orang yang bohong akan terlihat kebingungan saat ia berbicara. Ini dikarenakan, saat berbohong sebenarnya ia sedang memikirkan tentang kesalahannya pada waktu yang sama, sehingga akan mengganggu perhatiannya saat melakukan perbincangan.

5. Terlihat tidak nyaman

Orang yang sedang berbohong biasanya akan merasa tidak nyaman saat berbicara dengan orang lain. Karena tidak nyaman, ia sering kali bicara dengan sangat cepat atau dalam kalimat-kalimat yang pendek. Hal itu dilakukan dengan harapan ia bisa segera menyudahi situasi tersebut secepat mungkin.

6. Melakukan pertahanan

Selain menggaruk atau menyentuh hidung, masih ada bahasa tubuh lain yang biasa ditunjukkan oleh orang yang berbohong, yaitu bahasa tubuh pertahanan. Saat seseorang merasa tidak aman, maka secara naluriah akan membuat sikap pertahanan atau proteksi diri seperti menjaga jarak dengan cara mundur ke belakang, meremas tangan, ataupun menyilangkan lengan.

7. Menunjukkan perilaku berkebalikan

Karena berada dalam posisi gugup dan bingung, sering kali orang yang berbohong menunjukkan perilaku yang berkebalikan. Misalnya, ia ingin berkata tidak, tapi malah menganggukkan kepalanya.

8. Menunjukkan tawa dan rasa setia kawan yang berlebihan

Menunjukkan tawa dan rasa setia kawan yang berlebihan,

itulah modus yang biasa digunakan oleh seorang pembohong. Ia sengaja melakukannya agar ia dianggap sebagai teman, sehingga Anda akan mulai memercayainya lagi.

9. Dengarkanlah baik-baik apa yang ia ucapkan

Cara terbaik untuk meningkatkan kemampuan Anda untuk menentukan apakah seseorang berbohong atau tidak adalah dengan mendengarkan baik-baik apa yang ia katakan. Orang yang berbohong ternyata cenderung tidak konsisten dengan apa yang dikatakannya. Bila Anda menyimaknya dengan baik, maka Anda akan dapat dengan mudah menemukan ketidak-konsistenan tersebut. Inilah salah satu cara efektif untuk mengetahui apakah mereka berbohong atau tidak.

10. Suka bertele-tele dan memberikan penjelasan yang tidak penting

Apabila seseorang mengatakan kebohongan, maka ia cenderung bertele-tele dan memberikan penjelasan yang tidak penting. Ia akan berusaha meyakinkan kita dengan cara memberi terlalu banyak detail tentang situasinya, seolah-olah dia adalah orang yang paling tahu.

11. Mudah tersinggung dan suka mengubah topik pembicaraan

Saat pembohong mengetahui bahwa lawan bicara tahu akan kebohongannya, maka ia akan segera merasa tersinggung dan tampak kesal sehingga terkesan ingin segera mengakhiri perbincangan. Hal yang sama terjadi dalam kasus percakapan melalui telepon. Orang yang berbohong cenderung menutup telepon atau cepat-cepat mengubah topik pembicaraan.

12. Suka mengingkari janji

Bila berjanji, ia sering mengingkari. Sewaktu ada butuhnya, maka dengan semangat yang menggebu-gebu ia akan mem-

berikan harapan yang luar biasa meyakinkan. Namun, ketika hajat sudah didapat, biasanya ia akan lupa dengan janji manisnya.

13. Suka mengatakan yang berlebihan

Pembohong biasanya mengatakan sesuatu yang tidak dikerjakannya. Terkadang ia juga suka membesar-besarkan hasil usaha yang dilakukannya.

● **Jadilah Pendengar yang Baik**

Kemampuan mendengarkan orang lain berbicara dengan baik merupakan kunci sukses untuk memperoleh pengaruh atas orang lain. Yang dimaksud mendengarkan dengan baik di sini adalah kemampuan mendengarkan dan memahami perkataan orang lain dengan saksama, bukan sekadar mendengarkan.

Meski begitu, menjadi pendengar baik bukanlah sebuah pekerjaan yang mudah. Pada kenyataannya, kebanyakan orang belum menjadi pendengar yang baik. Kenapa? Karena orang lebih suka berbicara ketimbang mendengarkan. Aktivitas mendengarkan oleh sebagian orang memang dianggap sebagai sesuatu yang membosankan. Padahal, menjadi pendengar yang baik sesungguhnya hampir sama menariknya dengan menjadi pembicara yang baik.

Untuk mendapatkan manfaat dari sebuah pembicaraan, Anda memang perlu mendengarkan terlebih dahulu. Orang yang merasa perkataannya didengarkan dengan baik, akan merasa diperhatikan dan selanjutnya ia akan berbalik memerhatikan Anda. Bahkan, bisa jadi orang tersebut akan lebih memerhatikan Anda karena ia merasa dihargai. Efeknya, efektivitas dari penyampaian pesan atau

perkataan yang Anda ucapkan akan meningkat sehingga orang itu akan lebih memahami dan menuruti pesan atau perkataan Anda.



Ada beberapa tips yang bisa Anda terapkan untuk menjadi seorang pendengar yang baik, di antaranya:

1. Pusatkan perhatian Anda pada lawan bicara dan Dengarkan apa yang dia katakan. Jangan biarkan pikiran dan pandangan Anda melayang ke tempat yang lain, karena hal itu akan membuat kesan Anda tidak peduli terhadapnya.
2. Lakukanlah kontak mata dengan wajar. Kenapa harus wajar? Karena kontak mata yang berlebihan akan membuat lawan bicara menjadi tidak nyaman.
3. Berikanlah respons yang bersahabat. Respons yang bersahabat akan membuat lawan bicara Anda menjadi tenang dan senang, meskipun respons tersebut terlihat sepele, seperti mengangguk, menggelengkan kepala, tertawa, atau memberikan komentar-komentar pendek

(oh, begitu, setuju, dan lain sebagainya). Tentunya, pemberian respons harus disesuaikan dengan konteks situasi atau keadaan.

4. Berikanlah kesempatan lawan bicara untuk menuntaskan pembicaraannya dan hindari juga kebiasaan memotong pembicaraan orang lain. Selain tidak sopan, kebiasaan memotong pembicaraan juga bisa membuat orang lain tersinggung dan kesal.
5. Alihkan perlahan-lahan saat Anda merasa bosan atau tidak berminat dengan topik pembicaraannya. Jangan pernah mengubah topik pembicaraan secara mendadak karena hal itu akan membuatnya tersinggung.
6. Kendalikan diri Anda untuk tidak tergoda mengalahkan lawan bicara, meskipun Anda merasa lebih hebat bila dibandingkan dengannya. Bila Anda melakukannya, bisa saja Anda akan memadamkan gairah lawan bicara Anda.
7. Belajarlah untuk meringkas apa yang diuraikan oleh lawan bicara sebelum Anda memberikan komentar atau nasihat. Bersikaplah seperti seorang dokter yang mendiagnosa terlebih dahulu gejala yang dialami oleh pasien dengan teliti, sebelum menyimpulkan apa penyakitnya dan apa resep obat yang sesuai.
8. Belajarlah untuk peka terhadap motif lawan bicara. Adakalanya, seseorang bicara hanya ingin didengarkan saja dan adakalanya ingin mendapatkan komentar, solusi ataupun nasihat. Bila ia hanya ingin didengarkan, berperanlah sebagai pendengar saja. Sedangkan bila ia ingin mendapatkan komentar, solusi, atau nasihat, maka berikanlah komentar, solusi, ataupun nasihat yang terbaik.

9. Lakukan semua itu dengan tulus. Kenapa? Karena semua tips di atas tidak akan berguna sama sekali bila Anda tidak melakukannya dengan tulus.

- **Pahami Kepribadian Orang Lain**

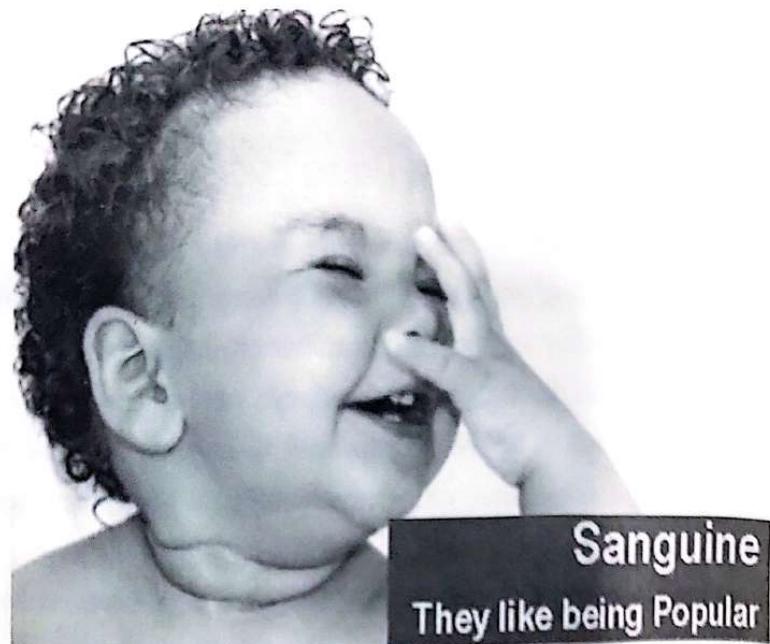
Dalam sebuah interaksi, sering kali kita mendapati bahwa ada sebagian orang yang mudah akrab dengan orang lain dan ada sebagian lain yang mengalami kesulitan. Kenapa bisa begitu ya? Hal ini ternyata disebabkan oleh adanya perbedaan kepribadian. Dan tahukah Anda, bahwa kebanyakan orang yang sukses dalam interaksi adalah mereka yang bisa memahami adanya perbedaan kepribadian tersebut.

Bericara tentang kepribadian yang berbeda-beda, maka kita tidak akan bisa lepas dari tipologi kepribadian. Apa itu tipologi kepribadian? Tipologi adalah ilmu yang mempelajari tentang pengelompokan berdasarkan tipe atau jenis. Sedangkan tipologi kepribadian adalah konsep yang dikembangkan untuk membagi kepribadian dalam kategori-kategori tertentu.

Ada beberapa tokoh dalam tipologi kepribadian, di antaranya adalah Hypocrates-Galenus, Sigmund, Kretschmer, William H. Sheldon, dan lain sebagainya. Tapi, dari semua itu, nama Hypocrates-Galenus adalah tokoh yang paling populer dan sering dipakai dalam memahami kepribadian seseorang.

Menurut Hypocrates-Galenus, kepribadian manusia dapat dibagi menjadi empat macam, di antaranya adalah sanguinis atau darah yang bersifat panas, melankolis atau lendir yang bersifat dingin, koleris atau empedu kuning yang bersifat kuning, dan plegmatis atau empedu hitam yang bersifat basah. Berikut masing-masing penjelasannya:

I. Kepribadian sanguinis



Sanguinis atau karakter kepribadian yang pada umumnya suka bersenang-senang, ceria, supel, mencari perhatian, dan menarik banyak perhatian. Kepribadian ini sering lupa, mudah kehilangan benda-benda yang berada di sekitarnya, seperti kehilangan kunci motor, kunci rumah atau benda apapun yang termasuk sepele tapi penting. Mereka senang dengan cerita yang seru dan pandai mengemasnya, sehingga menjadi cerita yang bombastis dan lebih seru daripada yang sebenarnya. Karakter ini suka humor dan lebih pintar untuk memotivasi seseorang yang sedang dalam masalah atau sedang down.

Bagaimana cara kita memahami orang dengan kepribadian sanguinis ini? Karakter sanguinis adalah mereka yang ingin diperhatikan, butuh kasih sayang, dukungan, dan penerimaan

dari orang-orang yang ada di sekelilingnya. Seandainya ia sedang marah, maka kita harus lebih bersabar untuk bisa menyenangkan hatinya dengan cara menyuguhkan sesuatu yang menarik. Jangan sampai kita malah mendiamkannya. Jika kita mendiamkannya, maka masalah akan bertambah besar dan akan muncul banyak masalah baru. Jangan sekali-kali mengoreksinya ketika ia sedang marah karena emosi atau amarahnya tidak cepat reda. Carilah waktu yang tepat untuk mengingatkannya. Dukung terlebih dahulu apa yang dilakukannya, berusahalah untuk menjadi pendengar yang baik, setelah itu barulah kita bertanya tentang apa yang telah dilakukannya.

2. Kepribadian melankolis



Melankolis atau karakter kepribadian yang umumnya suka detail, tipe pemikir, introspektif, serius, dan perfeksionis. Biasanya mereka mempunyai prinsip hidup yang lebih kaku, seperti semboyan, "Kalau bisa mendapatkan yang besar

kenapa mengambil yang kecil? Kalau bisa datang tepat waktu, kenapa harus terlambat?" Karakter seperti ini sulit menerima kesalahan yang telah dibuatnya sendiri dan mereka cenderung lebih suka mencari kesalahan orang lain, lalu mengoreksinya.

Karakter ini mudah depresi, berkecil hati, dan mengungkit-ungkit kesalahan orang di masa lalu. Kondisi kurang menyenangkan di sekitarnya membuatnya kurang nyaman dan susah tidur. Biasanya, karakter ini berlawanan dengan karakter sanguinis, karena melankolis tidak menyukai cerita seru yang dibuat oleh sanguinis.

Lantas, bagaimana cara menghadapi karakter melankolis ini? Untuk menghadapi karakter melankolis ini memang tidak mudah. Kita harus peka dan segera mengoreksi diri kita sebelum dia mengoreksi kita. Jika tidak, marahnya bisa menjadi semakin besar. Jika ia sedang marah, maka sebaiknya didiamkan terlebih dahulu, jangan gunakan cara sama seperti sanguinis. Beri waktu agar dia tenang terlebih dahulu.

Melankolis butuh waktu untuk menenangkan diri karena mereka sedang sibuk memikirkan dan mengoreksi kesalahan orang lain. Biasanya mereka sangat butuh dukungan untuk membenarkan pendapatnya. Jadi kalau mereka sedang marah, jangan langsung diajak berbicara. Diamkanlah dan akui lah kesalahan kita menurut versi mereka (walau sebenarnya kita tidak salah). Cara ini lebih aman dan nyaman.

Cari waktu yang tepat untuk mengingatkannya. Untuk mengingatkan kesalahannya, mereka perlu diajak berpikir logis dengan mengembalikan kata-katanya. Kita perlu argumen yang kuat, baru nanti hatinya akan luluh.

3. Kepribadian koleris

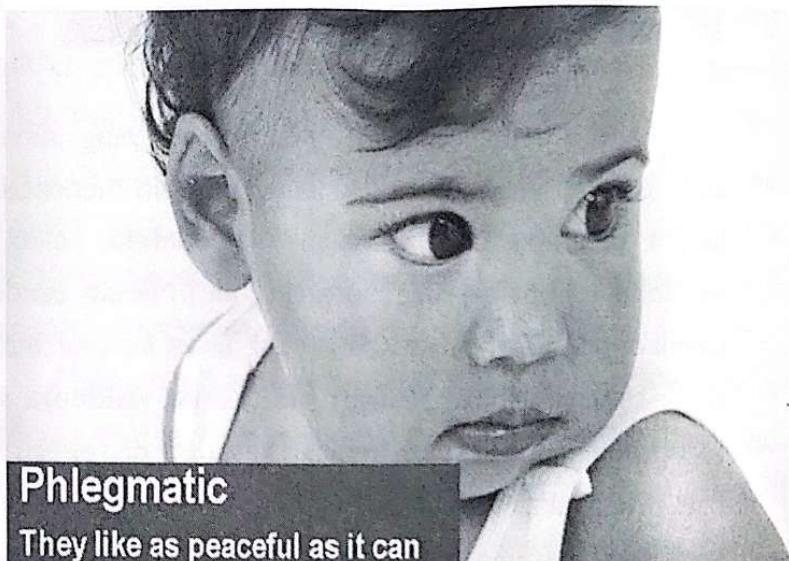


Koleris atau karakter kepribadian yang umumnya suka memaksakan kehendak. Jika orang lain menentangnya, justru tekadnya akan semakin kuat. Mereka paling suka berdebat dan paling suka menang sendiri. Mereka cenderung menjadi pimpinan dalam sebuah organisasi ataupun lembaga, tidak senang dengan sesuatu yang sia-sia, waktunya sangat teroptimalkan, serta suka mencari kesetiaan dan penghargaan dari orang lain. Mereka senang dengan tantangan, pekerjaan yang sulit, disiplin, dan selalu berusaha untuk menguasai forum, gila kerja bahkan hobi pun bisa disulap menjadi bisnis yang menggiurkan.

Kalau mereka sedang marah biasanya bisa meledak-ledak tidak terkontrol, akan tetapi tidak suka masalah menjadi lama atau berlarut-larut. Mereka lebih objektif daripada melankolis.

Bagaimana cara kita menghadapi karakter yang satu ini? Caranya adalah dengan memberikan ancaman yang bisa mengganggu prestasi atau wibawanya, sebab mereka sadar betul bahwa mereka membutuhkan orang lain dan kerja sama yang baik. Misal jika kita dimarahi olehnya, maka kita ucapkan saja bahwa kita tidak mau lagi bekerja sama dengannya. Biasanya mereka akan menawarkan untuk bekerja sama dengan cara yang mereka ungkapkan (biasanya dia sambil mengajari kita).

4. Kepribadian plegmatis



Plegmatis atau karakter kepribadian yang pada umumnya tidak suka bermasalah dan lebih suka menurut saja. Karakter seperti ini biasanya lebih disukai koleris karena karakter ini cenderung lebih suka damai, santai, tenang dalam setiap permasalahan dan diplomatis. Mereka tidak suka dengan tantangan, debat, kejutan, sesuatu yang berisiko, dan

butuh waktu untuk beradaptasi dengan perubahan. Mereka biasanya kurang bisa bergerak cepat, lambat, kurang disiplin, dan senang dengan yang santai. Mereka biasanya lebih bisa menjadi pendengar yang baik.

Lalu, bagaimana cara kita menghadapinya? Karakter ini kalau sedang bermasalah biasanya cuma diam dan butuh waktu lama untuk memulai pembicaraan. Mereka paling tidak suka bila dipaksa untuk menceritakan permasalahannya dan lebih suka menangis sendirian. Kalau laki-laki biasanya mereka akan membisu seribu bahasa dan dengan sendirinya mereka akan memulai berbicara jika suasana hatinya sudah membaik.

Mereka lebih suka dengan solusi dan paling tidak suka memperpanjang masalah atau membuat masalah berlarut-larut. Ada dua cara yang bisa digunakan. Pertama, jangan terburu-buru untuk segera menyelesaikan masalah dengan mereka. Kedua, biarkan saja supaya mereka bisa berpikir lama, menilai, dan mencermati sikapnya sendiri.

● **Berikanlah Dia Tempat yang Istimewa**

Salah satu cara menjadikan seseorang istimewa adalah dengan membagikan sebuah rahasia yang kita miliki kepadanya. Rahasia adalah sesuatu yang tidak boleh diketahui banyak orang dan hanya orang-orang tertentu saja yang boleh mengetahuinya. Itu artinya, saat orang lain kita bagikan sebuah rahasia, maka ia akan beranggapan bahwa kita telah mengistimewakannya. Pada posisi seperti ini, ia akan merasakan sensasi spesial atau istimewa. Inilah yang membuat hampir setiap orang menyukai dan tidak bisa menolak yang namanya rahasia.

Mendekat dan berkatalah, "Seharusnya saya tidak boleh mengatakan hal ini kepada siapa pun, tetapi saya rasa Anda harus tahu. Saya akan memberi tahu Anda sebuah rahasia, tapi berjanjilah untuk tidak memberi tahu orang lain tentang hal ini, oke?"

Memberikan sebuah rahasia kepada orang lain juga berarti bahwa kita menaruh sebuah kepercayaan kepadanya. Percayalah, bila kita sudah memberikan sebuah kepercayaan kepada lawan bicara, maka kita akan merasakan perilaku timbal balik yang sama. Begitu komunikasi sudah terbuka sepenuhnya sampai pada tingkat keakraban, maka memengaruhi orang lain merupakan sebuah pekerjaan yang sangat mudah untuk dilakukan.

Ya, memberitahukan sesuatu yang sudah kita ungkapkan kepada setiap orang dan orang yang kita ajak bicara pun sudah pernah mendengar apa yang kita katakan tersebut dari orang lainnya, maka perkataan yang kita ucapkan akan menjadi biasa-biasa saja, sehingga menjadi tidak terlalu menarik, sekalipun itu hal yang penting untuk diketahui.

Sebaliknya, bila kita mengemas sebuah pesan dengan kemasan yang khusus untuk masing-masing orang, meskipun isi pesannya sama, dijamin kita akan tetap mendapatkan perhatian lawan bicara kita dikarenakan adanya sensasi spesial atau istimewa tersebut.



● Jadilah Pribadi yang Bermanfaat

Manusia adalah makhluk sosial. Itulah sebabnya, mereka selalu berinteraksi satu dengan yang lain. Di rumah, di sekolah, pasar, kantor, dan di berbagai tempat lainnya, kebutuhan untuk berinteraksi sama pentingnya dengan kebutuhan primer lainnya. Hal inilah yang membuat manusia tidak bisa hidup normal tanpa orang lain. Mereka akan saling membutuhkan, memberi dan diberi, menghargai dan dihargai, serta sederet aktivitas sosial yang lain.

Semuanya itu untuk memenuhi kebutuhan sosial, dan aktivitas sosial yang kita lakukan seharusnya memberikan manfaat kepada orang lain. Karena kita hidup di dunia sosial, kebermanfaatan kita bagi orang lain adalah sebuah prestasi yang gemilang. Besarnya manfaat kita kepada orang lain akan menjadikan kita pribadi yang lebih baik, lebih berkembang, dan lebih kuat.

Selain termasuk makhluk sosial, ternyata manusia juga termasuk makhluk yang emosional. Tiap keputusan pun seringkali diambil atas dasar emosinya seperti ketamakan, ketakutan, keingintahuan, iri hati, dan lain sebagainya. Itu artinya, agar orang lain mau bertindak sesuai dengan keinginan Anda, maka Anda harus membangkitkan emosi dan memberikan manfaat atas keberadaan Anda.

Ingatlah bahwa orang tidak peduli dengan keinginan Anda. Mereka berbuat sesuatu berdasarkan manfaat yang dapat mereka petik dari Anda. Itu artinya, Anda harus memberikan manfaat terlebih dahulu kepada orang lain, sebelum mereka memberikan manfaat kepada Anda.

Banyak cara yang bisa Anda lakukan untuk saling memberi manfaat kepada orang lain. Yang paling mendasar adalah melakukan setiap kewajiban kita sendiri dengan baik, dengan benar, sehingga

tidak merepotkan orang lain. Apapun kewajiban Anda sekarang, silakan lakukan dengan baik dan benar. Memang tidak secara langsung memberi manfaat kepada orang lain, tapi cukuplah menjadi dasar Anda berinteraksi dengan orang lain.

Jika setiap orang bisa melakukan kewajiban mereka sendiri dengan baik, maka orang lain bisa fokus dengan kewajiban mereka masing-masing. Bayangkan efek yang ditimbulkan, jika kewajiban tidak kita jalankan dengan baik? Ada berapa banyak energi orang lain yang harus terkuras untuk membantu kita?

Hal lain yang juga bermanfaat bagi orang lain adalah membantu orang lain karena keinginan kita sendiri. Ya, karena kita ingin, maka kita melakukannya. Hindari membantu orang lain karena adanya modus seperti perasaan ingin dihargai dan ingin mendapatkan balasan atau pamrih. Bila itu niat awalnya, maka bukannya membantu, tapi malah hanya akan menjadi beban bagi orang lain.

● Berjiwa Humoris

Jadilah orang yang humoris! Kenapa? Karena orang humoris bisa membuat hati seseorang menjadi senang. Maka dari itu, orang humoris selalu mendapatkan tempat tersendiri dalam dunia komunikasi. Dwight D. Eisenhower menuturkan bahwa tertawa bisa membebaskan ketegangan, menenangkan rasa sakit dari kekecewaan, dan memperkuat semangat untuk menghadapi tugas-tugas hebat yang menanti.

Betapa menyenangkan bila kita bersama orang yang humoris. Bagaimana tidak, saat kita sedang sedih, ia akan senantiasa menghibur kita. Efeknya, jiwa yang awalnya duka kini berubah menjadi suka. Ya, sebuah humor memang akan dapat memberikan efek domino dari kehendak baik dan menanamkan emosi positif

pada lawan bicara. Jika kita bisa membantu lawan bicara menjadi lebih bahagia, tentu saja ia akan memberikan sikap yang terbuka.

Selain itu, humor juga bisa meningkatkan energi dan produktivitas yang akan memberikan asupan emosi positif kepada lawan bicara, sehingga mereka akan tampak semangat dan ceria. Meskipun begitu, lelucon juga harus dilakukan dengan hati-hati. Kenapa? Karena ada orang yang mudah dan bisa gampang diajak bercanda, tapi ada juga yang sulit diajak untuk bercanda. Sebaiknya kita mengenal dengan siapa yang bisa diajak bercanda. Bila salah sasaran atau salah penggunaan, bisa saja lelucon itu akan membuat lawan bicara kita tersinggung ataupun terjerumus. Efeknya, ia akan berbalik melawan ataupun salah dalam melangkah. Maka dari itu, lihat terlebih dahulu lawan bicara Anda. Apakah ia termasuk orang yang suka dengan lelucon atau tidak? Jangan sampai kisah berikut ini terjadi juga dengan Anda.

Suatu hari, Doni pergi menuju sebuah toko yang terkenal menjual sepatu yang terbuat dari kulit buaya. Lalu, ia bertanya kepada si penjual tentang harganya.

Doni : "Pak, berapa nih harga sepatu buayanya?"

Penjual : "Satu pasang harganya 5 juta rupiah."

Doni : "Hah? Mahal sekali!"

Penjual : "Mau murah, Mas? Tangkap saja buayanya sendiri!"

Doni : "Betul juga, ya! Kenapa nggak gue tangkap sendiri aja?"

Sekitar 30 menit kemudian, si penjual sepatu penasaran, beneran nggak sih si Doni mau nangkap buaya. Ia lalu pergi mencari Doni. Saat melewati sebuah sungai, si penjual terkejut

karena melihat banyak buaya yang mati. Benar saja, ternyata di pinggir sungai itu ada si Doni sambil membawa senapannya. Doni pun memeriksa kaki-kaki para buaya itu. Dengan kesal ia berkata, "Sialan! Buaya yang satu ini juga nggak pake sepatu!"

*** ***

Tentu saja cerita di atas nggak serius, namanya juga lelucon. Selain harus tepat sasaran dan penggunaan, lelucon juga tidak boleh dilakukan secara berlebihan. Yang tak kalah penting adalah jika Anda tidak ahli dalam menceritakan lelucon, jangan pernah mencoba untuk berkelakar saat Anda dalam situasi yang persuasif. Kenapa? Karena lelucon yang tidak lucu bukan hanya tidak efektif, tetapi juga bisa bikin lawan bicara Anda jengkel. Maka dari itu, modifikasikan lelucon agar sesuai dengan lawan bicara Anda. Begitu lawan bicara merasa nyaman, maka mereka akan lebih mudah menangkap pesan dan lebih mudah untuk dipengaruhi.

● Perlihatkan bahwa Anda Memang Pengertian

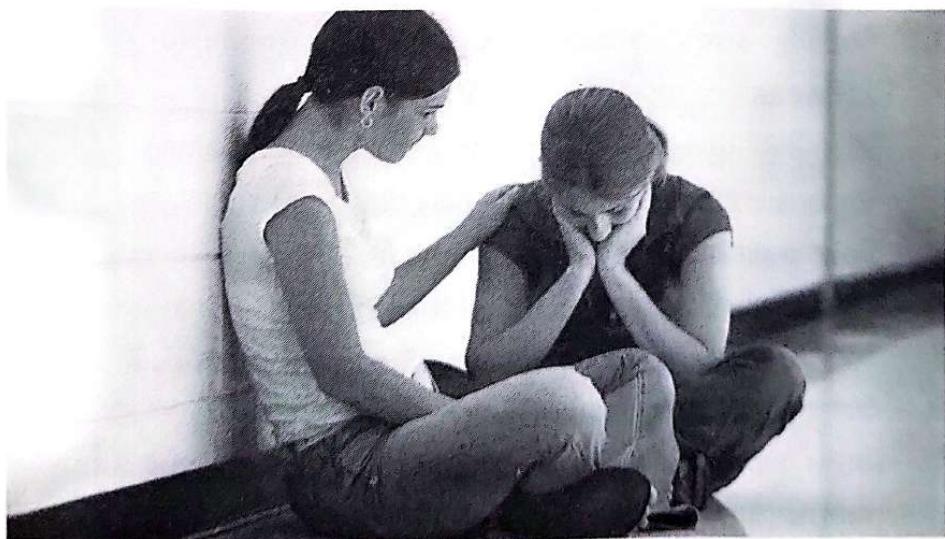
Saat berhadapan dengan masalah, kebanyakan orang cenderung duduk meratap dan memosisikan diri sebagai korban daripada berdiri dan mengambil tanggung jawab atas kehidupannya sendiri. Kenapa bisa begitu? Hal ini dikarenakan kebanyakan orang merasa takut untuk mengambil tanggung jawab atas apa yang terjadi, dan selalu merasa lebih nyaman (mudah diterima) bila ada benda ataupun orang yang bisa disalahkan atas semua keburukan yang dialaminya.

Inilah kecenderungan negatif yang dimiliki hampir tiap orang. Kecenderungan ini sendiri muncul karena dipengaruhi

oleh pola pikir primitif manusia, yakni selalu mencari kenikmatan dan menghindari kesengsaraan. Menyalahkan orang lain, keadaan ataupun takdir memang selalu lebih mudah dibandingkan bila kita yang harus bertanggung jawab atas kehidupan ini. Inilah sebabnya, orang lebih suka mencari kambing hitam ketimbang menghadapi masalah dengan gagah berani.

Ketika seseorang mengalami sebuah peristiwa atau hal buruk dalam hidupnya, maka sentuhlah hatinya. Dekati dan ucapkanlah, "Ini bukan salahmu." Orang yang mengatakan bahwa lawan bicaranya itu tidak bersalah atas apa yang mereka alami, akan menjadi orang yang dianggap pengertian dan bisa memahami perasaan mereka.

Saat Anda sudah berada dalam posisi seperti ini, maka Anda akan sangat mudah memengaruhinya. Ya, saat hatinya sudah tersentuh, maka sesungguhnya ia sudah berada dalam genggaman Anda.

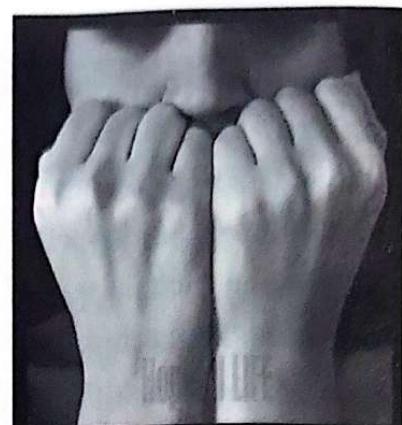


• Jangan Suka Mengejek atau Mencela

Secara umum, orang tidak suka bila kelemahannya diketahui oleh orang lain. Apalagi bila dibuka di depan umum dengan maksud ingin mempermalukan. Salah satu cara mempermalukan orang adalah mengejek atau mencelanya. Mengejek merupakan salah satu sikap negatif yang bisa membuat hubungan menjadi retak. Maka dari itu, jauhilah sikap negatif yang satu ini.

Ada banyak sekali motif atau alasan untuk mengejek orang lain, di antaranya:

1. Iri karena tidak mampu
2. Memiliki gen jahat sejak lahir yang bersifat dominan
3. Sedang stres, frustrasi, depresi atau memiliki gangguan kejiwaan
4. Memiliki keinginan yang tidak pernah kesampaian
5. Ingin memiliki sesuatu yang bisa dibanggakan
6. Suka membanggakan milik orang lain
7. Senang melihat orang lain sakit hati
8. Merasa bisa dan lebih bisa membuat yang lebih baik
9. Suka membanggakan miliknya
10. Ingin menjadi lebih superior dari orang lain padahal ia sendiri minder atau rendah diri.



EJEKAN

Banyak sekali pertengkaran yang diawali dari sebuah ejekan. Hal ini dikarenakan, ejekan atau mengejek merupakan sebuah sikap menyerang langsung ke pusat harga diri seseorang. Saat seseorang mendapatkan ejekan, secara otomatis ia akan membuat pertahanan diri dengan sikap yang tidak bersahabat. Efeknya, ia akan menutup diri dan akan mulai menjauh. Itu artinya, peluang untuk memengaruhinya menjadi semakin sulit.

Oleh karena itu, bila Anda ingin menjadi orang yang berpengaruh dan didengar segala perkataan Anda, maka jangan pernah mengejek lawan bicara Anda. Kisah yang dialami oleh Napoleon Bonaparte saat ia melakukan invasi ke Rusia ini sepertinya bisa kita jadikan sebuah pelajaran.

Dikisahkan, di salah satu kota dimana tentara Napoleon sedang bertempur, tiba-tiba ia terpisah dengan pasukannya. Sialnya, dalam kondisi yang tidak menguntungkan tersebut, ada segerombolan pasukan Cossack melihat dan berniat untuk menangkapnya. Dengan sigap, Napoleon berlari dan berusaha untuk melarikan diri dari kejaran pasukan musuh.

Dalam keadaan terjepit, ia lalu memutuskan untuk masuk dan bersembunyi di sebuah toko penjual bulu. Di sana ia bertemu dengan pemilik toko dan meminta bantuan. "Tolonglah saya. Sembunyikan saya!" Si pemilik toko lalu menyuruhnya bersembunyi di bagian tumpukan bulu di ujung pojok ruangan.

Tak lama berselang, pasukan Cossack pun sampai di sana dan berkata kepada pemiliknya, "Sepertinya Napoleon tadi masuk ke tokomu. Di mana dia?"

Untungnya pemilik toko tidak memberitahukan tempat persembunyian Napoleon. Melihat banyak tumpukan bulu,

mereka pun curiga, lalu mengobrak-ngabrik tumpukan bulu tersebut. Mereka juga menusuk bulu-bulu itu dengan pisau yang ada di senjatanya. Berkali-kali dilakukan, tapi tetap saja tidak ada reaksi. Kecurigaan mereka pun sirna, lalu mereka memutuskan untuk segera meninggalkan toko.

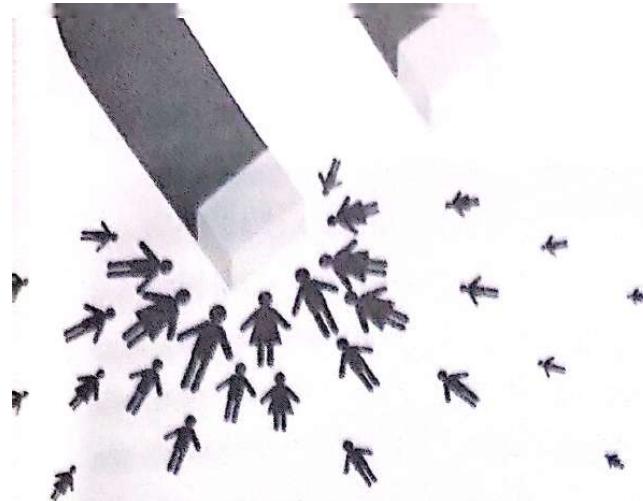
Setelah dirasa aman, Napoleon pun keluar dengan wajah yang lega. Saat itulah, si pemilik toko tertawa sambil mengatakan, "Maafkan saya, Pak. Kalau boleh tahu, bagaimana rasanya saat bersembunyi di bulu-bulu tersebut, sementara Anda tahu bahwa hidup Anda kemungkinan besar sebentar lagi akan berakhir?"

Sambil memikirkan jawaban yang tepat, saat itulah pasukan Napoleon berhasil menemukan keberadaannya dan langsung masuk ke dalam toko. Seketika itu juga, Napoleon berteriak kepada pemilik toko, "Berani-beraninya kamu menertawakan saya dan bertanya. Pasukan, bawa orang ini ke lapangan untuk ditembak!"

Lantas, pasukannya pun membawa pemilik toko ke lapangan sembari menutup mata dan memosisikannya di lokasi penembakan.

Diliputi perasaan takut dan gemetarnya kaki, pemilik toko berdiri dalam keadaan terikat saat menanti waktu eksekusi. Tiba-tiba terdengar suara, "Pasukan, siap arahkan senjata kalian sekarang. Satu, dua, tiga!"

Namun, tidak terdengar satu pun letusan senjata api. Lalu, ia mendengar ada suara langkah kaki yang mendekat dan matanya pun dibuka. Saat itulah, ia melihat wajah Napoleon yang sedang serius dan bertanya padanya, "Sekarang kamu sudah tahu kan bagaimana rasanya?"



Bab IV

TAK HANYA SEKADAR KATA

Bisa Anda bayangkan, betapa tidak enak rasanya saat kita bicara tetapi orang yang diajak bicara malah kurang peduli alias cuek? Pasti menyakitkan hati bukan?! Inilah sebabnya banyak orang selalu berusaha untuk mempunyai pengaruh atas orang lain. Tentu saja, tujuan mereka adalah agar ucapan atau omongan mereka didengarkan dan diperhatikan. Syukur-syukur, orang lain dengan suka rela mau melakukan apa yang kita ucapkan.

Percaya atau tidak, semua itu bisa dilakukan bila Anda mampu menguasai dan memakai “kata” yang tepat ketika berbincang atau berkomunikasi dengan lawan bicara Anda. Ya, kata-kata memang bisa digunakan untuk memengaruhi orang lain, sehingga akan membuatnya mau untuk mengubah pikiran dan mengambil tindakan lain. Pastinya, perubahan itu dapat terjadi karena disertai dengan penekanan dan keyakinan yang benar dalam berkata-kata.

Seperti yang pepatah katakan, “Lidah (kata-kata) memang lebih tajam daripada pedang.” Saking tajamnya, ternyata bisa kita gunakan untuk menebas pikiran orang lain sehingga ia akan takluk terhadap ucapan atau omongan kita. Tapi, tidak sembarang kata yang bisa kita gunakan untuk menebas pikiran dan memengaruhi orang lain, melainkan hanya kata-kata pilihan sajalah yang efektif untuk dipakai.

Apa saja kata pilihan tersebut? Yuk, kita masuki pembahasan selanjutnya:

- “Yes Set!” yang Mengagumkan

Bila Anda ingin membuat orang mengatakan “ya”, langkah pertama yang harus dilakukan adalah membuat mereka masuk

ke dalam kerangka berpikir “ya”. Bagaimana caranya? Caranya adalah dengan mengajaknya untuk menyetujui pada hal-hal yang kecil, baru setelah itu mengajaknya setuju pada hal yang besar. Atau mudahnya, bila Anda ingin mendapatkan “ya” besar (tujuan utama Anda), maka ajaklah lawan bicara Anda untuk menjawab “ya” kecil (bukan tujuan sebenarnya) terlebih dahulu.

Cara terbaik untuk mendapatkan “ya” kecil adalah dengan mencari pertanyaan yang pasti akan dijawab “ya”. Misalnya, Anda seorang agen pemasaran asuransi, maka ucapkanlah:

“Bapak pastinya ingin masa pensiun yang indah, kan?”

“Bapak tentu ingin menghabiskan masa tua penuh damai dengan keluarga, kan?”

“Bapak pasti juga tidak ingin bila studi putra-putrinya terhambat karena masalah biaya, bukan?”

“Tentu saja Bapak juga tidak ingin repot-repot mengurus masalah biaya saat sakit, kan?”

“Saya yakin, Bapak ingin ada pihak yang bersedia mengurus semua itu?”

“Maka dari itu, bergabunglah dengan perusahaan asuransi kami saja ya, Pak?”

Setelah mendapatkan jawaban, ya, ya, ya, ya, dan ya, baik secara lisan atau dalam hati, dijamin konsumen Anda akan menjawab permintaan atau ajakan Anda dengan kata “ya”. Kenapa bisa begitu? Karena dalam posisi ini, Anda sebenarnya telah menggiring



lawan bicara Anda menuju kerangka berpikir “ya”. Orang yang telah mengatakan begitu banyak jawaban “ya”, maka ia akan merasa kesulitan untuk tidak mengatakan “ya” pada pertanyaan selanjutnya. Dengan begitu, lawan bicara Anda akan lebih mudah berkata “ya” terhadap pertanyaan ataupun permintaan yang telah Anda buat.

Secara psikologis, orang memang akan lebih mudah mengatakan “ya” setelah ia mengatakan “ya” pada kesempatan sebelumnya. Apalagi bila disertai anggukan kepala di akhir pertanyaan atau permintaan yang Anda berikan. Kerangka berpikir “ya” dikenal sebagai pola “Yes Set!”

• “Jangan” Kenapa Masih Kamu Lakukan?

Saat bersekolah SD dulu, ketika ada murid yang ramai, maka guru akan langsung mengatakan, “Anak-anak, jangan ramai!”

Namun, apa yang terjadi? Anak-anak malah menjadi semakin gaduh. Kenapa bisa begitu? Karena kata “jangan” bukan kata benda atau kata kerja yang bisa digambarkan oleh pikiran bawah sadar, sehingga otak akan melewati kata “jangan” begitu saja dan langsung akan menuju kata yang selanjutnya.

Ada banyak kata yang sejenis dengan kata “jangan”, seperti “dilarang”, “tidak boleh”, dan sebagainya. Maka tak heran, masih banyak orang merokok meskipun mereka sudah berulang kali



membaca peringatan yang ada di bungkusnya, "Dilarang merokok karena menyebabkan penyakit jantung, dan sebagainya."

Nah, kata "jangan" ini bisa Anda manfaatkan untuk mengaruhi orang lain. Misalnya, "Malam ini, jangan membayangkan wajah saya, ya!" Pasti yang akan terjadi adalah malam harinya ia akan membayangkan wajah Anda.

• Banyak "Tahu" itu Menyenangkan

Setiap orang mempunyai kebutuhan dasar untuk mendapatkan penghargaan. Agar pantas mendapatkannya, seringkali orang ingin terlihat pintar dengan mengetahui banyak hal. Itulah sebabnya, banyak orang yang tidak suka mengakui bahwa mereka tidak mengetahui hal-hal penting yang ada di sekitarnya. Ya, mereka bersikap seolah-olah telah tahu apa yang sedang kita bicarakan, hanya agar terlihat pintar dan dianggap peduli.

Secara psikologis, manusia mempunyai pandangan tentang "tahu segalanya". Artinya, bila ada seseorang yang mengetahui tentang sesuatu yang tidak diketahui oleh orang lain, berarti ia akan terlihat lebih pintar. Ketika kita memberikan kepada orang lain penghargaan karena mengetahui sesuatu yang sebenarnya sama sekali tidak mereka ketahui, biasanya mereka tidak akan mengatakan apa pun dan membiarkan kita percaya bahwa mereka memang lebih pintar dan lebih tahu daripada orang lain.



Bila Anda seorang pedagang dan ingin memengaruhi atau meyakinkan konsumen Anda, maka cobalah untuk mengatakan, "Anda pasti tahu, krim ini dapat memutihkan dan membersihkan kulit cantik Anda. Alangkah ruginya bila Anda tidak membelinya. Apalagi stoknya terbatas."

Di sini konsumen merasa bahwa ia sebenarnya memang sudah tahu, sehingga ia akan lebih mudah untuk mengiyakan atau membenarkan apa yang Anda katakan. Coba bandingkan dengan kalimat yang tidak mengandung unsur tahu berikut.

"Krim ini bisa memutihkan dan membersihkan kulit cantik Anda, lho! Alangkah ruginya bila Anda tidak segera membelinya. Apalagi stoknya terbatas."

Bisa saja konsumen Anda akan melakukan penolakan dan berkata, "Masak sih? Nggak percaya gue!" Lantas Anda pun ditinggal pergi.

Selain itu, masih ada variasi kata "tahu" lain yang bisa Anda gunakan, antara lain: "Anda tentunya sudah tahu," "Kamu mungkin sudah tahu," dan "Saya yakin Anda menyadarinya."

● Hindari Kata "Tapi" dan "Mungkin"

Tidak ada orang yang ingin mendapatkan penolakan. Kenapa? Karena, penolakan akan membuat seseorang menjadi sakit hatinya, sehingga akan mudah menimbulkan perasaan negatif sekalipun bentuk penolakan itu dilakukan dengan cara dan memakai kata yang halus.

Kebanyakan orang menggunakan kata "tapi" untuk memberikan pesan penolakan, ketidakpuasan ataupun yang berkaitan

dengan kekecewaan. Misalnya, "Buku pelajaran ini bagus, tapi sayangnya saya sudah punya buku yang hampir serupa."

Selain itu, kata "tapi" bisa mengaburkan makna meski kalimat yang sebelumnya bernada positif. Misalnya, "Parasmu cantik, tapi sayangnya kepribadianmu tidak asyik."

Seketika itu juga, orang yang mendengar ucapan tersebut mentalnya akan *down* dan hancur. Hal ini seperti ungkapan, "Awalnya mengangkat setinggi-tingginya, tapi akhirnya menjatuhkan sekeras-kerasnya."

Bila Anda ingin menjadi orang yang berpengaruh, didengar ucapannya, dan dituruti segala kemauannya, tentu saja kata ini harus Anda hindari sebisa mungkin.

Selain kata "tapi", hindari juga kata "mungkin". Kenapa harus dihindari? Karena kata "mungkin" tidak menunjukkan arti yang pasti dan cenderung lebih mengarah pada arti ragu-ragu. Bagaimana Anda bisa menyakinkan orang lain, bila pernyataan atau permintaan yang Anda buat sendiri tidak menyakinkan?

Coba bandingkan dua pernyataan berikut:

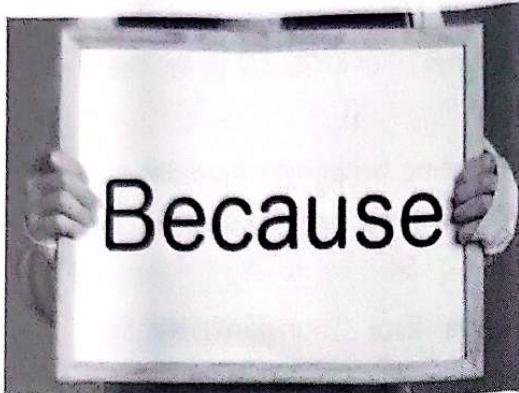
1. "Bila Anda membeli buku ini, dijamin Anda mungkin akan mudah belajar."
2. "Bila Anda membeli buku ini, dijamin Anda akan mudah belajar."

Meski sekilas terlihat sama, tetapi terdapat perbedaan arti pesan yang sangat kentara. Pernyataan pertama terkesan ragu-ragu dalam menyampaikan, sedangkan yang kedua terkesan sangat meyakinkan.

- **Hebatnya Kata "Karena"**

Gunakanlah kata "karena" saat kita ingin orang lain menerima permintaan kita. Kenapa? Karena orang mempunyai tanggapan yang positif terhadap kata ini dalam waktu yang singkat. Seperti yang telah kita ketahui bersama bahwa manusia itu bersifat logis

dan emosional. Bila kita ingin mendapatkan loyalitas mereka, maka sentuhlah kedua sisi ini.



Ellen Langer, seorang ahli psikologi sosial dari Universitas Harvard, menyatakan hasil penelitiannya tentang sebuah prinsip perilaku manusia. Ia mengatakan, "Kita akan mem-

buat orang lain lebih mudah melakukan sesuatu untuk kita apabila kita memintanya disertai dengan sebuah alasan."

Pola kalimat dengan memakai kata "karena" mempunyai pengaruh yang sangat kuat. Orang lain akan melakukan apa pun yang Anda minta selama Anda menggunakan kata "karena" atau disertai alasan yang logis dan emosional.

Misalnya, saat antri menunggu taksi, Anda hanya berkata, "Pak, bolehkah saya duluan?"

Permintaan yang tidak disertai alasan kemungkinan besar akan ditolak meskipun dilakukan dengan cara yang sopan. Bandingkan bila Anda mengatakan, "Pak, bolehkah saya duluan karena saya sudah ditunggu istri di rumah sakit."

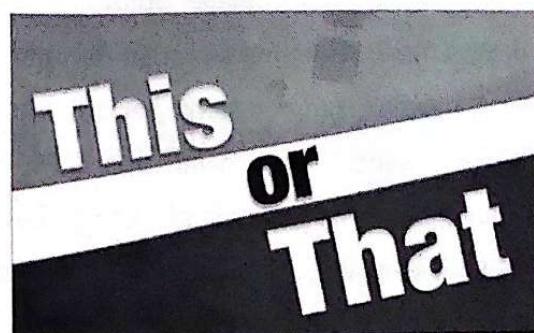
Kuncinya di sini adalah lawan bicara Anda mendengar dengan pasti bahwa ada alasan tepat –baik bersifat logis ataupun

emosional— yang menyertai kalimat “karena”. Dengan begitu, pikiran bawah sadarnya akan membuka katupnya, sehingga ia tidak akan kuasa menerima permintaan ataupun perintah yang telah Anda buat.

- **Gunakanlah Kata “Atau” agar Dia Memilih Pilihan Sesuai Keinginan Anda**

Bila Anda menginginkan orang lain menerima tawaran atau ajakan Anda, jangan hadapkan mereka dengan banyak pilihan. Kenapa? Karena, orang akan ragu dan sulit untuk memutuskan. Kejadian yang paling sering terjadi adalah ketika orang berada di acara pesta. Saat orang dihadapkan dengan aneka makanan dan minuman yang berbeda, biasanya ia akan ragu dan bingung, kira-kira makanan atau minuman mana yang akan mereka santap terlebih dahulu.

Karena itu, buatlah pilihan terbatas yang akan bisa membantu orang lain dalam memberikan keputusan. Bila Anda seorang *marketing* yang ingin bertemu dengan klien, hindari kalimat seperti ini, “Kapan bapak ada waktu?” Kalimat pertanyaan seperti ini akan membingungkan. Bisa jadi, klien tersebut akan menjawab, “Kapan-kapan.”



Alangkah baiknya bila Anda membuatnya lebih terbatas, "Dalam minggu ini, kira-kira kapan kita bisa bertemu, Pak?" Atau, Anda bisa juga menggunakan kata "atau" yang akan membuat pilihan Anda menjadi lebih terbatas lagi, "Kira-kira saya bisa bertemu Bapak hari Kamis atau Sabtu?"

Dengan memberikan pilihan yang terbatas, maka secara tidak langsung Anda telah membuat pola untuk menetapkan bahwa jawaban Anda akan selalu dijawab "iya". Tidak peduli bertemu pada hari Kamis atau Sabtu, yang pasti Anda akan membuatnya menyetujui ajakan Anda.

Dan yang terpenting adalah dengan memberikan pilihan, maka lawan bicara Anda tidak akan merasa diperintah atau diarahkan. Pola ini akan membuat orang lain tidak sadar bahwa sesungguhnya mereka sedang dipaksa untuk memilih salah satu pilihan. Tentu saja, kedua pilihan tersebut telah kita arahkan untuk dipilih sebelumnya.

● **"Dan" Dia pun Menuruti Segala Perintah**

Dalam memberikan sebuah perintah, secara bawah sadar manusia akan lebih mudah menerima perintah lunak daripada satu perintah yang bersifat otoriter. Misalnya, seorang ibu memerintah anaknya untuk belajar, "Ayo Dik, belajar dulu!"

Kalimat di atas merupakan perwujudan dari penggunaan kata secara otoriter dan sadar. Yang biasanya terjadi adalah anak akan mengatakan "tidak", "nanti", atau malah bertanya, "Untuk apa?" Penolakan ini merupakan hal yang alami sebagai bentuk respons atas adanya perintah langsung. Entah karena malas, enggan, sudah merasa pintar, suka meremehkan, ataupun segudang alasan lainnya.

Tetapi, bila kita menambahkan sebuah perintah lunak lalu menggabungkannya dengan kata “dan” pada perintah pertama, maka segalanya akan terasa berbeda. Misal, “Ayo Dik, belajar dulu dan siapkan buku pelajaranmu!” Kalimat perintah, “Siapkan buku pelajaranmu!” adalah perintah terselubung yang berfungsi untuk melunakkan perintah pertama di dalam pikiran bawah sadar anak.

Percaya atau tidak, penggabungan dua kalimat perintah menggunakan kata “dan” ternyata lebih bisa diterima dalam alam pemikiran manusia ketika ia sedang menerima perintah. Kenapa bisa begitu? Hal ini karena dua perintah yang diterima akan membuat perintah tersebut terkesan lebih lunak atau mudah karena tidak tertuju pada satu hal. Dengan metode ini, kita akan mendapatkan dua hal positif sekaligus tanpa terkesan memaksa orang yang diperintah.

Anda pun dapat menggunakannya untuk berbagai macam perintah. Sesuaikan saja dengan keinginan Anda. Misalnya, “Berdirilah dan berjalanlah ke sini!”, “Majulah dan tataplah wajah saya!”, dan sebagainya.



- **Pakailah Kata atau Kalimat Positif di Akhir Pernyataan**

Berhati-hatilah menggunakan atau menghubungkan satu kata dengan kata lain atau satu kalimat dengan kalimat lain, apalagi

bila dua kalimat itu mengandung arti yang berlawanan. Kenapa? Karena, kesan mental dan emosional yang ditimbulkannya akan sangat berbeda.

Tahukah Anda bahwa salah satu hal yang muncul dalam persepsi manusia adalah kata atau kalimat yang terakhir didengarnya. Artinya, saat pikiran mendapatkan informasi berupa dua kata atau kalimat, maka kalimat yang terakhirlah yang akan cenderung lebih diingat.

Misalnya, "Kamu ini ganteng, tetapi kepribadianmu bikin kepala puyeng." Dalam penggabungan dua kalimat ini, orang yang mendengarnya akan lebih berfokus pada kalimat "kepribadianmu bikin puyeng", bukan pada kalimat pertama, "kamu ini ganteng".

Bandingkan bila Anda membalik kalimatnya, pasti kesan emosional yang ditimbulkan akan jauh berbeda. "Kepribadianmu bikin puyeng, tapi kamu ganteng." Maka orang yang mendengarnya akan lebih berfokus pada kalimat "kamu ganteng". Itu berarti, dia akan merasa dipuji, bukan diejek atau dicela.

● Gunakan Kata yang Emosional

Dalam dunia permainan kata, dikenal istilah kata netral dan kata emosional. Apa itu kata netral dan kata emosional? Kata netral yaitu kata yang tidak bermakna ganda dan tidak memicu rasa emosional dalam diri kita. Atau, lebih mudahnya dapat dipahami sebagai kata-kata yang biasa-biasa saja. Sedangkan kata emosional ialah kata yang dapat memicu emosi seseorang.

Sebagai contoh adalah kata pinta dan cinta. Kata pinta merupakan kata netral yang ditujukan untuk meminta sesuatu. Kata pinta juga tidak memicu emosi atau perasaan seseorang

alias biasa saja. Sedangkan kata cinta adalah kata emosional yang bisa memicu emosi atau perasaan senang dan bahagia pada diri seseorang yang berlaku secara umum atau universal.

Agar orang lain merasa senang dan bahagia saat bersama kita, maka gunakanlah kata emosional. Contohnya, "Hai, hari ini kamu cantik sekali." Mendengar kata tersebut, pastilah hati dan perasaan lawan bicara kita akan terasa terbang melayang. Efeknya, ia akan tersipu malu dan mulai membuka dirinya.



Ya, kata-kata yang bersifat emosional pada kenyataannya memang mempunyai pengaruh yang lebih besar karena bisa langsung menyentuh hati atau pusat emosi. Itulah sebabnya, kata-kata emosional dianggap lebih efektif untuk memengaruhi pikiran orang lain.

- Awas, Kata-kata Negatif!

KATA-KATA YANG MANIS (POSITIF) AKAN BISA MENGHANGATKAN JASMANI SELAMA TIGA MUSIM DINGIN, SEMENTARA KATA-KATA KASAR (NEGATIF) BISA MENJADI PUNCAK DI MUSIM PANAS. (PEPATAH CHINA)

Berdasarkan sebuah penelitian, kata-kata ternyata mempunyai pengaruh yang berbeda-beda. Ada yang bisa bermanfaat dan memiliki kekuatan dahsyat yang bisa memengaruhi prestasi, kesehatan, dan hubungan dengan orang lain. Tapi, ada juga yang bisa menghadirkan sebuah masalah. Atau singkatnya, kata-kata bisa menjadi penyebab kebahagiaan dan bisa juga menjadi penyebab penderitaan dalam kehidupan. Mungkin itulah sebabnya, kata-kata dianggap sebagai pedang bermata dua.

Lantas, kata apa saja yang bisa memberikan manfaat dan yang bisa menjadi awal masalah? Yang bermanfaat ialah kata-kata positif, sementara yang bisa menimbulkan masalah adalah yang negatif. Adapun yang termasuk kata positif adalah bahagia, senang, cinta, cantik, suka, tulus, damai, bagus, dan sebagainya. Sedangkan kata negatif adalah sedih, jelek, duka, gelisah, resah, murung, dan lain sebagainya.

Kata-kata positif memang mempunyai kekuatan yang bisa mengubah apa pun. Ia pun bisa membentuk aura positif pada diri

kita, yang selanjutnya mampu memengaruhi secara positif orang lain yang berada di sekitar kita. Begitu pula sebaliknya dengan kata negatif.

Prof. Dr. Masaru Emoto, ahli pengobatan alternatif dari Universitas Yokohama, Jepang, meneliti bentuk respons partikel kristal air pada suhu -25 derajat celcius. Ia memberi perlakuan informasi yang berbeda pada sejumlah air. Selanjutnya, partikel air yang terbentuk akibat perlakuan informasi yang berbeda itu ia amati dengan mikroskop mikro elektron.

Air yang ia beri perlakuan informasi positif, seperti doa, kata-kata indah, dan puji-pujian, membentuk kristal heksagonal yang sangat indah dan bercahaya seperti berlian. Sebaliknya, air yang ia beri perlakuan informasi negatif, seperti kata-kata kotor, cacian, dan musik keras, tidak berhasil membentuk kristal heksagonal. Justru partikel air tersebut terlihat keruh dan bentuknya tidak beraturan.

Untuk membuktikan kevalidannya, ia memberikan perlakuan pada air tersebut dalam berbagai macam bahasa, namun hasilnya tetap sama. Berkat penemuannya itu, Masaru Emoto menerima pengakuan ilmiah dari Open Internatioal University pada tahun 1992.

Berikut beberapa gambar yang berhasil dikumpulkan oleh Masaru Emoto.

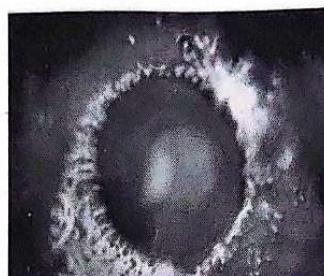
- I. Air yang diberi informasi positif, seperti dibacakan doa.



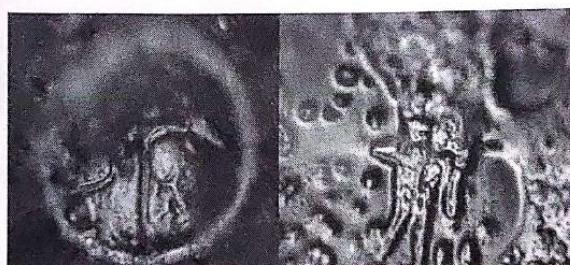
2. Air yang diberi informasi positif, seperti diucapkan kata-kata lembut.



3. Air yang diberi informasi negatif, seperti diteriaki kata-kata kotor.



4. Air yang diberi informasi negatif, seperti diteriaki ancaman.



Karena tubuh kita terdiri dari 70% air (darah) dan otak juga terdiri dari 74,5% air, tentu saja kata –baik positif dan negatif– akan berpengaruh besar kepada diri kita. Maka dari itu, gunakanlah kata-kata yang positif bila Anda ingin mendapatkan tanggapan yang baik dari orang lain dan hindarilah kata-kata yang negatif.



Bab V

TAK CUKUP SEKADAR KATA

DATA STATISTIK MENGUNGKAPKAN BAHWA
90% DARI EFEKTIVITAS SEBUAH KOMUNIKASI
DISUMBANGKAN OLEH KOMUNIKASI NON-
VERBAL. (HAP PHANNAN, PENULIS BUKU *LOOK
WHO'S TALKING*)

Salah satu kunci kesuksesan dalam menjalin sebuah hubungan adalah adanya komunikasi yang baik. Komunikasi yang baik akan mudah terwujud apabila kita mampu membaca bahasa verbal dan bahasa non-verbal. Bahasa verbal biasanya diekspresikan melalui ucapan atau lisan, sementara bahasa non-verbal biasa diungkapkan dari bahasa tubuhnya, seperti ekspresi wajah, mata, gerakan tangan, dan gerakan kaki. Bahkan dalam bahasa verbal sekalipun, bahasa non-verbal akan selalu mengiringi dan menjadi pendorong bagi bahasa verbal.

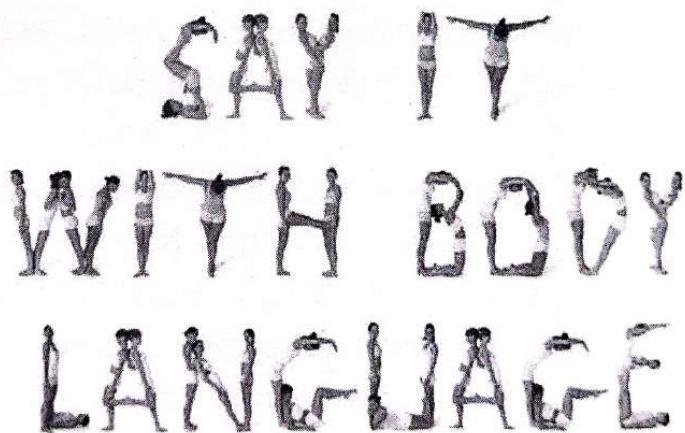
Sebelum orang bisa berbicara, ia akan selalu memakai bahasa non-verbal atau bahasa tubuh dalam menjalin komunikasi. Misalnya, ia akan menunjuk benda yang diinginkannya, memalingkan muka bila tidak menginginkan sesuatu, dan merangkak atau berjalan mendekat ke arah benda yang dikehendakinya. Saat usia bertambah dan bisa mulai berbicara, bahasa tubuh pun tidak akan pernah terlepas dari keseharian seseorang. Ya, bahasa tubuh atau non-verbal memang hampir selalu mengiringi bahasa lisan atau verbal.

Dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh Albert Mehrabian disebutkan bahwa persepsi seseorang terhadap

orang yang sedang bicara terbentuk melalui tiga cara, yaitu visual (penampilan), vokal (bunyi sebuah pesan), dan verbal (pesan yang disampaikan). Sumbangsih atau kontribusi masing-masing pun berbeda. Yang mengejutkan adalah, ternyata visual atau penampilan mempunyai kontribusi yang lebih banyak, yakni sebesar 55%, sedangkan vokal sebesar 38%, dan verbal hanya 7% saja. Itu artinya, vokal atau bunyi sebuah pesan yang tidak ditunjang dengan gerakan tubuh yang baik dan bertenaga, hanya akan menjadi serangkaian kata yang kurang bermakna saat diucapkan.

Kenapa bisa begitu ya? Jawabannya sederhana, yakni karena saat ini kita hidup dalam masyarakat yang lebih menginginkan penampilan visual yang bagus dan hidup. Maka nggak heran, banyak orang lebih mudah memberikan penilaian terhadap apa yang mereka lihat daripada apa yang mereka Dengarkan.

• Pentingnya Bahasa Tubuh



Pernahkah Anda merasa bosan, ingin segera pergi dan mengakhiri perbincangan ketika sedang mengobrol dengan

seseorang? Parahnya, saat kebosanan memuncak, ekspresi wajah tampak jemu, dan tubuh sudah lelah, tapi justru ia terus saja nyerocos alias ngomong terus tidak ada habis-habisnya. Duh, dijamin pasti rasanya bete banget kan! Inilah yang terjadi bila seseorang tidak paham atau tidak bisa membaca isyarat bahasa tubuh.

Inti dari bahasa tubuh itu sendiri adalah adanya pengiriman isyarat atau pesan di luar kesadaran kita. Bahasa tubuh memang tak dapat menggantikan pesan verbal, namun sebenarnya mampu memperjelas tujuan bicara dan menyediakan substansi kepada pesan yang disampaikan. Selama berinteraksi dengan orang lain, suka atau tidak suka kita selalu dipaksa untuk mengamati bahasa tubuh yang dapat mengungkapkan hal yang lebih banyak daripada rangkaian kata-kata yang terucap.

Misalnya, saat Anda bercerita tentang kisah yang dramatis, maka mimik wajah Anda juga harus mendukung (sedih) biar pesan yang disampaikan akan tampak semakin jelas, sehingga orang yang Anda ajak bicara akan ikut terbawa ke dalamnya. Pastinya tidak mungkin, Anda cerita kisah dramatis tapi mimik wajah Anda malah ceria. Bisa jadi, orang yang Anda ajak bicara malah akan salah sangka.

Bahasa tubuh juga bisa membantu kita untuk mempertahankan perhatian dan minat dari lawan bicara. Kenapa bisa begitu? Karena, gerakan tubuh akan memberikan banyak variasi dan bisa menghilangkan situasi atau suasana yang monoton.

Selain itu, bahasa tubuh membantu menghilangkan ketegangan dan kegugupan yang sedang kita alami. Rasa tegang dan gugup biasanya timbul karena adrenalin dalam tubuh kita mengalir melebihi takaran normal atau biasanya. Adrenalin yang berlebihan itu menyebabkan jantung berdegup lebih kencang

daripada biasanya. Fenomena semacam ini merupakan bentuk energi dalam tubuh kita. Efeknya, otot akan menjadi tegang dan napas akan menjadi pendek dan semakin cepat.

Saat kita terjebak dalam ketegangan dan kegugupan seperti ini, energi itu akan menyebabkan beberapa bagian tubuh kita menjadi dingin dan bergetar. Itulah sebabnya, penggunaan gerakan tubuh dan vokal saat berbicara dapat melepaskan ketegangan dan kegugupan pada otot-otot tubuh kita.

● **Bongkar Pertahanan Tubuhnya**

Salah satu penyebab kegagalan sebuah perbincangan dalam komunikasi adalah ketidakpahaman tentang waktu yang tepat untuk memulainya. Lantas, kapan waktu yang tepat untuk memulainya? Jawabannya adalah ketika perasaan akrab sudah terjalin dan *chemistry* sudah terbentuk.

Bila Anda sudah merasa akrab dengan orang lain dan *chemistry* pun dirasa sudah terbentuk, maka sebenarnya Anda telah berhasil memasuki pikirannya. Ibarat rumah, Anda sudah membuka pintu rumahnya. Untuk membuka pintu pikiran seseorang, maka Anda harus memerhatikan sikap tubuhnya ketika ia sedang berbicara dengan Anda. Lihatlah, bagaimana sikap tubuhnya, tertutup atau terbuka? Bila sikap tubuhnya terbuka, Anda bisa dengan mudah memengaruhinya. Sebaliknya, bila sikap tubuhnya tertutup, maka segala informasi, pesan, saran, ide ataupun yang lainnya akan susah ia terima.

Menyilangkan tangan di dada atau duduk dengan menyilangkan kaki merupakan perwujudan dari sikap tubuh tertutup. Bila Anda ingin memengaruhinya, berusahalah untuk mengubah sikap

tubuhnya. Saat ia menyilangkan tangan di dada, maka Anda bisa memberikan sesuatu kepadanya untuk dipegang. Mau tidak mau, dia harus memegang sesuatu yang Anda berikan. Itu artinya, ia akan membuka tangan sekaligus pertahanan tubuhnya.

Setelah posisi tubuhnya terbuka, maka pertahankanlah kondisi tersebut. Jangan sampai lawan bicara Anda kembali menutup sikap tubuhnya atau kembali membentuk pertahanannya. Bila Anda gagal mempertahankannya setelah berusaha sekeras mungkin, maka Anda boleh menggunakan teknik *mirroring* atau menyamakan sikap tubuh. Ingat, Anda melakukan hal ini hanya untuk membentuk rasa akrab.

Begini rasa akrab sudah terjalin, giringlah ia perlahan-lahan supaya tidak tertutup lagi. Untuk bisa melakukannya, Anda harus mengetahui bagaimana kondisi lawan bicara Anda. Bila Anda ingin disenangi oleh orang lain, maka bicaralah dengannya saat suasana hatinya sedang baik atau senang. Sesuai hukum asosiasi, perasaan senang tersebut akan ia sebarkan atau tularkan kepada Anda, dan ia pun akan memandang Anda baik.

• **Teknik Bahasa Tubuh yang Efektif**

Sebelum membahas tentang tiga kelompok bahasa tubuh, ada baiknya bila kita mengetahui terlebih dahulu tentang teknik bahasa tubuh yang efektif. Apa saja teknik yang dimaksud? Ini dia penjelasan selengkapnya:

I. **Gunakan empati**

Apa itu empati? Empati adalah kemampuan untuk berbagi perasaan dan emosi yang dipunyai orang lain sebagaimana

perasaan dan emosi itu melingkupi kita. Saat kita berbicara, lawan bicara akan cenderung bercermin kepada kita. Kenapa? Karena kita sesungguhnya mempunyai kekuatan untuk membuat lawan bicara bercermin kepada kita ataupun sebaliknya.

Itu berarti, bila kita sering menebarkan senyuman dan candaan, pastinya lawan bicara akan ikut tersenyum dan bahagia karena terbawa oleh atmosfer yang kita ciptakan. Namun, prinsip ini juga harus disesuaikan dengan situasi dan kondisi yang sedang berlangsung.

GIVING EMPATHY



Contohnya begini, ada teman Anda yang lagi sedih, lalu Anda melontarkan candaan kepadanya. Kira-kira reaksi apa yang akan diberikan oleh teman Anda? Betul sekali, jawabannya hanya ada dua, yakni dia akan merasa senang

atau dia akan marah kepada Anda. Akan merasa senang karena pada saat itu, dia bersedih, sehingga memang sedang membutuhkan hiburan. Tapi, akan marah karena saat itu dia hanya minta untuk diperhatikan dan didengarkan saja, bukan minta untuk dihibur. Kemarahan itu muncul biasanya sebab candaan yang Anda ucapkan malah ia terima sebagai ejekan. Ya, orang yang sedang bersedih, pasti emosinya tidak stabil, sehingga sangat sensitif.

Itulah sebabnya, cara yang paling jitu untuk memberikan empati kepada lawan bicara ialah dengan memberikan apa yang mereka respons dan inginkan terhadap situasi yang ada atau sedang berlangsung.

2. Kontak mata



Saat berbicara dengan orang lain, tentu kita akan mengadakan hubungan yang positif dengan mereka. Cara termudah ialah dengan melakukan kontak mata. Tataplah mata lawan bicara

Anda dengan tatapan yang tulus, karena tatapan mata yang tulus akan membuat pesan yang disampaikan kepada lawan bicara, lebih berkesan.

Kontak mata menjadi penting karena bisa membantu kita memonitor perhatian lawan bicara. Saat kita menatap mereka, kita dapat merasakan, apakah mereka juga menaruh perhatian yang sama terhadap kita atau tidak. Apabila mereka terlihat senang dan merasa nyaman, maka kita dapat berlega hati karena kita telah melakukan hal yang baik.

Pada dasarnya, tiap manusia menghargai keterbukaan. Hal inilah yang membuat kontak mata menjadi sebuah hal yang lumrah terjadi dalam komunikasi. Meski begitu, kita tidak boleh melakukan kontak mata terlalu lama, karena tatapan mata bisa menggelorakan hasrat. Itulah sebabnya, ada orang yang merasa tidak nyaman karena hal tersebut. Kecuali, kita melakukannya karena ingin memberikan pesan tertentu.

● Tiga Kelompok Bahasa Tubuh

Menyingkap misteri bahasa tubuh –bagaimana orang mengungkapkan pikiran dan perasaan mereka tanpa berkata-kata– adalah langkah awal yang ampuh untuk memengaruhi lawan bicara. Ada banyak sekali bahasa tubuh yang muncul saat kita menjalin komunikasi dengan seseorang. Kita bisa membaca bahasa tubuh seseorang dari hampir seluruh anggota badannya, mulai dari kepala sampai kaki.

Agar lebih mudah dalam memahami bahasa tubuh, penulis mengelompokkan bahasa tubuh menjadi tiga bagian, yakni bagian

paling atas (kepala), bagian tengah (tangan), dan bagian bawah (kaki). Pengelompokan ini bertujuan untuk mempermudah pemahaman saja, bukan karena ada maksud yang lain.

• **Ekspresi Bahasa Kepala**

Bahasa kepala sendiri dibagi menjadi dua bagian, yaitu wajah dan mata. Berikut beberapa ekspresi wajah yang biasanya muncul dalam pergaulan sehari-hari:

1. **Wajah marah**

Wajah marah merupakan sebuah respons atas kejadian atau sesuatu yang tidak menyenangkan maupun tidak sesuai dengan harapan. Ini ditandai oleh bibir terkatup, bagian merah bibir masuk ke dalam; kelopak mata bagian atas dan bawah tertarik ke atas; alis tertarik ke bawah; dan memperlihatkan gigi, seolah-olah seperti anjing yang tengah menggeram dan siap untuk menyerang.



2. **Wajah bahagia**

Wajah senang merupakan cerminan dari orang yang merasa mendapatkan kenikmatan, kenyamanan, dan kebahagiaan dalam hidupnya. Saat seseorang merasa bisa mengontrol keadaan dan



merasa nyaman, maka ia cenderung akan merasa bahagia. Ditandai oleh kedua sudut bibir tertarik ke atas dan ke arah telinga; muncul kerutan di sekitar mata yang menyerupai kaki burung gagak; dan mata menyempit.

3. **Wajah menghina**

Setiap orang mempunyai kekurangan dan kelebihan masing-masing. Meski begitu, ada sebagian orang yang menganggap dirinya lebih unggul ketimbang lainnya. Saat perasaan ini menguat, ia akan cenderung untuk menghina atau meremehkan orang lain. Ditandai oleh sudut bibir yang tertarik ke dalam dan ke belakang salah satu sisi wajah.



4. **Wajah sedih**

Wajah sedih merupakan cerminan atas kesakitan psikologi yang dikaitkan dengan perasaan kekurangan, kehilangan, putus asa, tidak mampu melakukan apa-apa, pilu, dan marah. Ditandai oleh sudut bibir ke bawah dan mulut yang terbuka; kelopak mata yang berat; dan sudut bagian dalam alis naik.



5. **Wajah jijik**

Wajah jijik merupakan bagian dari ekspresi wajah yang biasanya dikaitkan dengan hal-hal yang dianggap kotor,

memuakkan, berkuman, atau hal bersifat negatif lainnya. Seseorang akan menunjukkan wajah jijik bila ia merasa enggan atau muak dengan seseorang. Ditandai oleh bibir bagian atas tertarik ke atas; hidung mengernyit; dan alis tertarik ke bawah.



6. Wajah terkejut

Saat seseorang tidak siap dengan sebuah situasi, maka ia akan menunjukkan wajah terkejut. Ditandai oleh mulut yang menganga; serta alis mata naik dan kelopak mata terbuka lebar.



7. Wajah takut

Wajah takut merupakan ekspresi wajah yang menggambarkan kegelisahan fisik dan kekhawatiran atau perasaan yang dirasakan oleh seseorang tentang sesuatu yang belum diketahui. Ditandai oleh sudut mulut tertarik ke belakang; kelopak mata terbuka lebar sehingga kita bisa melihat bagian putih mata; serta alis mata tertarik ke atas dan menyatu.



8. Wajah datar

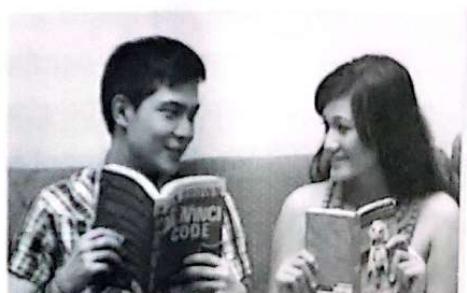
Wajah yang tidak menunjukkan ekspresi apa pun disebut juga sebagai wajah datar. Ditandai dengan otot-otot wajah yang santai, tidak tersenyum, tidak cemberut, dan tidak membuat tanda perasaan apa pun. Hanya datar. Orang dengan wajah ini seolah ingin mengatakan, "Jangan ganggu saya!"



Selain ekspresi wajah, ada juga ekspresi mata yang menjadi bagian dari bahasa kepala. Mata sering disebut dengan ungkapan jendela jiwa, dimana melalui mata akan dapat terungkap banyak sekali makna. Berikut beberapa ekspresi mata yang biasanya muncul dalam pergaulan sehari-hari:

I. Tatapan mata langsung

Orang yang suka melihat dengan tatapan langsung, menunjukkan bahwasanya ia sedang tertarik kepada orang yang dilihatnya. Tatapan langsung disebut juga tatapan penuh perhatian. Bila orang 60% menatap secara langsung, ini pertanda ketertarikan biasa. Bila sampai 80%, ia sebenarnya tertarik secara seksual. Dan bila tatapannya sampai 100%, itu berarti ia sangat tertarik.



2. Mata perlawanan

Sementara itu, tatapan mata yang lebih dari 100% (terlihat penuh atau melotot) menunjukkan adanya perlawanan. Tatapan ini juga menunjukkan bahwa pelakunya sedang tidak senang atau sedang marah.



3. Mata kejujuran

Ketika mata seseorang bergerak ke kanan, biasanya ia sedang mengakses otak kreatif yang menunjukkan konstruksi visual. Dalam kondisi seperti ini, mereka cenderung mengatakan yang sebenarnya.



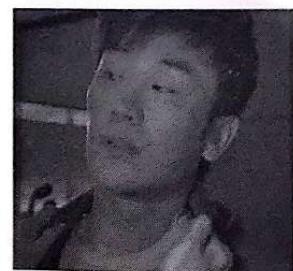
4. Mata kebohongan

Sedangkan orang yang melirik ke arah kiri biasanya menunjukkan konstruksi pendengaran yang membuat mereka cenderung mengatakan kebohongan.



5. Mata penuh misteri

Seseorang akan terkesan misterius atau banyak menyembunyikan sesuatu bila ia suka menghindari untuk bertatapan mata secara langsung. Seolah-olah banyak rahasia dalam dirinya yang tidak ingin ia bagi dengan orang lainnya.



• Ekspresi Bahasa Tangan

Selanjutnya adalah bahasa bagian tengah, yakni bahasa tangan. Ekspresi bagian tangan biasanya melibatkan bagian tubuh lainnya seperti wajah, badan, dan tangan itu sendiri. Berikut beberapa bahasa tangan yang biasa muncul dalam pergaulan sehari-hari:

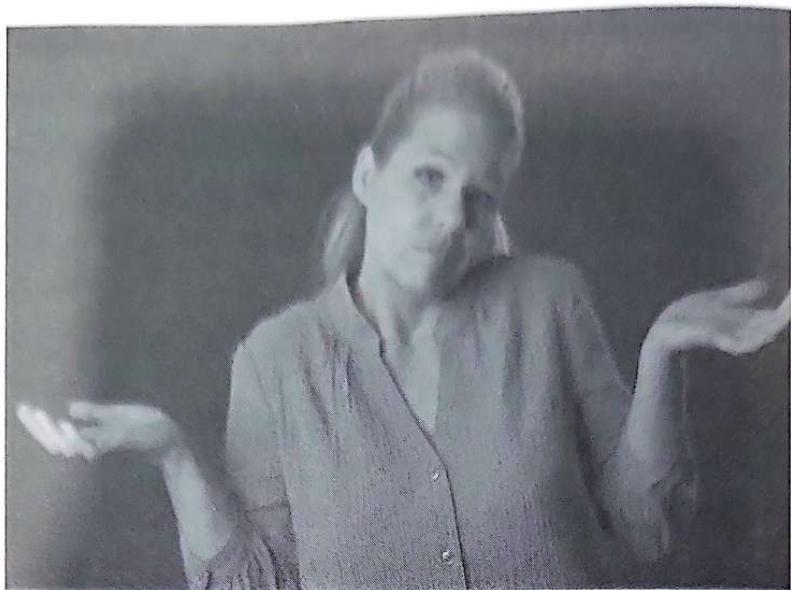
I. Menyentuh diri sendiri



Gerakan tangan dengan menyentuh diri sendiri merupakan ciri dari orang yang sedang mengalami kegugupan, rendahnya rasa percaya diri, atau sedang merasa bosan. Gerakan ini oleh beberapa ahli bahasa tubuh disebut dengan manipulator atau penenang. Dengan melakukan gerakan tersebut, seolah-olah ia berkata kepada dirinya sendiri, "Tidak apa-apa, kita bisa melewati semua ini."

Gerakan menyentuh diri sendiri yang biasanya muncul adalah menggosok-gosokkan kedua tangan atau jemari, menggerak-gerakkan anggota badan, menggigit atau mengorek-ngorek kuku, mengusap-usap lengan, menyentuh kaki, dan memasukkan tangan ke dalam saku.

2. Mengangkat bahu



Mengangkat bahu merupakan tanda klasik dari ketidakpedulian atau kurangnya minat. Gerakan tangan ini seolah-olah mengungkapkan, “Aku tidak tahu” atau “Terserahlah”. Saat seseorang ingin membuat pernyataan yang tegas, “Aku sudah membuat keputusan,” lalu mengangkat bahu, itu menandakan keputusan tersebut dibuat atas dasar ketidakyakinan dan kepasrahan karena sudah tidak ada pilihan lain.

3. Berkacak pinggang dengan satu tangan

Orang yang berkacak pinggang dengan satu tangan ingin memberikan kesan rasa percaya diri. Sayangnya, orang lain malah menganggapnya sebagai pengelakan dan pembangkangan. Gerakan ini dianggap sebagai isyarat sesuatu yang kasar dan digunakan untuk menyerang karena gerakan biasa digunakan untuk mengusir orang yang ada di

sekitar, menyerang balik, atau hanya untuk menjaga jarak dengan orang lain. Bila kita tidak ingin memancarkan gerakan pasif-agresif seperti ini, maka kita bisa meningkatkan manfaat gerakannya menjadi gerakan “Superman”, yaitu memakai kedua tangan sekaligus.



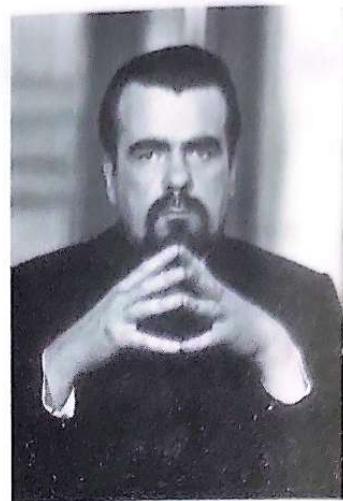
4. Berkacak pinggang dengan kedua tangan

Gerakan berkacak pinggang dengan kedua tangan atau sering disebut gerakan “Superman” merupakan gerakan yang mengisyaratkan pelakunya mempunyai tingkat kepercayaan diri yang tinggi. Dengan melakukan gerakan ini, seseorang ingin berpesan bahwa ia siap untuk maju dan beraksi.



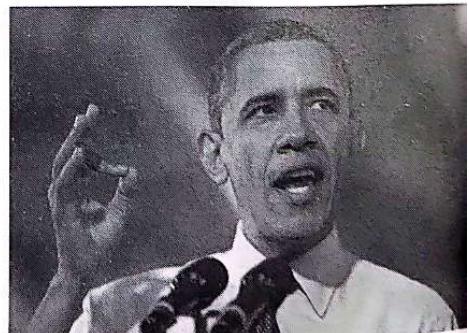
5. Gerakan menara

Seseorang yang mengatupkan jemari kedua tangannya ingin memberikan pesan kepada orang lain bahwa ia mempunyai pengetahuan yang luas dan sudah menguasai betul apa yang akan ia bicarakan. Bila disertai dengan bahasa tubuh lain dan kata-kata yang kuat, gerakan ini akan memberikan kesan tentang keyakinan dan kepercayaan diri yang tinggi. Gerakan ini akan memberikan kekuatan terhadap kata-kata yang Anda lontarkan. Sayangnya, bila gerakan ini digunakan secara berlebihan pada waktu yang salah, maka akan memberikan kesan sok tahu atau egois. Oleh karena itu, bijaklah dalam melakukannya.



6. Gerakan menara dengan dua jari mengatup

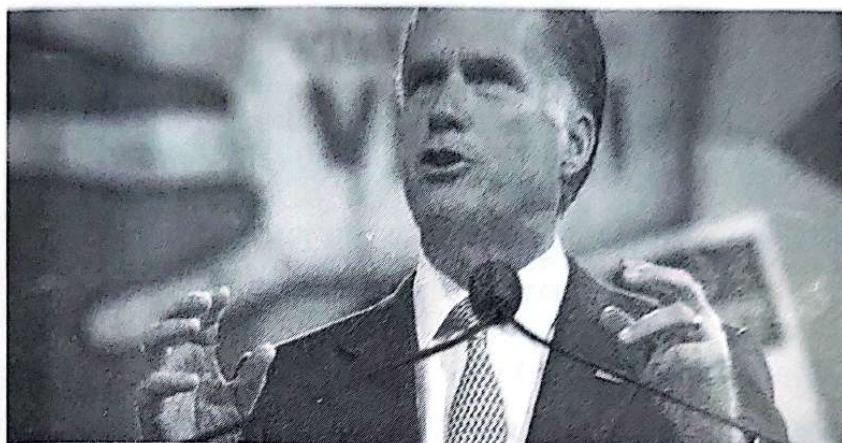
Mengatupkan dua jari bisa menunjukkan arti persetujuan, penerangan, ataupun pemikiran yang saksama. Gerakan ini biasanya digunakan untuk menyatakan hal yang penting.



7. Gerakan menara seperti memegang bola

Gerakan menara seperti sedang memegang bola merupakan gerakan yang paling kuat untuk memengaruhi orang lain,

seperti ingin membuat sebuah kesepakatan dan kepercayaan. Gerakan yang terlihat seolah sedang memegang bola ini memberikan kesan penuh harapan, menyenangkan, berdedikasi, dan teguh dalam pendirian.



8. Gerakan menara seperti memegang pistol

Gerakan menara dengan jari telunjuk yang siap menembak biasanya digunakan untuk menekankan sesuatu hal yang penting, menambah penekanan pada kalimat, menunjukkan kekuatan, dan bisa juga digunakan untuk mematikan gagasan orang lain. Gunakanlah gerakan ini sebagai alat untuk menunjukkan bahwa Anda serius dan tidak sedang main-main. Tapi Anda harus berhati-hati, karena jika terlalu sering digunakan, akan menunjukkan kesan menguasai atau terlalu mendominasi.



9. Telapak tangan menghadap ke bawah

Ketika seseorang ingin menegaskan kekuasaannya kepada orang lain, biasanya ia akan sedikit memutar tangan lawan bicaranya sehingga telapak tangannya mengarah ke atas, sementara telapak tangannya sendiri akan mengarah ke bawah. Gerakan ini digunakan saat berjabat tangan dan sangat ampuh untuk melemahkan orang lain.



10. Jurus jari tengah

Saat seseorang menunjukkan jari tengahnya itu menandakan ketidak-setujuan, ketidaksukaan, perasaan kesal, frustrasi, atau sedang tidak nyaman.



11. Posisi daun (*fig leaf*)

Yang dimaksud posisi daun (*fig leaf*) adalah saat seseorang menggenggam telapak tangannya sendiri (terkadang pada pergelangan tangan) dan memosisikannya tepat di depan selangkangan atau di bawah pusar. Kita sering melihat posisi ini dalam situasi foto bersama, upacara pemakaman, dan situasi formal yang membosankan. Dalam situasi yang kurang formal, posisi daun seperti



ini menunjukkan ketidaknyamanan dan perasaan gelisah yang serius, sehingga akan banyak orang yang menilainya sebagai ungkapan perasaan takut dan terkesan lemah.

12. Tangan di dalam saku

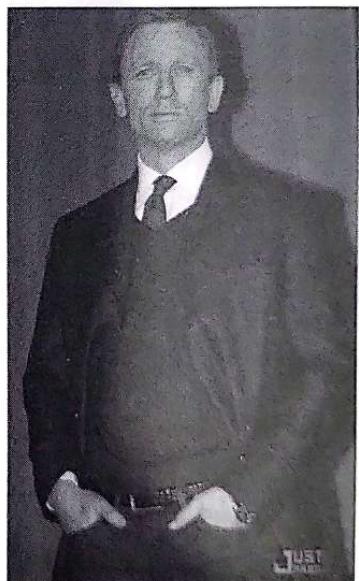
Meletakkan tangan di dalam saku dikenal sebagai sikap yang pemalu atau kurang percaya diri. Orang yang melakukan gerakan ini menganggap perasaan gugup atau rasa kurang percaya dirinya



mungkin akan bisa disembunyikan dengan memasukkan tangannya ke dalam saku. Mereka mengira akan tampak lebih santai atau percaya diri karena tidak merasa terpaksa melakukan sesuatu secara terang-terangan.

13. Pose ibu jari di saku

Menunjukkan ibu jari dianggap sebagai petunjuk nyata tentang adanya rasa percaya diri yang tinggi. Banyak artis dan pemimpin dunia yang senang memamerkan ibu jari mereka. Pose ini mengisyaratkan lebih dari sekadar rasa percaya diri, kekuasaan, dan kekuatan; tapi juga merupakan pesan yang jelas tentang keunggulan dan kemandirian.



14. Mengait



Mengait adalah gerakan menggantungkan ibu jari pada ikat pinggang, celana atau saku. Apabila dilakukan dengan salah satu saku depan celana, pose ini akan menonjolkan bagian bawah tubuh. Seolah-olah pose ini memberikan pesan, "Sudah tahukah apa yang aku punya hari ini?" Bila salah satu kaki dinaikkan sehingga lebih tinggi daripada kaki yang satunya, sesungguhnya ia ingin menunjukkan kekuasaan atas lawan bicaranya itu dalam kadar tertentu.

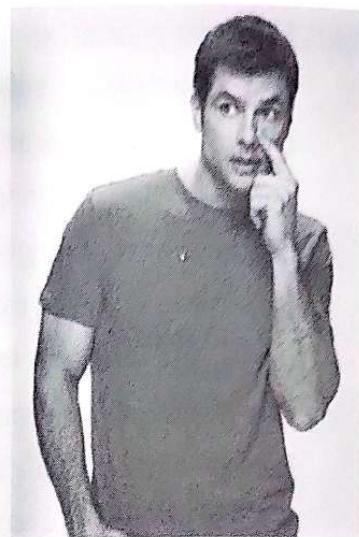
15. Tangan menyangga wajah

Saat seseorang memosisikan tangannya sebagai penyangga wajah dan terlihat seolah-olah tangan hanya sebagai satu-satunya yang bisa membuat kepalanya tegak, maka sesungguhnya ia sedang merasa bosan.



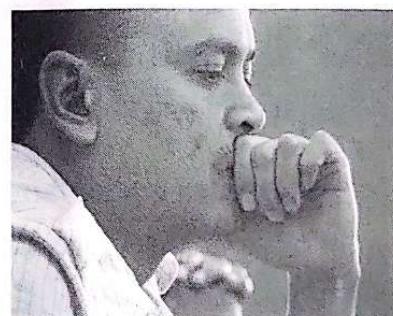
16. Tangan menggaruk hidung

Selain berfungsi untuk mencium bau atau aroma, hidung bisa juga menjadi petunjuk yang ampuh untuk menandakan apa yang ada di kepala seseorang. Ketika ia berbohong, maka pembuluh darah yang ada di hidung akan menyempit dan memerah hampir seperti rona kemerahan. Karena hidung memiliki jaringan ereksi, maka dengan sendirinya hidung akan menjadi gatal dan secara tidak sadar atau spontan ia akan menggaruknya.



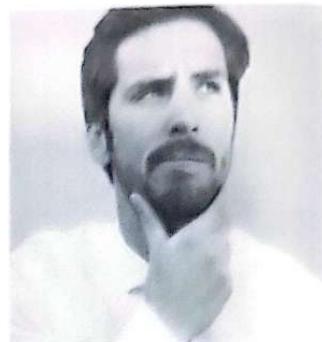
17. Tangan di mulut

Tangan atau beberapa jari yang diposisikan di depan mulut atau menyentuh mulut hampir selalu dianggap sebagai adanya dialog dalam hati seseorang. Bila disertai dengan gelengkan kepala, maka akan dianggap sebagai pertanda ketidaksetujuan, tapi bila tidak disertai gelengkan kepala, maka kebanyakan orang menganggapnya sebagai orang yang sedang berpikir mendalam.



18. Memegang atau mengusap dagu

Memegang atau mengusap dagu juga dianggap sebagai tanda bahwa orang tersebut sedang berpikir dan sedang membuat pertimbangan. Tangan di dagu bisa mengirimkan pesan kepada orang lain tentang kebijaksanaan dan perenungan. Tetapi, bila tidak berhati-hati, maka bisa terlihat seperti gerakan bertopang dagu.



• Ekspresi Bahasa Kaki

Yang terakhir adalah bahasa bagian bawah, yakni bahasa kaki. Ekspresi bagian kaki akan terlihat jelas saat seseorang sedang duduk dan berdiri. Berikut beberapa bahasa kaki yang biasa muncul dalam pergaulan sehari-hari:

I. Mata kaki menyilang

Posisi ini membuat seseorang – biasanya wanita – terlihat seperti anak kecil yang sedang bosan atau takut terlibat masalah. Pose ini akan membuat seseorang terlihat tampak mengecil, tertutup, dan kurang percaya diri. Dalam dunia bisnis, gerakan ini sering dianggap sebagai perwujudan fisik dari



permintaan maaf, "Sungguh, aku tidak ingin mengganggumu. Izinkan aku berbicara sedikit saja dan setelah itu biarkanlah aku pergi."

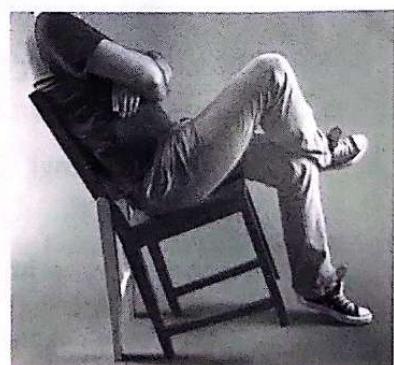
2. Membuka selangkangan



Ketika seorang laki-laki dipenuhi dengan rasa percaya diri, maka ia duduk sambil membuka selangkangannya. Pose ini menunjukkan kekuatan dan kepercayaan diri dan biasanya dilakukan orang yang sangat ambisius. Tapi, ada pula yang mengisyaratkan keinginan untuk berdebat atau keengganan untuk menerima pendapat orang lain.

3. Posisi angka empat

Yang dimaksud posisi angka empat, yaitu pergelangan kaki bertumpu pada lutut kaki yang lain. Posisi angka empat adalah sikap tubuh yang paling kontroversial. Kenapa? Karena banyak tafsir atau arti yang ditunjukkan oleh



pose ini, tergantung orang menafsirinya. Di antara pesan yang terkandung dalam poses ini adalah angkuh, berkuasa, bertahan, dominan, kasar, keras kepala, kurang profesional, menyerang, muda, modern, percaya diri, suka berdebat, dan tertutup.

4. Menaikkan satu kaki

Seorang laki-laki atau perempuan yang merasa menguasai atau mengendalikan situasi, maka ia akan menaikkan salah satu kakinya dan memosisikannya lebih tinggi dari yang lain dan menghadapkan bagian bawah tubuhnya ke arah luar, sehingga ia tampak dominan.



Kesan dominan ini digunakan untuk mendorong orang lain agar mau melakukan sesuatu, ingin meraih keunggulan dalam negosiasi, atau ingin mendominasi sebuah perdebatan.

5. Duduk tegak

Orang yang suka duduk tegak, kaki menyatu, tangan terpisah –jika memungkinkan dengan telapak tangan menghadap ke bawah–, menandakan bahwa ia adalah seorang yang jujur dan tulus.



DAFTAR PUSTAKA

- Carnegie, Dale. 1996. *Bagaimana Mencari Kawan dan Memengaruhi Orang Lain*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Driver, Janine. 2012. *7 Hari Pintar Membaca Pikiran*. Bandung: Kaifa.
- Ekman, Paul. 2007. *Membaca Emosi Orang*. Yogyakarta: Think.
- Elfiky, Dr. Ibrahim. 2009. *Terapi Berpikir Positif*. Jakarta: Zaman.
- Fektori, Riko. 2015. *Trik-trik Komunikasi untuk Memengaruhi Orang Lain*. Yogyakarta: Notebook.
- Gunawan, Adi W. 2009. *Hypnotherapy*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- King, Larry. 2009. *Seni Berbicara kepada Siapa Saja, Kapan Saja, Di Mana Saja*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Lieberman, Dave J. & Estelle Laurence. 2007. *Personality Person: Menjadi Pribadi yang Berpengaruh dan Disukai Banyak Kawan*. Yogyakarta: Baca!.
- Martin, Anthony Dio. 2011. *101,5 Inspirasi Kecerdasan Emosional Anak Muda*. Jakarta: Raih Asa Sukses.
- Meadow, Mary Jo. 1989. *Memahami Orang Lain: Meningkatkan Komunikasi dan Hubungan dengan Orang Lain*. Yogyakarta: Kanisius.
- Nierenberg, Gerald I dan Hendry H. Calero. 2012. *Membaca Pikiran Orang Seperti Membaca Buku*. Yogyakarta: Think.
- Pratama, Yoga. 2015. *1 Menit Bisa Membaca Wajah, Pikiran, dan Karakter Orang Lain*. Yogyakarta: Real Books.
- Rahman, Osly. 2011. *The Science of Shalat*. Jakarta: Qultum Media.
- Sangkan, Abu. 2008. *Spiritual Salah Kaprah*. Bekasi: Gybraltar Wahyamaya.
- Sentanu, Erbe. 2009. *Quantum Ikhlas*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Setiawan, Andrie. 2010. *Komunikasi Dahsyat dengan Hipnosis*. Jakarta: Visimedia.

- Sirait, Charles Bonar. 2010. *The Power of Public Speaking: Kiat Sukses Berbicara di Depan Publik*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Struthers, Jane. 2012. *Sukses dengan Aura*. Yogyakarta: Kanisius.
- Sujanto, Dr. Agus, dkk. 2006. *Psikologi Kejuruteraan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Wijaya, Choki. 2010. *Seni Berbicara & Berkommunikasi*. Yogyakarta: Second Hope.
- Zam, Efry Zamidra. 2015. *Hipnotis untuk Kehidupan Sehari-hari*. t.t.p.: Jasakom.

Sumber Internet:

- <http://www.ceritakecil.com>
<http://www.infospesial.net>
<http://www.akuinginsukses.com>
<http://health.detik.com>
<http://www.binauralbeats.co.id>

Sumber Gambar:

- <http://emotionalservicecenter.blogspot.com> <http://ummuyasir.wordpress.com>
<http://www.zen-mama.com> <http://dokterghaib.com>
<http://bipolarcenterindonesia.blogspot.com> <http://www.ideusaharumahan.com>
<http://livingstontownship.org> <http://www.binauralbeats.co.id>
<http://nuswantaraonline.com> <http://www.sunpride.co.id>
<http://masjampank.blogspot.com> <http://www.successful-blog.com>
<http://beanridho.wordpress.com> <http://www.kaskus.co.id>
<http://neurosciencestuff.tumblr.com> <http://info-bogor.com>
<http://www.famouspsychologists.org> <http://cricara.com>
<http://blogbutterflies.wordpress.com> <http://info.blogspot.com>
<http://www.kaskus.co.id> <http://aboutlove99.blogspot.com>
<http://en.wikipedia.org> <http://baltyra.com>
<http://www.powerhomebiz.com> <http://iseeteru.com>
<http://keepo.me> <http://majalahembun.com>
<http://umiabie.com> <http://adyunindra.wordpress.com>
<http://blog.bisamagic.com> <http://toplestofik.blogspot.com>
<http://pondokperubahan.com> <http://plus.google.com>

http://www.hatree.com
http://wawaksam.blogspot.com
http://gudangnyacerita.blogspot.com
http://www.idntimes.com
http://hitahamastuti.wordpress.com
http://akumencintaimu.wordpress.com
http://afil01.wordpress.com
http://learningtolivelikewaterblog.com
http://www.kompasiana.com
http://photo.navi-pon.com
http://berita.suaramerdeka.com
http://mrsayidin.blogspot.com
http://laborbusinesscoaching.com
http://ajaibdananeh.blogspot.com
http://www.ideachampions.com
http://kolom.abatasa.co.id
http://mentalfloss.com
http://www.youtube.com
http://purplepzzzdbt.weebly.com
http://www.majalahexcellent.com
http://www.quoteswave.com
http://tafsiralquran2.wordpress.com
http://santrigaulindonesia.blogspot.com
http://thecharismamodel.com
http://edensguest.blogspot.com
http://gadzetomania.pl
http://www.kaskus.co.id
http://personalitynovi.wordpress.com
http://www.qerja.com
http://leibowitzdental.com
http://foto.tempo.co
http://www.dramabeans.com
http://separonyolong.blogspot.com
http://palembang.tribunnews.com
http://life.viva.co.id
http://hawaku.wordpress.com
http://www.cleo.co.id
http://sokrau.com
http://www.infolubuklinggau.com
http://log.viva.co.id
http://chantiquevie.blogspot.com
http://www.dreamersradio.com
http://malesbanget.com
http://yoonwonitedkingdomstory.wordpress.com
http://beritabeurita.blogspot.com
http://www.slate.com
http://www.bodylanguagesuccess.com
http://imgarcade.com
http://www.voaindonesia.com
http://www.bodylanguagesuccess.com
http://cyntyha.blogspot.com
http://vixy182.wordpress.com
http://pranaindonesia.wordpress.com
http://www.nyunu.com
http://widgetblogger-seo.blogspot.com
http://www.jawaban.com
http://www.duniainter.net
http://sitiatikahnr.wordpress.com
http://veiledveiled.blogspot.com
http://www.bintang.com
http://www.lookbook.id
http://cylarue.wordpress.com
http://id.wikihow.com

TENTANG PENULIS

Yoga Pratama namanya. Penulis kelahiran Surakarta ini biasa dipanggil Mr. Yoga, sekaligus menjadi nama hoki alias keberuntungan baginya. Pemuda yang menghirup udara untuk pertama kalinya pada tahun '86 silam ini menghabiskan masa pendidikan S3-nya (SD-SMP-SMA) di tanah kelahirannya. Setelah lulus, ia mengembara di salah satu perguruan tinggi swasta asal Kota Pelajar, Yogyakarta. Di kota yang terkenal dengan makanan gudeg yang lezat dan manis itu, ia memutuskan untuk kuliah di jurusan psikologi. Itulah sebabnya, pembahasan mengenai cara memengaruhi orang lain bukanlah sebuah hal yang asing baginya. Selain berkecimpung dan bergelut di bidang psikologi, ia juga menyukai buku-buku tentang motivasi dan bisnis.

Buku yang saat ini ada di tangan Anda merupakan karya ketiganya, setelah sebelumnya berhasil menelurkan dua buah karya berjudul *1 Menit Bisa Membaca Wajah, Pikiran, dan Karakter Orang Lain*, yang diterbitkan oleh Penerbit Real Books dan *Kuliahnya Biasa, Hasilnya Luar Biasa* yang diterbitkan oleh Penerbit Semesta Hikmah. Selain menjadi hobi, menulis juga menjadi sarana untuk menyalurkan ilmu pengetahuan yang selama ini penulis dapatkan.

Melalui buku ini, penulis ingin berbagi pengetahuan dan pengalaman yang berhubungan dengan komunikasi yang selama ini penulis dapatkan, baik yang berasal dari bangku perkuliahan ataupun kegiatan membaca buku psikologi, seminar, dan pelatihan-pelatihan yang telah ia ikuti. Harapannya, pengetahuan dan pengalaman yang berhubungan dengan komunikasi dan cara untuk memengaruhi orang lain ini, akan menjadikan Anda sebagai pribadi yang terampil dan ahli dalam berkomunikasi sehingga keberuntungan dalam hidup akan selalu berpihak kepada Anda. Puncaknya, tentu akan membawa Anda ke tangga kesuksesan. Untuk terakhir kalinya, semoga buku ini dapat memberikan banyak manfaat. Salam sukses!