

JESSICA ARABELLA

The
MAGIC
of
TALKING

Keajaiban Bicara untuk Menaklukkan Siapa Saja

ar  ska
PUBLISHER

The
MAGIC
of
TALKING

Kerajaan Bicara untuk Menaklukkan Siapa Saja

JESSICA ARABELLA

EDITOR: JAKA MANDIRI

LAYOUT : NANINU

DESIGN COVER : WHATZITOOYA

CETAKAN I, JANUARI 2020

14 X 20,5 CM, 232 HALAMAN

ISBN: 978 - 623 - 7537 - 37 - 3

PENERBIT:

ARASKA

SEKAR BAKUNG RESIDENCE NO.B1

JL. IMOIRI BARAT - BANTUL - YOGYAKARTA

E-MAIL: PENERBIT_ARASKA@YAHOO.COM

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG-UNDANG

ALL RIGHTS RESERVED

© ARASKA PUBLISHER, 2020

KATA PENGANTAR

Pembicara yang andal, sangat tahu kata-kata apa yang akan digunakan untuk membuat surprise dan bagaimana menyusunnya dalam sebuah kalimat yang mengejutkan. Selain itu, ia juga akan tahu kapan memberi jeda dan kapan berbicara agar pembicaraannya dapat memberi tekanan lebih kepada lawan bicara.

Kemampuan unik seperti ini tidak banyak yang memiliki. Padahal, kemampuan seperti ini sangat-sangat mendukung keberhasilan seseorang dalam menyelesaikan masalah, bekerja sama, maupun menaklukkan orang lain dalam proses debat maupun negosiasi.

The Magic of Talking adalah sebuah seni berbicara yang mana disarikan dari berbagai pembicara andal maupun orator ulung. Di dalam buku ini disajikan bagaimana membangun kepribadian penakluk itu. Kemudian, disajikan langkah-langkah ajaib agar menguasai *The Magic of Talking*, keajaiban bicara untuk menaklukkan siapa saja. Selain itu, disajikan langkah-langkah rahasia agar kemampuan pembaca menaklukkan siapa saja semakin meningkat.

Dengan lengkapnya sajian dalam buku ini, mudah-mudahan dapat membantu siapa saja untuk memiliki kemampuan *The Magic of Talking* sehingga dapat meningkatkan kualitas diri untuk mencapai keberhasilan-keberhasilan yang telah diimpikan. Selamat membaca.

Penerbit

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR – 3

DAFTAR ISI – 5

BAGIAN 1: THE MIRACLE OF PERSONALITY

Mantapkan Integritas Anda – 10

Mantapkan Percaya Diri Anda – 12

Mantapkan Kharisma Anda – 15

Mantapkan Citra Diri Anda – 18

Kembangkan Keahlian Anda – 20

Terapkan Kebiasaan-Kebiasaan Hebat – 22

Olah Jiwa Bijaksana – 24

Perluas Wawasan dan Pengetahuan – 27

Hargai Diri Sendiri – 29

Mantapkan Jati Diri Anda – 32

Kontrol Emosi Anda – 35

Jadilah Pribadi Terpercaya – 37

Mantapkan Karakter Anda – 40

BAGIAN 2: THE MIRACLE OF TALKING

Mengenal Keajaiban Berbicara – 44

Meningkatkan Kemampuan Ajaib dalam Berbicara – 47

Keajaiban Berbicara Efektif – 51

Keajaiban Berbicara Memikat – 55

Keajaiban Berbicara Etik – 60

Keajaiban Tatapan Mata – 65

Keajaiban Tersenyum – 72

Sembilan Unsur Keajaiban Berbicara – 77

Keajaiban Berbicara di Depan Umum – 85

Keajaiban Berbicara dalam Ceramah – 92

BAGIAN 3; TEKNIK MEMBUKA HATI LAWAN BICARA

Beri Dia Kenyamanan – 104

Yakinkan bahwa Dia Sama dengan Anda – 107

Biarkan Dia Bercerita tentang Dirinya – 109

Sampaikan Hal Menarik – 112

Jangan Bicara Konyol – 115

Puji Saja Semua Hal tentang Dirinya – 117

Biarkan Dia Merasa Penting bagi Anda – 119

Jaga Keramahtamahan – 122

Tidak Perlu Bicara Kritis tentang Dirinya – 124

Olah Kesabaran – 126

BAGIAN 4: TEKNIK MENAKLUKKAN SIAPA SAJA

Menyapa Penuh Kehangatan – 130

Lihai Beradaptasi – 133

Berbicaralah dengan Sempurna – 135

Jaga Kepercayaan Diri Anda – 138

Sampaikan Kebahagiaan Anda Bisa Berbicara

Dengannya – 140

Sampaikan Perhatian dan Dukungan Anda – 143

Sesekali Berilah Dia Penghargaan – 146

Saatnya Mempengaruhinya – 149

Buat Dia Yakin kepada Anda – 152

Saatnya Menaklukkan Dia – 155

Seni Menaklukkan Musuh – 157

Seni Menaklukkan Laki-Laki – 160

Seni Menaklukkan Pria Pendiam – 164

Seni Menaklukkan Wanita – 167

Seni Menaklukkan Hati Wanita Pujaan – 170

BAGIAN 5: THE MIRACLE OF APPEARANCE

Penampilan Diri Itu Nomor Satu – 176

Penampilan Memikat – 179

Tampilkan Sisi Sensual – 183

Penampilan yang Sempurna – 186

Suguhkan Bahasa Tubuh yang Memikat – 191

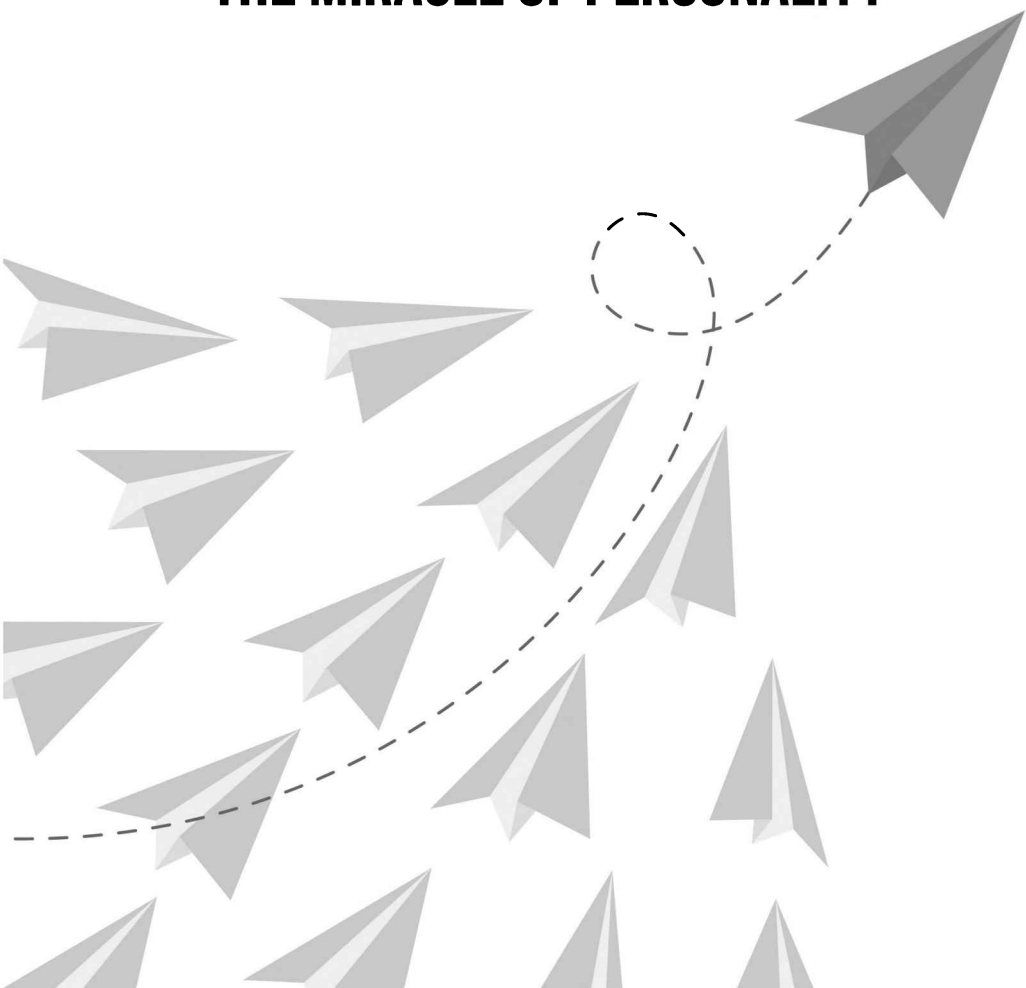
Kuasai Kemampuan Interaksi – 193
Kendalikan Gerakan Tubuh – 196
Ekspresikan dengan Wajah Ceria – 199
Buat Orang Lain Tertarik pada Hidup Anda – 201
Hancurkan Rasa Malas – 204
Temukan *Passion* Anda – 207
Mengutamakan Kejujuran – 210
Miliki Pepribadian Tangguh – 213
Ambil Risiko – 215
Musnahkan Rasa Malu – 217
Hidup dalam Optimisme – 221
Bergairah Menjalani Hidup – 225
Pancarkan Daya Tarik – 228

DAFTAR PUSTAKA – 231

PROFIL PENULIS – 232

BAGIAN 1

THE MIRACLE OF PERSONALITY



MANTAPKAN INTEGRITAS ANDA

Kelempahan pasti ada pada diri setiap orang. Namun, tidak semua orang mampu menyadari bahwa di dalam dirinya ada kelemahan yang perlu diperbaiki. Ada kalanya orang mengetahui kelemahan, tetapi ia sulit menerima dan membuatnya tersinggung. Kelemahan itu ditutupi dengan pola pembelaan diri atau pola konfrontasi baik secara kasat mata maupun tidak.

Selain memiliki kelemahan, orang pasti memiliki kekuatan yang unggul. Kekuatan tersebut merupakan “modal” yang patut dibanggakan dan kita bagikan untuk orang lain. Di sinilah nantinya integritas diri akan muncul.

Pribadi yang utuh niscaya mampu mencintai orang lain dengan cinta yang tulus. Ia pasti tegas pada nilai atau prinsip sebagai insan beriman. Selain itu, ia berani mengakui kelemahan dan menghargai kelebihan yang dimilikinya.

Jika dalam kehidupan sehari-hari, kita bisa mencintai sesama manusia namun tidak tegas menolak ajakan melakukan kesalahan atau penyimpangan, berarti diri kita tidak berfungsi secara utuh. Demikian pula sebaliknya,

kita tegas terhadap nilai, namun kehilangan cinta, maka semuanya akan sia-sia.

Jika kita bisa mengakui keunggulan kita dan orang lain, tetapi tidak berani mengakui kelemahan kita, akan terjadi ketimpangan dan 'cacat' pribadi. Maka yang terpenting adalah mencoba menyadari apakah diri kita sudah berjalan secara utuh. Mengkondisikan hati untuk melakukan penyadaran diri dalam diri kita.

Pribadi yang utuh adalah penyadaran akan keberadaan cinta, ketegasan, kelemahan dan kekuatan yang niscaya diungkapkan, dialami dan dijalani dalam kehidupan bersama. Penyadaran akan unsur-unsur dalam diri kita berarti bahwa kita dengan suasana hati yang tenang menyadari integritas sebagai pusat diri kita, sebagai perekat dalam berrelasi dengan orang lain.

Ada beberapa hal yang harus dijaga dalam membangun integritas diri, yaitu selalu menepati janji, tidak plin-plan, bertanggungjawab, satu kata satu perbuatan, jujur dan terbuka, menghargai waktu, dan menjaga prinsip dan nilai-nilai yang diyakini. Integritas diri tidak akan terbentuk kalau dirinya tertarik atau tarik menarik ke segala-arah. Pelanggaran atas apa yang diperintahkan hati nurani, berarti pelanggaran terhadap integritas diri kita sendiri.

MANTAPKAN PERCAYA DIRI ANDA

Percaya diri adalah kunci penampilan yang brilian dan menarik. Namun, rasa tak percaya diri sesekali waktu mungkin Anda alami. Saat itu terjadi, segera bangkitkan kembali rasa percaya diri Anda. Berikut ini cara yang bisa Anda gunakan untuk membangun rasa percaya diri.

1. POSTUR TUBUH PERCAYA DIRI

Sikap duduk atau berdiri Anda mengirimkan pesan tertentu pada orang-orang yang ada di sekeliling Anda. Jika pesan tersebut memancarkan rasa percaya diri, Anda akan mendapatkan tanggapan positif dari orang lain. Tentu saja hal ini akan memperbesar rasa percaya diri Anda sendiri.

2. BERGAUL DENGAN ORANG YANG PERCAYA DIRI

Lingkungan membawa pengaruh besar pada seseorang. Jika Anda dikelilingi orang-orang yang penuh

kebahagiaan dan percaya diri maka akan tercipta pula atmosfir positif yang membawa keuntungan bagi diri Anda.

3. INGAT KEMBALI SAAT ANDA PERCAYA DIRI

Mengingat kembali pada saat di mana Anda merasa percaya diri dan terkontrol akan membuat Anda mengalami lagi perasaan itu. Dengan mengingatnya, maka akan membantu meletakkan kerangka rasa percaya diri itu dalam pikiran Anda.

4. LATIHLAH DIRI ANBA

Kapanpun Anda ingin merasakan rasa percaya diri, latihanlah sesering mungkin. Dengan kemampuan yang terlatih, Anda tak akan kesulitan menampilkan rasa percaya diri kapanpun itu dibutuhkan.

5. JANGAN TERLALU KERAS PADA DIRI SENDIRI

Jangan terlalu mengkritik diri sendiri, jadilah sahabat terbaik bagi diri Anda. Pembicaraan yang positif dapat berubah jadi senjata terbaik untuk meningkatkan rasa percaya diri.

6. JANGAN TAKUT RISIKO

Jika Anda seorang pengambil risiko, Anda pasti akan temukan kalau tindakan ini mampu membuahkan rasa percaya diri. Tindakan ini juga berfungsi untuk mengurangi rasa takut Anda akan ha-hal yang tak Anda ketahui.

Apa yang diutarakan di atas adalah cara-cara membangkitkan percaya diri. Latihlah diri Anda dengan tips sederhana yang tersebut. Dengan demikian Anda akan mendapatkan rasa percaya diri Anda yang tak tergoyahkan.

MANTAPKAN KHARISMA ANDA

Banyak orang yang merasa kesulitan untuk memiliki karisma agar dapat menaklukkan orang lain, atau untuk bisa sukses dalam pekerjaan. Padahal, tidak sulit untuk memiliki karisma. Berikut ini ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan untuk menumbuhkan karisma Anda.

1. SEDIKIT BICARA, BANYAK MENDENGAR

Untuk menjadi orang yang berkarisma, maka Anda harus bersedia untuk mendengar semua orang, tanpa pilih-pilih. Orang yang berkarisma tidak akan mengabaikan orang lain hanya karena status sosialnya yang lebih rendah, ataupun alasan-alasan lainnya. Mereka akan menganggap setiap orang setara dan juga penting, sehingga mau mendengarkan dengan tulus.

2. TIDAK MEMBICARAKAN KEGAGALAN ORANG LAIN

Jangan membicarakan kegagalan orang lain di belakang mereka, bahkan menertawakannya. Tidak

bisa dipungkiri bahwa manusia senang mendengarkan gosip dan kabar menarik lainnya, tetapi ketika Anda menertawakan kegagalan orang lain, maka orang pun akan berpikir bahwa bisa jadi suatu saat merekalah yang akan jadi objek tertawaan Anda.

3. FOKUS PADA SATU HAL

Jangan sedikit-sedikit memeriksa layar telepon genggam ataupun monitor komputer. Jangan fokus pada hal lainnya ketika Anda sedang berbicara dengan orang lain. Putuskan hubungan dengan benda-benda yang dapat merusak konsentrasi Anda, jika Anda ingin hubungan Anda dengan orang lain berjalan dengan lancar.

4. TIDAK DERSIKAP SOK PENTING

Jangan bersikap bahwa suatu pekerjaan dapat berhasil hanya karena kontribusi Anda di sana. Orang-orang tidak suka jika Anda membanggakan sesuatu secara berlebihan, apalagi jika kata-kata Anda itu mengecilkan peran orang lain yang turut membantu Anda. Jika Anda melakukan hal ini, maka Anda telah gagal untuk menjadi orang yang berkarisma di mata orang lain.

5. LEBIH DULU MEMBERI DARIPADA MENERIMA

Orang-orang yang berkarisma tidak pernah berpikir tentang apa yang bisa mereka dapatkan ketika melakukan sesuatu. Sebaliknya, mereka justru fokus pada apa yang bisa mereka berikan kepada orang lain, karena mereka sadar bahwa memberi adalah salah satu cara untuk mewujudkan ikatan dan mempererat ikatan dengan orang lain.

Karisma harus dimunculkan jika ingin bisa menaklukkan orang lain. Dengan mempraktikkan cara-cara di atas, karisma Anda akan muncul dengan sendirinya. Ketika karisma Anda muncul, maka Anda akan dengan mudah menaklukkan orang lain.

MANTAPKAN CITRA DIRI ANDA

Menjadi pribadi memikat hati orang lain dimulai dengan meraih simpatiknya. Tetapi, kadang-kadang kita sering merasa kesulitan untuk bisa pribadi yang simpatik. Ketika kita melakukan pendekatan dengan seseorang, yang ada justru perasaan takut atau minder datang dengan tiba-tiba, sehingga itu akan menghambat Anda untuk bebas menjadi diri Anda sendiri.

Berikut ini akan diuraikan cara menarik simpatik orang lain dengan cara yang simple untuk diterapkan.

1. TERSENYUM

Ketika Anda sedang berkenalan ataupun bertemu dengan seseorang yang ingin Anda raih simpatiknya adalah tersenyum. Dengan senyuman, kita dapat menyejukkan hati orang lain. Percaya atau tidak, bahkan dengan sebuah senyuman tulus, kita dapat meruntuhkan perasaan orang lain.

2. MENYUKAI ORANG LAIN

Setelah itu, belajarlh untuk menyukai orang tersebut. Maksudnya, dengan menyukai seseorang, secara tidak langsung perasaan itu akan menular dengan orang yang sedang berbicara atau sedang di hadapan Anda.

3. PINTAR MENDENGARKAN


Dalam berinteraksi atau berhubungan dengan orang lain, akan lebih baik jika saling melengkapi. Ada waktunya Anda menjadi pendengar, dan ada juga waktunya ketika Anda yang harus berbicara. Jadi jangan cuma diam, atau justru Anda yang berbicara melulu.

4. LOYAL

Jangan pelit memberikan bantuan. Ini akan menggambarkan bagaimanakah Anda sebenarnya. Apakah Anda termasuk ke dalam kategori sahabat sejati atau cuma termasuk ke dalam kategori sekedar teman saja.

Untuk dapat meraih simpatik orang lain Anda harus tersenyum, menyukai, menjadi seorang pendengar, serta jangan pelit memberikan bantuan jika seseorang memerlukan bantuan. Tapi, jangan lupa untuk tetap menjadi diri Anda sendiri.

KEMBANGKAN KEAHLIAN ANDA

 orang yang berpengaruh selalu ahli di bidangnya. Di era globalisasi ini, ilmu dan teknologi berkembang sangat pesat. Perkembangan ini berimplikasi pada ketatnya persaingan terlebih dalam menghadapi perdagangan bebas. Negara yang eksis tidak hanya mengandalkan pada kekuatan sumber daya alam, akan tetapi dalam ketatnya persaingan ini sumber daya manusia sangatlah menentukan.

Baik atau buruk, saat ini kita sedang hidup pada masa spesialisasi. Bidang apa saja yang Anda minati, putuskan untuk menjadi setahu mungkin. Ini penting, mungkin vital, buat masa depan. Orang-orang yang ahli selalu memberikan layanan yang bermutu dan biasanya menikmati prestis serta keuntungan-keuntungan lainnya.

Waktu dan usaha yang diinvestasikan layak mendatangkan kebaikan sewaktu Anda menjadi seorang ahli di bidang. Menjadi ahli di bidangnya artinya kalau kita menjadi dokter jadilah dokter yang ahli, kalau kita supir jadilah supir yang ahli, kalau kita jadi guru jadilah ahli di bidang kita, jadilah karyawan yang ahli, pengusaha yang ahli, petani yang ahli, dan lain-lain.

Ijazah bukan merupakan faktor utama untuk menggapai sebuah kesuksesan, namun lebih dari itu, keahlianlah yang patut Anda prioritaskan. Jadi, kesuksesan adalah hasil pemaksimalan atau pengoptimalan potensi untuk sukses dan berprestasi.

Hal ini dapat dicapai dengan cara menempa diri untuk menjadi seorang yang ahli dalam bidang yang sudah Anda geluti maupun meningkatkan kemampuan dan ketrampilan Anda pada pekerjaan. Semakin bertambah keahlian, kemampuan dan ketrampilan Anda, semakin besar kontribusi yang dapat Anda berikan dan semakin banyak kesuksesan akan Anda dapatkan.

Agar Anda bisa menjadi orang yang ahli di bidangnya, maka Anda harus terus-menerus belajar. Selalu berusaha melakukan peningkatan dan perbaikan tanpa henti. Anda harus bisa memandang terhadap segala kesalahan sebagai kesempatan untuk belajar.

TERAPKAN KEBIASAAN- KEBIASAN HEBAT

Kita tentu kagum pada kehebatan seseorang, dikarenakan prestasi, kesuksesan, kepemimpinan, kebijaksanaan mereka dan sebagainya. Karena kehebatan itu pula mereka dipuji dan dijadikan idola, serta dielukan banyak orang. Orang hebat itulah orang yang berpengaruh.

Sesungguhnya setiap orang termasuk Anda juga mempunyai potensi, berupa kemampuan, pengalaman dan juga ilmu pengetahuan untuk menjadi orang hebat. Tetapi jarang sekali di antara kita yang menyadari keunggulan tersebut atau menggunakannya secara maksimal.

Keberhasilan, kesuksesan atau apapun namanya adalah sebuah proses. Proses yang tak datang hanya dengan sekali ucap “simsalabim” maka berubahlah segalanya. Sukses adalah buah dari komitmen dan proses terus menerus untuk mencapai sebuah tujuan. Seperti besi yang ditempa dalam api, sampai akhirnya menjadi pisau atau benda lain yang lebih berguna.

Kesetiaan menjalani proses itulah kuncinya. Meski klise, namun sampai sekarang terus terbukti sangat telak

terhadap hasil akhir yang ingin kita capai. Dalam hidup segala sesuatunya memang tak selalu berjalan sempurna. Namun bukan berarti kita harus terdiam dan menyerah berpangku tangan pada nasib.

Orang berpengaruh bukan sekedar orang yang pintar, karena banyak sekali orang pintar yang memanfaatkan kepintarannya untuk membodohi orang lain. Orang-orang seperti itu bukanlah orang yang hebat, justru mereka dengan telanjang memperlihatkan kebodohnya di depan orang lain. Orang dengan jabatan yang tinggi, dengan kekayaan yang besar, juga belum tentu orang hebat, apalagi jika jabatan, kekayaan itu dihasilkan dari memperdaya orang lain.

Orang berpengaruh adalah orang yang bisa mengerti dan memahami orang lain sebaik mereka memahami diri mereka sendiri, kemudian memanfaatkannya untuk kebaikan bersama. Dengan itu konsep membahagiakan diri sendiri akan sama dengan konsep membahagiakan orang lain.

Memang tidak mudah menjadi orang berpengaruh, karena ambisi, keinginan, persaingan dengan orang lain memperbesar nafsu kita menjadi seorang yang individualis, apatis dan cenderung egois. Dengan itu semua tidak ada konsep mengerti dan memahami orang lain, karena kita semakin sibuk dengan urusan pribadi, kemudian cenderung lupa dengan orang lain.

OLAH JIWA BIJAKSANA

Sikap bijaksana membawa keberuntungan. Kebijaksanaan harus dimiliki orang apabila ia ingin disukai orang lain. Kita bisa melihat tokoh-tokoh yang amat dirindukan oleh banyak orang adalah karena sikap bijaknya.

Semua orang memang ingin menjadi bijak, tetapi itu tidak mudah. Tanpa melatih diri bersikap bijak, kita tidak akan mampu melakukannya. Berikut ini adalah cara-cara menjadi bijaksana.

1. MAMPU MENGENDALIKAN KEMARAHAN

Bagi orang yang temperamental dan mudah marah yang meledak-ledak mungkin sangat kesulitan bersikap bijaksana. Namun, dengan kegigihan usaha untuk berubah, maka ia akan dapat mengendalikan diri.

2. JANGAN EGOIS

Orang yang egois jelas tidak akan dapat menjadi bijak dan bernurani, karena bijak itu pada dasarnya ingin

kemaslahatan bersama. Orang yang egois biasanya hanya menginginkan kebaikan untuk dirinya sendiri. Orang yang bijak adalah orang yang mau berkorban untuk orang lain.

3. MUDAH MENERIMA NASIHAT

Jika orang alergi terhadap kritik, saran, nasehat atau koreksi maka orang tersebut tidak akan bisa menjadi orang yang bijaksana. Orang akan mudah menjadi bijaksana jika mau menerima nasihat dari orang lain. Bagaimanapun bentuk dan rasa nasihat itu akan diterima sebagai bahan untuk memperbaiki diri.

4. KASIH DAN SAYANG TERHADAP SESAMA

Orang-orang yang bijak akan sayang terhadap sesama. Berbeda dengan orang yang penuh kebencian, kepuasan batinnya adalah menghancurkan orang lain. Kita harus memiliki kasih sayang yang berlimpah, tidak hanya untuk satu pihak atau kelompok melainkan merata untuk semua golongan.

5. SELALU BERUPAYA MEMBANGUN

Orang yang bijak selalu menatap ke depan untuk memperbaiki segalanya. Orang yang bijak akan

membangkitkan semangat orang yang lemah, menerangi sesuatu yang gelap. Jika melihat orang yang berdosa, maka ia akan bersemangat untuk mengajak orang tersebut untuk bertaubat.

Orang yang bijaksana menginginkan dirinya bermanfaat bagi semua orang. Kebijakan seperti ini tentu sangat diharapkan semua orang. Maka dari itu, jika Anda ingin dengan mudah mendapatkan kawan, Anda memang harus meningkatkan kebijakan diri Anda.

PERLUAS WAWASAN DAN PENGETAHUAN

Kita beruntung hidup di era di mana buku dan majalah sangat mudah diakses, pada umumnya terjangkau dan berisi informasi yang sangat spesifik. Jika Anda memiliki masalah dengan aspek tertentu dalam bisnis atau hidup Anda secara umum, kemungkinan besar tersedia beberapa buku bagus yang berisi nasihat yang berhubungan dan beberapa solusi praktis.

Jika Anda senang membaca, mungkin seringkali Anda sulit mengetahui apa yang harus dilakukan dengan semua informasi yang disediakan oleh buku, tapi cobalah Anda mencari satu atau dua ide bagus dari buku yang Anda baca, dan itu sudah memberikan nilai berkali-kali lipat dibanding dengan uang yang Anda keluarkan.

Prinsip yang sama juga berlaku pada majalah bisnis dan publikasi lain yang spesifik untuk industri Anda. Semua itu bisa menjadi sumber informasi yang berharga. Setelah berlangganan sebuah publikasi industri selama beberapa tahun, Anda akan menemukan bahwa Anda telah membentuk sebuah koleksi informasi relevan yang hebat.

Jika Anda belum punya waktu untuk membaca, pertimbangkan untuk membeli buku audio. Ini sangat cocok jika Anda menghabiskan waktu di mobil atau bepergian dengan kereta api atau pesawat terbang. Semakin banyak publikasi yang terbit dalam format ini, memungkinkan Anda untuk memanfaatkan informasi terbaru tanpa mengganggu jadwal Anda yang sibuk.

HARGAI DIRI SENDIRI

Kebanyakan kelebihan Anda miliki adalah anugerah yang akan mengisi dan melengkapi kekurangan. Kekurangan dan kelebihan patut disyukuri. Bersyukur atas keadaan yang Anda terima merupakan langkah utama untuk belajar menerima diri secara utuh.

Tanpa bersyukur dan menyadari kekurangan diri, Anda tidak akan benar-benar mengerti kelebihan diri Anda. Tuhan menciptakan kekurangan agar Anda selalu introspeksi dan tidak menyombongkan diri. Kekurangan itu akan membuat Anda tetap pada jalur yang ditentukan.

Namun, semua itu bukan berarti Anda tidak berhak untuk berubah dan memperbaiki kekurangan diri Anda. Memperbaiki diri adalah salah satu upaya yang patut dicoba untuk menyempurnakan diri. Dengan demikian, Anda akan dapat menghargai kemampuan dan diri Anda sendiri.

Namun demikian, untuk memaksimalkan kelebihan yang kita punya, jangan sampai waktu dan energi terfokus untuk menambal dan menutupi kekurangan. Hal itu dapat

membuat Anda lupa bahwa Anda punya keistimewaan yang berguna.

Menghargai diri sendiri merupakan pengakuan bahwa ada sisi lebih yang bisa Anda manfaatkan untuk membuat diri Anda berguna. Penghargaan yang tulus merupakan wujud penerimaan dan syukur atas apapun keadaan diri Anda. Dengan demikian, Anda dapat bersikap bijaksana, tidak merasa inferior, tidak underestimate terhadap kekurangan orang lain dan tidak dengki atas kelebihan orang lain.


Kurang menghargai diri sendiri akan membuat Anda frustrasi, mengisolasi diri dari kebahagiaan-kebahagiaan yang mungkin saja dapat Anda raih. Anda akan terkungkung dalam lubang kegagalan dan tidak pernah bisa bangkit lagi.

Ya, hidup itu untuk saling mengisi dan melengkapi. Kekurangan yang Anda miliki bisa jadi akan dilengkapi dengan kelebihan yang dimiliki orang lain. Sementara itu, kelebihan yang Anda punya dapat mengisi kekurangan orang lain.

Dalam interaksi sosial, baik dengan pasangan, sahabat, kerabat atau rekan kerja, kesadaran akan saling membutuhkan ini merupakan energi untuk memahami dan menghargai kekurangan dan kelebihan masing-masing. Jika direnungi, kekurangan diri merupakan alarm hati yang akan mengingatkan Anda agar tidak menyombongkan diri.

Oleh sebab itu, hargailah diri sendiri, baik atas kelebihan maupun atas kekurangannya. Hanya orang yang mau menyadari dan mau berproses yang akan mendapatkan pembelajaran tentang banyak hal. Belajar menerima kekurangan diri dapat dijadikan bagian dari manajemen hidup sekaligus proses belajar memmanusiakan diri.

MANTAPKAN JATI DIRI ANDA

rang-orang yang mempunyai berpengaruh adalah seseorang yang menemukan jati dirinya. Sebagaimana dikatakan oleh Alex Haley yang menyebutkan bahwa menemukan jati diri berarti menemukan nilai-nilai paling penting dan paling berharga dalam kehidupan kita. Anda tidak dapat memperbudak seseorang yang mengetahui siapa dirinya.

Kenneth Hildebrand menyatakan bahwa hidup yang kuat dimotivasi oleh tujuan-tujuan yang dinamis. Sedangkan Lewis Carrol menceritakan kisah inspiratif tentang menjalani kehidupan dengan selalu mencari jati diri dalam film serial anak Alice in Wonderland yang menceritakan satu percakapan yang patut diresapi: “sudahkah engkau katakan, jalan mana yang harus aku tempuh dari sini?” “Itu tergantung kesepakatan arah mana yang ingin engkau tempuh”, kata sang kucing. “Saya tidak peduli ke arah mana”, kata Alice. “Kalau begitu, tempuh saja jalan yang engkau suka”, jawab sang kucing.

Andy Granatelli mengatakan bahwa ketika Anda meraih kesuksesan, itu bukanlah karya. Itu adalah jalan hidup. Anda menikmati diri Anda sebab Anda sedang memberikan sumbangsih bagi dunia.

Dunia akan mengendalikan kita dengan caranya sendiri dan akan memeras kita, jika kita tidak pernah mengetahui apa yang kita inginkan di dalam atau pun di luar hidup kita. Menemukan jati diri adalah hidup kita dan sepenuhnya adalah tanggung jawab kita untuk menemukan siapa kita sesungguhnya dan apa tujuan hidup kita, masing-masing orang berbeda.

Tuhan telah menciptakan setiap masing-masing individu dengan satu kemampuan, talenta, dan kapabilitas khusus dan unik. Adalah kewajiban kita untuk menemukannya dan berhenti mengejar tujuan hidup orang lain. Alama Iqbal pernah mengatakan bahwa kenalilah keterbatasan Anda, ukurlah kapasitas Anda, dan kesuksesan Anda dalam hidup ini menjadi pasti.

Kita adalah satu sosok yang unik yang diciptakan dengan sebuah tujuan tertentu dalam hidup ini. Dan hanya kita yang dapat menemukan apa tujuan itu. Bukan orang lain yang dapat atau seharusnya mengatakan kepada kita harus menjadi apa kita kelak. Adalah kewajiban kita terhadap Tuhan untuk menemukan tujuan hidup itu.

Temukanlah tujuan khusus penciptaan diri kita masing-masing. Semua orang yang telah meraih kesuksesan yang luar biasa dalam hidupnya adalah mereka yang telah menemukan “tujuan” khusus penciptaan mereka, dan menemukan berbagai kemampuan, kapabilitas dan talenta yang dianugerahkan Allah atau Tuhan kepada mereka untuk mendukung tujuan tersebut.

KONTROL EMOSI ANDA

Dalam hidup ini, terkadang dalam hati Anda sudah tertanam untuk tidak melakukan perbuatan buruk yang bakal merugikan orang lain. Namun, perbuatan buruk itu bisa jadi muncul dari orang lain.

Ada saja perbuatan orang lain yang membuat Anda merasa jengkel dan panas hati. Bisa jadi perbuatan tersebut disengaja atau tanpa disadarinya. Bila ini terjadi, jangan lantas main hantam dan menyalahkan secara kasar. Ulas dan kajilah apa yang terjadi kemudian berikan masukan secara bijak dan penuh kearifan.

Kearifan ini akan membekas di hati orang yang berbuat salah kepada Anda. Dengan demikian, di hari kemudian orang tadi menjadi orang yang selalu merasa segen berbuat kesalahan sekecil apapun.

Sikap lemah lembut dan kemampuan mengontrol emosi memang sangat langka. Kedua hal tersebut menjadi hilang dalam diri kita ketika keasdran kita berada di titik paling rendah atau pikiran kita sedang kacau dan tidak fokus.

Reaksi orang ketika diganggu atau dicelakai orang lain lebih banyak menunjukkan hal negatif. Ini wajar, karena manusia memiliki sifat marah dan ketersinggungan. Namun demikian, Anda adalah manusia yang mulia sehingga harus dapat mengendalikan kemarahan Anda,

Ketika orang lain bersalah kepada Anda dan Anda memaki atau memarahinya, maka akan muncul dua kemungkinan yang terjadi. Kemungkinan pertama, orang yang bersalah itu akan merasa malu dan sakit hati kepada Anda. Kemungkinan kedua, orang tersebut tidak bisa menerima kemarahan Anda lalu balik memarahi Anda.

Kedua kemungkinan tersebut sangat mungkin terjadi. Misalnya, di sebuah keramaian, kaki Anda terinjak oleh orang. Lalu Anda marah dan menganggap orang itu sembrono. Pada kemungkinan pertama, karena sakit hati, orang tersebut akan mendoakan Anda agar mendapatkan bencana yang lebih besar. Pada kemungkinan kedua, orang tersebut akan memarahi balik Anda karena Anda membiarkan kaki Anda berada di tengah keramaian sehingga terinjak olehnya.

Tidak ada penyelesaian yang baik dari sikap marah. Kelemahlembutan akan mengobati rasa sakit dan menambah persaudaraan. Orang yang lemah lembut dan dapat mengontrol emosi akan terlihat mengesankan. Ia menjadi pribadi yang sempurna dan selalu diharapkan kehadirannya.

JADILAH PRIBADI TERPERCAYA

Sepintar apapun seseorang jika tidak dapat dipercaya maka akan dijauhi orang lain. Menjadi orang terpercaya itu benar-benar langka dan mahal. Jumlah orang yang bisa dipercaya itu sangat sedikit.

Banyak sekali lembaga pendidikan yang sanggup mengantarkan seseorang menjadi cerdas, terampil dan professional. Tetapi, tidak ada yang berani mengklaim bahwa mereka sanggup mencetak orang yang terpercaya. Sedemikian mahalanya orang yang bisa dipercaya, maka siapapun yang berhasil meraihnya akan mendapatkan kehormatan.

Dipercaya orang lain itu penting. Interaksi tidak akan terjadi dengan mulus jika tidak ada rasa percaya. Oleh sebab itu, tingkatkan diri untuk menjadi orang yang terpercaya dengan cara berikut.

1. PERCAYA DIRI

Kepercayaan diri itu penting agar Anda bisa dipercaya orang lain. Bagaimana mungkin orang lain akan percaya

pada Anda bila Anda sendiri tak percaya pada diri Anda sendiri?

2. MENTALITAS KUAT

Mentalitas adalah dasar utama agar Anda bisa dipercaya oleh orang lain. Mentalitas yang kuat dibangun atas kualitas pribadi yang hebat. Orang yang penuh integritas tentu lebih dapat dipercaya daripada orang lain.

3. MEMILIKI KOMPETENSI

Jika Anda memiliki kompetensi atau keahlian dalam bidang tertentu, maka akan dengan mudah mendapat kepercayaan dari orang lain. Kompetensi Anda akan menjadikan Anda pribadi yang dapat diandalkan oleh orang yang mempercayai Anda.

4. BERPRESTASI


Siapa yang berprestasi pasti punya peluang besar dalam hidup ini, termasuk peluang untuk dipercaya orang lain. Prestasi menjadi kunci penting ketika Anda mengajukan proposal kerja sama dan lain sebagainya.

5. KOMUNIKATIF

Anda boleh berprestasi setinggi mungkin, tetapi jika komunikasi Anda buruk maka Anda tidak terlihat istimewa. Tapi bila komunikasi Anda hebat, maka hal yang biasa-biasa saja bisa terkesan istimewa.

Menjadi orang terpercaya memang banyak syaratnya. Syarat-syarat di atas harus bersatu padu mendukung kepribadian Anda. Dengan demikian, Anda akan dengan mudah mendapatkan kepercayaan dari orang lain. Dan, kepercayaan adalah kunci utama interaksi dengan orang lain.

MANTAPKAN KARAKTER ANDA

 orang yang hebat adalah orang yang selalu menginginkan dirinya bisa menjadi diri yang lebih baik daripada sebelumnya. Membangun diri ke arah yang lebih baik akan dapat menunjukkan karakter diri seseorang itu.

Orang yang suka dengan kenikmatan sesaat sudah pasti akan terasa melelahkan dalam membangun karakter diri. Hal ini sangat berbeda dengan orang-orang yang ingin selalu bisa menikmati seluruh kenikmatan yang ada di dunia dan masa mendatang. Mereka tidak akan peduli walau betapa sulitnya proses membangun karakter diri.

Proses membangun karakter diri itu banyak sekali halangannya. Malas, bosan, dan godaan dari luar diri menjadi rintangan yang harus ditaklukkan. Namun, jika kita memang benar-benar ingin merasakan kemenangan, maka kita harus menjalani itu semua. Meski harus merayap setapak demi setapak pun akan kita lakukan.

Karakter diri berkaitan erat dengan bagaimana Anda meraih pengalaman hidup. Ada kalanya, kita harus berani mengambil risiko untuk menunjukkan karakter kita. Berani

mengambil risiko berarti berkomitmen terhadap hal-hal sulit yang mungkin terlalu sulit untuk ditangani.

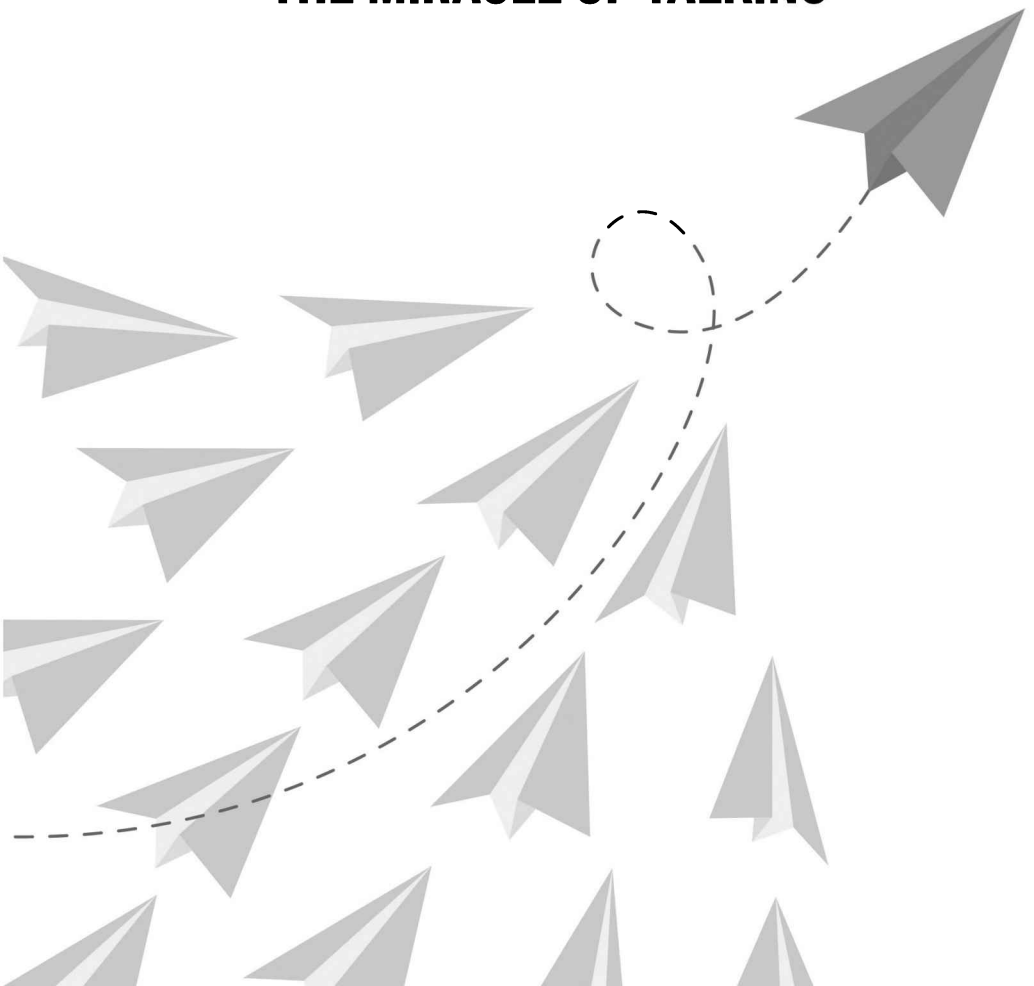
Pada orang yang berkarakter yang ulet, misalnya, ia membutuhkan daya juang yang tinggi. Berapa kali pun ia jatuh, tetapi tetap bangun lagi. Dari kasus ini, ia belajar untuk mendorong diri menuju kesuksesan, mengatasi kekurangan, dan menjadi orang yang lebih baik. Apa pun hasil yang diraih ia tidak peduli, yang terpenting adalah perjuangan untuk mendapatkan sesuatu itu.

Tidak peduli sekuat apapun halangan yang ada, kita tetap harus percaya diri dan yakin bahwa diri kita pasti mampu untuk terus membangun karakter diri. Dengan begitu, jika kita mampu menaklukkan seluruh rintangan yang ada maka kita bisa menjadi seseorang yang memiliki karakter yang berkualitas.

Karakter yang baik akan membuat Anda disukai dan dipercaya oleh orang lain. Mari membangun karakter hidup kita menjadi lebih baik. Dengan karakter yang baik itu, kita dapat menemukan hidup yang lebih baik. Hidup ini menjadi suatu kesempatan untuk membahagiakan diri dan sesama.

BAGIAN 2

THE MIRACLE OF TALKING



MENGENAL KEAJAIBAN BERBICARA

Komunikasi adalah jalan seseorang untuk memenuhi setiap kebutuhannya. Baik kebutuhan lahiriyah maupun kebutuhan batiniyah anak manusia dapat dipenuhi melalui jalan komunikasi. Itu artinya, tanpa komunikasi seseorang tidak bisa hidup sebab manusia ditakdirkan sebagai makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial, seseorang sangat bergantung kepada orang lain. Pun sebaliknya, seseorang bisa menjadi tempat bergantung bagi orang lain.

Konsep simbiosme mutualisme dalam kehidupan manusia memang tidak bisa dihancurkan begitu saja. Jika seseorang ini melawan kodrat simbiosme mutualisme ini, maka caranya cukup mudah, yaitu berhentilah berkomunikasi dengan orang lain.

Kemampuan berkomunikasi mesti dikuasai oleh semua orang. Sebagaimana dipaparkan pada bagian-bagian selanjutnya, ada banyak komponen yang perlu dikuasai agar seseorang dapat berkomunikasi dengan orang lain secara baik.

Komunikasi yang baik sangat penting agar keselarasan dan keharmonisan kehidupan dapat mewujudkan. Ketika kita melakukan komunikasi yang baik dengan orang lain, maka orang lain tersebut akan merasa nyaman berbicara dengan kita. Dia akan selalu “membutuhkan” keberadaan kita sehingga nantinya kita mendapatkan “keuntungan-keuntungan”.

Unsur komunikasi adalah pesan, ungkapan verbal dan non-verbal, komunikator, dan audiens. Komunikator atau pembicara adalah orang yang memegang peran penting dalam menyampaikan pesan. Ungkapan verbal dan non-verbal adalah sarana untuk menyampaikan pesan.

Namun, pengungkapan yang “lurus-lurus” saja, kaku, dan tidak bergaya akan mengakibatkan audiens menjadi bosan dan merasa tidak nyaman. Oleh sebab itu, pembicara harus menguasai elemen penting dalam berkomunikasi, yaitu seni bicara.

Seni bicara adalah elemen atau komponen penting yang harus dikuasai semua orang saat berkomunikasi dengan orang lain. Seni bicara dapat membuat orang-orang yang berkomunikasi dengan kita tertarik kepada kita. Mereka akan sangat menghormati dan menghargai kita. Dengan demikian, kita akan dengan mudah menaklukkan mereka untuk tujuan-tujuan yang positif.

Seni bicara ini akan memberikan nilai lebih kepada diri kita daripada beberapa orang yang pernah berbicara

dengan kita. Dengan gaya komunikasi yang baik, orang lain yang menjadi lawan bicara kita menjadi tertarik dengan apa yang kita sampaikan kepada mereka. Selain itu kita juga akan semakin mudah untuk mendapatkan informasi yang kita butuhkan dari lawan bicara kita.

Apabila Anda seorang marketing, tentunya Anda harus mempunyai keahlian dalam menghadapi para klien atau konsumen yang sedang Anda dekati untuk membeli produk Anda. Apabila Anda seorang trainer, reporter, penyiar radio, orator atau bahkan orang biasa sekalipun akan sangat penting menguasai seni bicara.

Apabila bisa melakukan seni bicara ini maka akan sangat bermanfaat dalam kehidupan kita. Contohnya, Anda dapat melancarkan “pengaruh” untuk mendapatkan cinta yang Anda dari lawan jenis Anda dengan cara dan gaya yang asyik. Orang yang jadi incaran Anda juga tidak akan kebingungan dan bosan dengan gaya bicara Anda.

Keuntungan-keuntungan jika kita menguasai seni bicara yang tersebut di atas adalah sebagian kecil saja. Anda masih bisa menemukan keuntungan-keuntungan lain setelah Anda mempraktikkan seni bicara yang diuraikan dan dipaparkan pada bab-bab selanjutnya. Anda akan menjadi pusat perhatian dan selalu menarik untuk didengarkan orang lain. Juga, Anda akan dengan mudah menaklukkan orang lain tanpa harus bersusah payah.

MENINGKATKAN KEMAMPUAN AJAIB DALAM BERBICARA

Komunikasi merupakan sebuah jembatan untuk membangun suatu hubungan apapun, baik hubungan dengan teman, pasangan, keluarga, rekan kerja, maupun dengan orang lain yang belum kita kenal. Komunikasi dalam bentuk bicara sudah ada sejak Adam diturunkan ke bumi ini. Sulit membayangkan apa yang akan terjadi di dunia ini jika tidak ada komunikasi. Mungkin, tidak akan terjadi hubungan satu makhluk dengan makhluk lainnya.

Kemampuan berbicara identik dengan keberhasilan dalam karier, keluarga dan hubungan sosial. Seorang yang pandai dan cermat dalam berbicara memiliki peluang untuk meraih kesuksesan yang seluas-luasnya. Ada beberapa cara yang dapat dilakukan supaya kita dapat meningkatkan kemampuan seni bicara kita menjadi handal.

Berikut ini uraian mengenai cara-cara meningkatkan kemampuan seni bicara.

1. MENDENGAR DENGAN CERMAT

Dalam kaligrafi Tiongkok, kata komunikasi diartikan sebagai seni mendengar. Kita menjadi lebih bijaksana bukan ketika berbicara, tetapi ketika mendengarkan. Inti komunikasi sebenarnya bukanlah seberapa fasih kita berbicara, namun seberapa jauh kita dapat mendengarkan dan menyimak pesan komunikasi orang lain.

2. PERHATIKAN SARANA PENGHANTAR PESAN

Sebuah kata belum tentu menjadi sarana untuk menyampaikan pesan. Sebuah ekspresi dapat secara jujur menyampaikan pesan ada apa sebenarnya. Ekspresi tidak bisa menyembunyikan rahasia.

3. PERHATIKAN GAYA KOMUNIKASI

Setiap orang memiliki gaya komunikasi yang berbeda satu dengan yang lain. Gaya komunikasi ini umumnya dipengaruhi oleh beberapa sebab seperti: latar belakang ras, etnis, budaya, latar belakang pendidikan serta pengaruh lingkungan yang ada dan mempengaruhi seseorang. Dengan gaya komunikasi yang kita miliki, kita menjadi khas di depan orang lain. Dalam berkomunikasi sebaiknya tidak mengubah-ubah gaya komunikasi secara terus-menerus,

karena selain menunjukkan ketidakkonsistetan kita, hal ini juga berakibat pada munculnya kesalahpahaman komuniaksi yang terjadi.

4. WAKTU YANG TEPAT MENYAMPAIKAN PESAN

Berkomunikasi tidak semata-mata sebuah pesan bisa disampaikan, namun menyangkut pula bagaimana suasana ketika proses penyampaian pesan berlangsung pada pihak lain. Pemilihan suasana inilah yang sedikit banyak mempengaruhi perasaan yang tercipta saat pesan disampaikan. Semakin tepat kita memilih momentum, semakin mudah pesan bisa diterima dengan baik. Dalam suasana yang kurang kondusif, sebaik apapun isi pesan yang disampaikan bisab jadi akan mengalami bias.

5. MENGAPRESIASI DENGAN TULUS

Apresiasi kita terhadap siapapun amat berperan dalam komunikasi. Dengan apresiasi positif yang kita kembangkan, memudahkan kita diterima oleh siapapun. Setiap orang pada dasarnya suka diapresiasi dengan baik oleh orang lain maupun lingkungannya. Apresiasi positif juga menumbuhkan munculnya empati dari pihak lain. Dan, jika sebuah komunikasi ini sampai pada penumbuhan

rasa empati, dipastikan komunikasi yang terjadi adalah komunikasi yang cukup baik dan berkualitas.

Seseorang yang menguasai seni bicara akan mudah menaklukkan orang lain. kemampuan ini jarang dimiliki orang, namun sangat mungkin dikuasai banyak orang asal mau belajar. Mereka yang tidak memiliki kemampuan seni bicara, bukan berarti tidak bisa bicara. Faktor-faktor pengganggu, seperti rendah diri dan kurang pengetahuan menjadi penghambat penguasaan seni bicara.

KEAJAIBAN BERBICARA EFEKTIF

Ketika kita berbicara dengan orang lain dan tujuan bicara kita adalah untuk mempersuasi atau menaklukkannya, maka hal utama yang harus dicatat adalah bagaimana keefektifan komunikasinya. Keefektifan komunikasi ini memegang peran penting akan keberterimaan pesan yang pembicara sampaikan kepada pendengarnya.

Baik dalam ranah dialog, misalnya mengobrol dengan satu orang atau lebih, atau dalam ranah monolog, misalnya dalam pidato, orasi atau presentasi, keefektifan komunikasi ini penting untuk diketahui oleh pembicara. Ketika keefektifan komunikasi sudah diketahui, maka selanjutnya menyusun kalimat dan wacana yang efektif agar mudah diterima oleh pendengar.

Beberapa dasar seni bicara efektif akan diulas berikut ini agar ketika kita bicara kepada orang lain untuk menaklukkannya, apa yang kita bicarakan benar-benar sampai ke dalam pikiran bawah sadarnya. Ada tujuh hal yang perlu kita catat dalam berbicara efektif.

1. KOMPREHENSIF

Apa yang dibicarakan harus menyampaikan semua fakta yang diperlukan oleh pendengar. Kelengkapan informasi yang dibicarakan meliputi apa, siapa, di mana, kapan, mengapa, dan bagaimana. Kelengkapan informasi ini mengandaikan pemahaman yang sepenuhnya oleh pendengar. Jika informasi tidak lengkap, pembicaraan dianggap tidak efektif karena tidak dipahami oleh pendengarnya.

2. EFISIEN

Kalimat-kalimat panjang dan berputar-putar seperti dialog dalam film India tentu membuat pembicaraan menjadi tidak efisien dan efektif. Keringkasan pembicaraan dinilai dari ketepatan pilihan kata, mengefesiensikan penggunaan kata dan tidak berlebihan dalam ujaran. Intinya, pesan yang ingin disampaikan tersebut tersusun dalam kalimat ringkas dan singkat tetapi mudah dipahami.

3. TRANSPARAN

Kejelasan pembicaraan juga disusun berdasarkan ketepatan pilihan kata yang digunakan untuk menyampaikan pesan. Kata-kata yang bermakna ganda

atau kata-kata yang ambigu sebaiknya dihindari. Bahasa yang ambigu akan mengandung persepsi di benak orang lain, kemudian dapat menghambat proses komunikasi karena kesalahpahaman, maka menggunakan kata dengan pilihan kata yang tepat adalah hal yang harus diperhatikan.

4. KONKRET

Pesan yang harus disampaikan saat berbicara dengan orang lain adalah pesan yang konkret. Pesan yang konkret ini dapat memperkuat kepercayaan pendengar kita sehingga akan mudah mempengaruhi pikiran bawah sadarnya. Pesan yang konkret ini akan terjadi apabila didukung fakta-fakta spesifik dan perhitungan yang logis. Pesan seperti ini sangat sulit disalahpahami oleh pendengar kita.

5. FAKTUAL DAN LOGIS

Kebenaran pembicaraan didasarkan atas kebenaran informasi atau logis. Baik dari segi substansi, segi bahasa, segi waktu, maupun segi sasaran harus mengandung kebenaran. Untuk menunjukkan bahwa kita telah bicara benar, maka informasi dapat dilengkapi dengan fakta-fakta atau bukti-bukti yang logis dan sesuai dengan apa yang kita bicarakan.

6. PERTIMBANGAN LATAR BELAKANG

Hal lain yang penting diketahui sebagai dasar seni bicara yang efektif adalah memperhatikan sudut pandang orang lain, pola pikir, tingkat pendidikan, minat, kebutuhan, kepentingan, dan emosinya. Setiap orang memiliki latar belakang berbeda, sehingga kita harus berbicara berdasarkan pertimbangan yang matang ketika akan memasuki area komunikasi orang lain.

7. SESUAI ETIKA

Sebagaimana dijelaskan dalam poin tiga, bahwa lawan bicara kita tentu memiliki latar belakang, baik pemikiran, kebudayaan maupun latar belakang lainnya. memperhatikan hal tersebut, maka kita harus melakukan pembicaraan sesuai dengan latar belakangnya. Jika kita melakukan pembicaraan sesuai dengan latar belakangnya, maka kita sudah dianggap berbicara dengan dilengkapi etika.

Berbicara kadang memang dianggap mudah dan jarang dipelajari. Namun, sebenarnya, banyak sekali komponen-komponen berbicara ini yang perlu diketahui dan dipraktikkan oleh kita. Seni bicara adalah cara yang tepat dalam berbicara. Selain mengandung keindahan, seni bicara juga mengandung kebenaran dan ketepatan etik.

KEAJAIBAN BERBICARA MEMIKAT

Kebanyakan orang merasa kesulitan untuk cepat akrab dengan orang yang belum dikenal dekat. Padahal, hal ini menjadi kunci utama sebuah keberhasilan hubungan. Interaksi tidak akan berlanjut jika kita tidak mampu mengakrabkan diri dengan daya pikat kita. Jika interaksi tidak berlanjut, maka keuntungan apa yang akan kita dapatkan?

Orang berinteraksi dengan orang lain itu dibuka dengan senyuman dan dilanjutkan dengan pembicaraan. Jika kita sudah tampil dengan senyuman paling baik namun tidak mampu berbicara secara memikat, maka keberlangsungan hubungan tidak akan terjalin.

Kemampuan berinteraksi secara serasi dan harmonis, menunjukkan suatu kecerdasan emosional yang tinggi. Di kantor, di sekolah, di mana saja yang mengharuskan kita terlibat dengan orang lain, selalu muncul masalah interaksi dengan orang lain.

Kemampuan dasar yang harus dimiliki agar disukai orang lain terdiri dari kemampuan dasar bergaul,

kemampuan dasar berdialog dan kemampuan dasar menghindari hal-hal yang merusak komunikasi. Kemampuan dasar bergaul terdiri atas murah senyum, ramah dan simpatik, suka memberi, gemar silaturahmi, dan bersedia melayani.

Sementara itu, kemampuan dasar berdialog terdiri atas kemampuan mendengarkan dengan baik, menyampaikan ide dan pikiran dengan bahasa yang sederhana, yaitu dengan memudahkan masalah yang sulit dengan bahasa yang ringan, menggunakan kisah sebagai bahan cerita, menggunakan bahasa yang sesuai dengan lawan bicara, memilih situasi dan kondisi yang tepat, dan menarik kepercayaan orang lain.

Untuk kemampuan dasar menghindari hal-hal yang merusak komunikasi terdiri atas menjauhi tema-tema yang kurang diterima, emosional, debat kusir, menghina dan merendahkan orang lain, dan menghindari mengumbar aib orang lain.

Sebagian kecil dari kita bisa menjadi orang yang menyenangkan, disukai dalam pergaulan, tapi sebagian lainnya cenderung pasif atau apatis. Bagi orang-orang normal, mereka yang mampu mengatasi kesulitan bergaul itu menunjukkan adanya peningkatan karier, kekayaan materi, dan kesejahteraan yang lebih cepat, dibandingkan mereka yang terjebak dalam kebuntuan komunikasi.

Dalam berbagai buku telah disampaikan bahwa kemampuan berbicara memikat menjadi kunci keakraban. Seberapa baik kemampuan dia berbicara, seperti itulah kualitas keakarabannya.

Agar dapat berbicara dengan daya pikat yang tinggi, perhatikan prinsip-prinsip berbicara memikat berikut ini.

1. PAHAMI EMOSINYA

Akan sangat susah jika kita mau menaklukkan orang lain tetapi kita malas memahami dan merasakan emosinya. Rasakan emosi yang muncul saat Anda berbicara dengan orang lain. Betapa Anda sangat santai sangat antusias dan sangat nyaman berbicara dengan mereka di masa lalu atau masa sekarang. Perkuat rasa emosi tersebut dan masukkan dalam memori Anda sampai Anda benar-benar merasakan hal tersebut.

Nikmati rasa itu. Lepaskan dan pancarkan ke orang lain sehingga Anda memiliki konektivitas dengan orang tersebut dan dapat dengan leluasa berbagi cerita dan pendapat.

2. SAMBUNGAN EMOSI ANDA

Membangun kedekatan dengan orang lain itu berhubungan dengan bagaimana Anda berpikir, merasakan

emosi serta memancarkannya kepada orang lain. Hal itu merupakan rahasia kenapa Anda bisa cepat bicara leluasa dan nyaman dengan orang lain meskipun orang tersebut baru saja Anda kenal.

Apabila pikiran Anda cuma mengatakan bahwa orang ini baru Anda kenal, maka tidak ada emosi ketersambungan yang Anda pancarkan kepadanya. Coba kalau Anda sudah terlatih menggunakan cara pikir dan perasaan yang selalu dekat dengan orang baru, mungkin keakraban bisa cepat Anda dapatkan.

3. PENUH RASA PERSAHABATAN

Ketika akan berbicara, Anda harus berada pada kondisi yang tepat dulu. Anda harus memiliki pola pikir bahwa Anda ini orang yang asyik berteman dengan siapapun sehingga orang lain merasakan hal tersebut. Pancarkan energi itu agar orang lain bisa melihatnya.

Pada gilirannya, orang lain akan menganggap bahwa Anda adalah orang yang memang bersahabat dan enak untuk diajak berbicara. Sederhana saja caranya. Cukup dengan membuka diri Anda terlebih dahulu untuk menerima orang lain.

4. BERPIKIR DAN BERBICARA POSITIF

Untuk mencapai keakraban, maka Anda harus mampu memotivasi diri Anda bahwa Anda bisa membayangkan orang baru itu adalah sudah akrab dengan Anda. Bayangkan seseorang yang sangat dekat secara emosional dengan Anda, misalnya ayah, ibu, kakak, adik atau sahabat dekat Anda. Dengan membangun bayangan kedekatan emosional ini maka akan membuat Anda leluasa dan nyaman berbicara.

Berpikir negatif adalah penyebab dari menjauhnya keakraban. Lihat saja, ketika Anda dan teman Anda sedang cekcok, tentu saja apa yang ada di kepala Anda dan kepala Teman Anda adalah pikiran negatif. Anda berpikir negatif kepada teman Anda dan teman Anda berpikir negatif tentang diri Anda. Inilah yang menjadi penyebab renggangnya hubungan.

Latihlah sehingga Anda menjadi mahir berbicara dengan nyaman dan terkoneksi dengan baik. Latihlah selalu agar ketika bertemu teman baru, Anda seolah merasa bertemu dengan teman lama. Latihlah selalu agar Anda mendapatkan sesuatu yang menyenangkan saat berbicara dengan orang lain. Anda mampu memikat hatinya dan Anda mampu menaklukkannya.

KEAJAIBAN BERBICARA ETIK

Berbicara sering dianggap sebagai persoalan sepele. Akan tetapi, kita jarang sekali dapat berbicara sesuai etika yang baik. Berbicara yang enak didengar dan mudah dipahami serta tidak melebar keluar topik pembicaraan. Padahal dengan kemampuan tersebut Anda akan terlihat lebih memikat.

Agar dapat berbicara sesuai etika, berikut ini dipaparkan cara-cara berbicara yang dapat menaklukkan lawan bicara.

1. JANGAN ALIHKAN PERHATIAN

Jangan alihkan perhatian Anda kepada orang lain atau objek lainnya. Perhatian Anda harus terfokus pada lawan bicara. Dengan fokus pada lawan bicara tentunya lawan bicara akan mudah mendapatkan maksud pembicaraan. Ketika Anda berpaling dari lawan bicara maka topik akan pecah dan tidak jelas.

Fokus bukan berarti memandangnya dengan konsentrasi penuh pada saat Anda berbicara maupun pada

saat Anda mendengar lawan bicara Anda berbicara. Fokus di sini adalah tidak melakukan komunikasi atau kegiatan lain ketika berbicara dengan lawan bicara Anda.

Di zaman ini, sangat jamak kita lihat ada dua orang dalam satu meja, misalnya saya dan Anda. Anda berbicara (bercerita) dan yang saya bermain-main dengan hapenya. Kadang-kadang saya memberi respons dengan pertanyaan atau jawaban yang seadanya dan bahkan kadang-kadang saya perlu bertanya lagi apa yang Anda bicarakan.

Tentu saja, jika hal ini kita alami sendiri, akan membuat suasana pembicaraan menjadi hancur. Ketika suasana pembicaraan hancur, maka pesan-pesan yang Anda sampaikan tidak pernah terekam dalam pikiran saya. Selain tidak benar dalam proses komunikasi, tentu saja hal tersebut tidak benar pula dalam etika.

2. INTONASI SUARA YANG ENAK DIDENGAR

Intonasi suara yang enak didengar tentunya disesuaikan dengan lawan bicara. Apabila lawan bicara adalah orang tua lanjut usia tentunya dengan liris dan sopan. Sesuaikan lawan bicara, jangan sampai suara Anda menyakitkan hati lawan bicara.

Berbicara dengan suara lantang terus menerus juga tidak perlu dilakukan pada saat kita berbicara dengan orang

tua yang sudah terganggu pendengarannya. Merendahkan suara pada level paling rendah, justru membuat pesan dapat ditangkap oleh lawan bicara kita.

Ketika Anda akan berpidato di depan umum, Anda sudah memiliki rencana untuk menaklukkan orang lain (audiens). Jika pada saat Anda berpidato, Anda menggunakan suara yang tidak baik, misalnya terlalu lantang, setengah berteriak dan sangat pelan sekali, jika tidak dikendalikan akan merusak suasana hati para pendengar Anda.

Cara yang paling tepat pada saat Anda berpidato adalah dengan menggunakan suara yang baik. Tidak perlu Anda berteriak-teriak kesetanan untuk menyampaikan pesan yang Anda maksud untuk menaklukkan orang lain. memainkan intonasi, volume dan kekuatan suara adalah cara yang paling tepat pada saat Anda ingin menaklukkan orang lain.

3. JAGA BICARA DARI BICARA TAK PANTAS

Lupakan dan jauhkan perkataan tak pantas, kotor dan jorok pada saat Anda berbicara. Perkataan kotor biasa akan merusak pembicaraan dengan lawan bicara. Walaupun kadang lawan bicara “nyambung”, tetapi efek dari perkataan kotor itu yang mencerminkan pribadi kita di mata lawan bicara.

Seorang yang berpengaruh memiliki karakter yang positif. Ketika Anda berbicara kotor, karakter Anda akan autonegatif. Ketika itu terjadi, lawan bicara akan melakukan penilaian final bahwa Anda suka bicara kotor yang pada akhirnya akan berakibat Anda tidak akan menjadi pribadi berpengaruh.

4. ATUR SENYUMAN SEMENARIK MUNGKIN

Senyuman dapat membuat lawan bicara kita tersipu malu dan baik kepada kita. Lawan bicara belum mengatakan sesuatu tetapi kita sudah memberikan sebuah hadiah yang enak dipandang mata, yaitu “senyuman”.

Senyuman adalah salah satu seni dalam menaklukkan orang lain. Ketika Anda datang kepada orang lain dengan raut muka tegang, maka orang tersebut sejujurnya ingin sekali menghindari pembicaraan dengan Anda.

Kalaupun dia bertahan, itu karena takut. Pada akhirnya, walaupun Anda bisa menaklukkannya untuk melakukan sesuatu, namun orang tersebut melakukannya bukan kerelaan, tetapi dengan ketakutan.

5. JABAT TANOAN YANG HANOAT

Sebelum berbicara dan sesudah berbicara dengan orang lain, alangkah baiknya dengan berjabat tangan

dengan hangat. Jabat tangan akan menunjukkan keakraban. Selain itu, jabat tangan juga sebuah upaya untuk menaklukkan lawan bicara kita, bahkan sebelum kita berbicara.

Selain tersenyum, kita juga dapat melakukan pendekatan yang kuat dengan cara berjabat tangan atau meletakkan tangan di atas dada sendiri. Kedua hal tersebut adalah sebagai isyarat Anda menghargai orang lain sebagai mana Anda menghargai diri sendiri.

Seni bicara beretika penting sekali kita kuasai pada saat kita berkomunikasi dengan orang lain, baik jumlahnya satu maupun jumlahnya banyak. Seni bicara ini akan dapat meningkatkan daya tarik Anda sehingga dengan Anda cepat dapat menjadi pribadi yang berpengaruh dan mudah menaklukkan orang lain.

KEAJAIBAN TATAPAN MATA

Tatapan mata berbicara tentang perasaan seseorang. Oleh sebab itu, ada pepatah yang menyebutkan bahwa mata adalah rahasia seseorang. Dalam komunikasi, baik komunikasi yang melibatkan dua orang atau lebih, setiap pembicara membutuhkan pandangan mata ke arah lawan bicaranya.

Hal ini digunakan untuk meyakinkan pendengarnya, menemukan pendapat pendengarnya atas apa yang disampaikan, dan memperkuat pengaruhnya. Pandangan mata akan menunjukkan seberapa sempurna seni bicara seorang pembicara.

Ketika saya berbicara kepada Anda, saya akan menatap mata Anda secukupnya agar Anda yakin dengan apa yang saya sampaikan kepada Anda. Misalnya, saya berkata kepada Anda:

“Ular itu besar. (sambil menatap mata Anda dengan kuat) Besar sekali. Kita harus membunuhnya!”

Ketika selesai mengucapkan kalimat itu, Anda akan mencari sesuatu yang bisa untuk memukul, membacok atau benda apa saja yang bisa digunakan untuk membunuh

ular itu, meski Anda tidak tahu benda apa yang paling tepat untuk membunuh ular itu. Anda mungkin membayangkan ular itu sebesar pohon kelapa. Anda akan percaya bahwa apa yang saya sampaikan itu sangat genting, walaupun Anda tidak tahu seberapa besar ular itu.

Pandangan mata kita ke arah mata atau wajah lawan bicara merupakan salah satu aspek penekanan psikis dan harus diperhatikan dalam seni bicara. Berbicara dengan orang lain dengan cara menundukkan pandangan mata atau memalingkan pandangan ke kanan dan kekiri akan membuat lawan bicara kita ragu-ragu dan/atau menganggap kita tidak serius dalam menyampaikan informasi.

Nah, agar kita tahu apa yang baik dan apa yang buruk pada saat memandang lawan bicara kita, berikut beberapa hal yang perlu Anda perhatikan tentang bagaimana cara memandang lawan bicara Anda saat melakukan komunikasi.

1. PERHATIKAN LATAR BELAKANGNYA

Maksudnya bagaimana karakteristik atau budaya mereka. Bedakan cara Anda membuat kontak mata ketika berbicara dengan orang Asia Timur dengan orang dari Eropa. Orang Eropa cenderung lebih menghargai perhatian. Maka durasi kontak mata boleh lebih lama.

2. TITIK ANTARA DUA MATA

Walau kita memiliki dua bola mata kiri dan kanan. Tentu saja saat kita melihat kita hanya fokus ke satu titik untuk kedua bola mata tersebut.

3. TEPAT PADA MATANYA

Hal tersebut juga terjadi saat kita berkomunikasi dengan lawan bicara. Kita akan fokus kesalah satu mata lawan bicara baik mata kiri atau bagian mata kanan.

Dan tips paling oke agar lawan bicara memperhatikan bahwa kita serius melihat matanya saat berbicara adalah tatap bagian dibawah kening tepatnya diantara kedua mata dimana batang hidung muncul. Kalo pesek sih jangan lihat hidungnya

Titik ini juga merupakan titik dimana kekuatan intimidasi lawan bicara paling lemah. Anda seolah tetap terlihat seperti membuat kontak mata.

4. JANGAN EGOIS, BUAT LAWAN BICARA ANDA MERASA NYAMAN

Membuat kontak mata yang tepat itu tidak sekedar melibatkan bagaimana kita menatap orang lain secara intens.

Melainkan bagaimana kita tidak egois dan bisa membuat mereka merasa nyaman dan tertarik untuk membahas sesuatu dengan kita. Maka, Anda harus tahu porsinya.

5. HATI-HATI DAN JANGAN BERLEBIHAN

Perhatikan lagi kontak mata kamu terutama dengan wanita. Pastikan kamu hanya melihat matanya bukan area terlarang, seperti dada dan paha. Karena tahukah kamu bahwa wanita sepuluh kali lebih sensitif dibandingkan pria dan wanita tau bahwa kita melihat area terlarang baginya. walau kadang kala mereka sengaja memperlihatkannya sih :mrgreen:

Kontak mata minimal kira-kira kita melihat bagian diantara kedua matanya 30% dari total waktu saat berkomunikasi. Lebih dari 60% mendindikasikan bahwa kamu tertarik pada lawan bicara.

Perhatikan juga budaya lawan bicara kamu. Biasanya orang barat itu lebih menghargai perhatian dan kontak mata bisa kamu lakukan dalam durasi waktu yang lama. Sedangkan Asia lebih cepat namun berulang.

6. AREA MATA

Jika berbicara pada orang banyak, tidak perlu langsung

melihat bagian mata,tetapi pada area lain sekitarnya. Katakanlah ketika kita berpidato ataupun membuat persentasi didepan kelas. kamu tidak perlu untuk membuat kontak mata audien anda satu persatu.

Hal ini juga tips bagus untuk mengatasi grogi kamu ketika berbicara dihadapan orang ramai. Kamu cukup melihat bagian kening, rambut audiens ketika berbicara dan tentu audiens akan melihat bahwa kita melakukan kontak mata dengannya.

7. SEKELILING KITA

Jika Anda berbicara berkelompok lihatlah disekeliling Anda. Hati-hati untuk terlalu lama menatap salah satu dari anggota kelompok kamu karena bisa dikira kamu tertarik padanya. Dan yang tidak lucu nanti teman kamu itu kegeeran sendiri dan membuat anggota kelompok lain risih.

Stay in control untuk melihat seluruh teman kamu dalam kelompok. Perhatikan tips pertama bahwa kamu cukup melihat dibagian diantara kedua mata untuk melakukan kontak mata.

8. LEBIH SERING BERLATIH

Bahkan untuk melakukan kontak mata kamu harus memiliki jam terbang tinggi terutama orang yang membuat kamu menarik.

Kesalahan fatal terutama bagi pria adalah tidak mampu menyeimbangi mata lawan bicara yang dianggapnya menarik. Para pria ini sering membuang mata karena takut untuk melihat wanita.

Tatap saja matanya yang dalam dan *sexy* sehingga lawan bicaramu bisa saling menghargai dan sertakan juga sedikit humor agar interaksi lebih hidup diantara kamu.

9. PERCAYA DIRI

Semakin Anda punya dasar percaya diri yang tinggi, kontak mata akan semakin mudah. Ingat bahwa kontak mata tidak akan merusak mata anda. Jadi tidak perlu menghemat mata anda dengan tidak menjalin kontak mata.

Pada saat Anda menjalin komunikasi, cobalah untuk tidak sekedar menatap matanya saja. Berikan perhatian di dalamnya. Bagaimana caranya? Anda akan tahu ketika mencobanya.

Bagaimana mana kita memandang atau bagaimana arah tatapan mata kita sangat mempengaruhi proses penyampaian pesan. Pesan yang sudah kita usahakan dengan pemilihan kata yang tepat, tidak akan sampai begitu saja tanpa kita barengi dengan tatapan mata yang memikat. Seni pandangan mata mengajarkan kepada kita bagaiman kekuatan kata didukung oleh bahasa tubuh yang benar.

KEAJAIBAN TERSENYUM

Berkomunikasi bukan hanya pintar cas cis cus. Pandangan mata, senyuman dan sentuhan (jika memungkinkan) juga penting untuk kita lakukan. Jadi, berilah lawan bicara Anda senyum yang sangat menawan dan sewajarnya. Jangan terlalu sering dan jangan juga terlalu berlebihan. Sesuaikan dengan apa yang menjadi topik pembicaraan. Dengan memberi senyuman, lawan bicara Anda akan sangat merasa nyaman dan merasa dihormati, meski Anda baru saja mengenalnya.

Memberikan senyum disamping mendapatkan pahala juga memberikan kenyamanan bagi lawan bicara kita. Nah, berikut ini kita akan pelajari bersama manfaat atau keuntungan saat kita mempraktikkan seni senyuman yang diuraikan berikut ini.

1. MEMANCARKAN AURA POSITIF

Ketika kita sedang marah, jengkel, kesal, patah semangat, patah hati, murung dan cemberut, sesekali cobalah untuk melihat penampilan kita didepan cermin. Pada cermin itu akan terlihat sosok diri kita yang kurang

enak pandang. Wajah murung pada cermin itulah yang juga dilihat oleh orang lain ketika kita sedang tidak enak hati. Sekarang coba pada saat tersenyum kita bercermin. Tentunya yang akan muncul adalah sosok diri kita yang paling indah karena senyuman yang kita lakukan itu mampu meningkatkan aura positif didalam diri kita.

2. HADIRKAN SUASANA RELAKS DAN CAIR

Bila suatu saat kita sedang bepergian dengan naik kereta api. Lalu di depan kita duduk dua orang penumpang yang lain, orang pertama berwajah datar dan bersikap cuek dan seakan-akan tidak melihat kita di depannya, dan orang kedua memasang wajah ceria dan tersenyum saat kita melihatnya, kira-kira yang akan kita sapa orang yang mana?

Tentu kebanyakan dari kita memilih menyapa orang yang tersenyum kepada kita. Karena kita akan lebih merasa nyaman jika mengobrol dengan orang yang terlihat ramah. Bahkan Dale Carnegie pengarang buku *Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain* menyarankan kita untuk tersenyum, sebagai cara agar kita disukai orang lain.

3. WAJAH MENJADI SEHAT

Para pakar kesehatan dan kecantikan seringkali menyarankan, bahwa olahraga yang paling baik dan paling

efektif untuk kesehatan wajah adalah dengan tersenyum. Dengan tersenyum, aliran darah di sekitar wajah menjadi lebih lancar dan ribuan syaraf di sekitar wajah mengalami pergerakan secara konstan. Hal ini akan menyebabkan otot dan kulit wajah menjadi semakin kencang, sehingga mengurangi efek terjadinya keriput. Hanya dengan membiasakan tersenyum saja, maka kita akan terlihat muda lebih lama.

4. PENGHARGAAN YANG AKRAB

Misalkan saat ini kita berprofesi sebagai satpam, apa yang akan kita rasakan bila ada pengunjung yang tersenyum kepada kita? Tentunya kita akan merasa sangat senang sekali. Perasaan itu juga akan dirasakan oleh orang lain yang memiliki profesi tersebut, ketika kita mau menebar senyuman ikhlas untuk mereka. Sebab untuk masa sekarang ini, berapa banyak orang berduit yang rela tersenyum untuk orang kecil? Mereka akan lebih respek dengan kita, karena merasa dihormati dan dihargai.

5. MENDATANGKAN KEBAHAGIAAN

Saat kita sedang sedih, biasanya kita selalu mengurung diri atau menyendiri. Badan terasa lemas dan kepala akan

tertunduk lesu. Disaat itulah kita akan merasa sebagai orang yang paling menderita di dunia.

Memang terkadang masalah yang datang bertubi-tubi dapat membuat kita bersedih. Namun jika kita terus terhanyut dalam kesedihan itu, energi dan waktu kita akan terkuras sia-sia. Jika kita mampu tersenyum dikala sedih, maka senyuman itu akan mengobati hati yang terluka dan tersakiti.

6. MENDATANGKAN KEBERUNTUNGAN

Pada saat kita pergi ke toko untuk membeli barang, seperti biasa yang dilakukan para pembeli adalah melihat-lihat dulu dan bertanya sekaligus juga membandingkan harga. Ketika pelayan atau pemilik toko melayani kita dengan ogah-ogahan serta menunjukkan muka masam, apakah kita akan membeli barang di toko itu? Kalaupun kita masih membeli juga karena merasa tidak enak, tentu di hari lain kita akan enggan untuk kembali.

Tapi, coba jika kita dilayani dengan senyum yang ramah, bisa jadi kita akan terus berlangganan dengan toko tersebut. Ketika sebagai pembeli kita berharap untuk dilayani dengan ramah, maka ketika kitalah yang menjadi pelayan atau pemilik sebuah toko, maka selayaknya kita harus ikhlas melayani pembeli dengan ramah.

7. MEMUDAHKAN MERAIH KESUKSESAN

Senyuman adalah salah satu jembatan dalam meraih kesuksesan. Ya, senyuman menyimpan kekuatan yang dahsyat. Sesuatu yang sulit dapat menjadi mudah karena senyuman. Menurut Dale Carnegie dalam buku *How to Win Friends and Influence People* yang diterjemahkan menjadi *Bagaimana Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain*, senyuman tulus ini adalah salah satu prinsip dalam meraih kesuksesan.

Carnegie mencontohkan seorang manajer personalia di sebuah minimarket di kota New York City yang mana ia memilih mempekerjakan seorang gadis yang belum menamatkan sekolah, akan tetapi memiliki senyuman daripada seorang Ph.D yang memiliki wajah yang muram. Menurutnya, senyum tulus dapat membawa dampak aura positif yang dapat ditularkan pada lingkungan sekitarnya.

Kita tak akan rugi dengan tersenyum. Senyuman tak akan dapat dibeli, diminta, dicuri, ataupun dipinjamkan, hal tersebut karena ia merupakan sesuatu yang tak berguna sebelum ia di berikan pada orang lain. Itulah senyuman yang memperkaya orang yang menerima tanpa membuat mereka yang memberinya bangkrut.

SEMBILAN UNSUR KEAJAIBAN BERBICARA

Seni bicara meliputi unsur-unsur yang melengkapi dan harus diperhatikan dalam berkomunikasi. Demikian itu agar pembicaraan semakin berkualitas dan proses menaklukkan orang lain berjalan dengan sempurna dan berhasil.

Unsur-unsur tersebut meliputi seni mendengarkan, seni bertanya, seni menjawab dan lain sebagainya. Berikut ini akan kita pelajari bersama sembilan unsur penguat seni bicara.

1. SENI MEMBUKA PERCAKAPAN

Membuka percakapan tentu saja diawali dengan senyum dan bertanya kabar lawan bicara. Keluwesan dalam membuka percakapan ini akan meningkatkan keterpengaruhannya lawan bicara terhadap diri kita.

Senyum adalah langkah awal yang tidak boleh kita remehkan. Dengan tersenyum, lawan bicara akan melihat diri kita sebagai orang yang menyenangkan. Kemudian,

menanyakan kabar akan memperkuat kepedulian kita terhadap lawan bicara. Lawan bicara akan senang jika diperhatikan oleh kita.

Selain bertanya kabar, kita bisa melakukan pujian terhadap penampilannya hari ini. Misalnya, tentang gaya rambutnya yang baru, model atau warna pakainnya dan lain sebagainya. Pujian yang kita berikan akan memperkuat informasi dalam benak lawan bicara bahwa diri kita adalah orang yang menyenangkan dan peduli terhadap dirinya.

2. SENI BERTANYA

Dalam sebuah dialog, bertanya bukan hal yang dilarang. Namun, pertanyaan yang diajukan harus sesuai dengan konteks pembicaraan dan juga latar belakang lawan bicara. Seni dalam bertanya memungkinkan kita untuk menemukan informasi sebanyak-banyaknya tentang lawan bicara kita.

Namun demikian, seni bertanya juga menawarkan kepada kita untuk melakukan persuasi kepada lawan bicara kita. Persuasi dalam bentuk kalimat tanya dianggap lebih efektif karena biasanya lawan bicara tidak menyadari kondisinya.

Misalnya, dalam konteks pembicaraan tentang kontrak kerjasama, kita menjadi pihak pertama yang

mengajukan kerjasama dan lawan bicara kita adalah pihak kedua yang kita tawari kerjasama. Dalam pembicaraan itu, pihak kedua sudah membuat keputusan untuk tidak mau bekerja sama dengan kita karena tidak menemukan kecocokan. Kemudian kita mempengaruhinya dengan kalimat tanya:

“Baiklah kalau Anda tidak mau bekerja sama. Tapi, kalau ada rival bisnis Anda mengambil kesempatan ini, apakah Anda tidak kecewa?”

“Bukankah keuntungan yang akan Anda dapatkan lebih besar jika mau bekerja sama dengan kami?”

“Bukankah Anda tahu, faktor risiko yang harus Anda tanggung cuma sedikit?”

Walaupun pihak kedua tidak jadi bekerja sama dengan kita hari ini, tetapi kita sudah menanamkan dalam pikiran bawah sadarnya bahwa kerja sama dengan kita seharusnya memang mereka lakukan. Di lain waktu, bisa dipastikan pihak kedua itu akan langsung mau bekerja sama dengan kita.

3. SENI MENJAWAB

Seni menjawab hampir sama dengan seni memberi informasi. Jawaban yang Anda berikan harus memenuhi kriteria kebenaran informasi. Jawaban Anda juga dapat

bersifat persuasif atau mempengaruhi isi pikiran penanya jika Anda menggunakan kata-kata yang tepat.

Misalnya, si penanya bertanya begini, “Kamu pasti sudah sering gonta-ganti pacar. Sudah berapa kali? Ratusan?”

Anda bisa menjawab dengan jawaban begini, “Belum sampai sepuluh kali. Dan aku harap, yang kesepuluh itu adalah orang yang mau menikah bersamaku. Kamu mau kan jadi yang kesepuluh?”

Dengan jawaban seperti itu, Anda menekankan kepada si penanya, yang dalam hal ini Anda anggap sebagai calon pasangan, bahwa Anda serius menjalin hubungan dengannya. Si penanya tentu akan gelagapan dan berusaha menolak keriangannya. Yah, sesungguhnya hatinya sangat senang dengan jawaban Anda, bukan?

4. SENI MENDENGARKAN

Kemampuan mendengarkan lawan bicara adalah upaya untuk membuat lawan bicara terpikat, memahami apa yang dipikirkan lawan bicara, dan juga untuk memberi respons positif terhadap lawan bicara. Adanya pendengar yang baik akan membuat komunikasi berjalan dengan baik.

Bayangkan jika dalam satu pembicaraan yang dilakukan dua orang, mereka sama-sama ngotot untuk

bicara maka akhirnya tidak terjadi dialog yang benar. Dialog akan berlangsung dengan baik, jika kedua pihak saling memberi kesempatan untuk berbicara dan saling merelakan diri untuk mendengar pembicaraan orang lain.

Dalam menaklukkan orang lain, kita tidak perlu bicara terus menerus. Diam dan mendengarkan dengan antusias adalah salah satu bentuk seni bicara yang dapat memperkuat kualitas komunikasi. Ketika kualitas komunikasi kita baik, maka menaklukkan lawan bicara kita menjadi lebih mudah kita lakukan.

5. SENI MENCIPTA KEJUTAN

Kejutan bisa menjadi salah satu hal positif dalam sebuah pembicaraan. Kejutan itu bisa berupa pujian atau kejutan lain seperti contoh pada poin 3. di atas. Kejutan seperti itu tentu dapat membuat lawan bicara kita merasa senang dan bahagia. Dengan melakukan hal demikian maka orang lain akan merasa nyaman dan senang berdialog dengan kita.

6. SENI MENGAKUI KESALAHAN

Akan sulit bagi beberapa orang untuk mengakui kesalahan. Apalagi ketika kepada orang yang baru dikenal atau kepada orang yang status sosialnya di bawah orang

tersebut. Tinggi hati dan ego membuat orang sangat sulit mengakui kesalahan.

Mengakui kesalahan adalah salah satu bagian dari seni bicara. Kesalahan penyebutan nama orang, misalnya, harus segera diperbaiki agar orang lain tidak merasa tersinggung. Hindari penyebutan nama yang salah secara berulang-ulang.

Caranya, tarik napas dalam-dalam, singkirkan nama yang salah dari pikiran Anda, kemudian isi kembali pikiran Anda dengan informasi tentang nama yang benar itu. Cara seperti ini lebih efektif di banding Anda meneruskan pembicaraan dan menganggap diri Anda sudah tahu namanya yang benar. Cara seperti ini terutama mereduksi kesalahan penyebutan nama yang berulang-ulang.

7. SENI MEMINTA MAAF

Ketika Anda salah dalam penyebutan nama, permintaan maaf itu sebuah keharusan yang mesti Anda lakukan. Seni meminta maaf akan berlaku efektif jika Anda tidak mengulang kesalahan yang sama. Jika mengulang kembali kesalahan yang sama, maka Anda akan dinilai sebagai orang yang teledor.

Cara meminta maaf yang tepat adalah dengan menjelaskan kesalahan yang Anda lakukan beserta

penyebab Anda melakukan kesalahan itu. Tetapi, jangan menyebutkan penyebab kesalahan dari luar diri Anda. Sebab, ketika Anda menyebutkan penyebab kesalahan dari luar diri Anda, Anda akan terlihat sebagai orang yang tidak bertanggung jawab, tetapi melempar kesalahan kepada pihak lain.

8. SENI BEREMPATIK

Empati adalah rasa kepedulian yang tumbuh secara alamiah. Namun, empati sebenarnya bisa digali melalui membuka diri dengan penuh rasa ikhlas. Menerima dan senang dengan orang yang kita ajak bicara juga dapat menumbuhkan empatik.

Kepedulian menumbuhkan empati yang mana penting sekali pada saat kita berbicara dengan orang lain. Ketika kita melihat lawan bicara kita agak kusut wajahnya, mungkin bisa kita tanyakan apa yang sedang dipikirkan dan apa yang bisa kita bantu. Dengan kepedulian ini, orang yang kita ajak bicara akan merasa kita perhatikan. Pada akhirnya ia akan mudah kita pengaruhi.

9. SENI MENUTUP PERCAKAPAN

Seni menutup percakapan bisa menjadi poin penting sebuah hubungan awal apakah perlu dilanjutkan atau

tidak. Ketika kita melakukan penutupan dengan memberi motivasi dan semangat atau doa maka akan menimbulkan kesan mendalam di hati lawan bicara kita.

Senyum juga sangat penting dalam adegan penutup ini. Selain itu, ucapkanlah terima kasih kepada lawan bicara agar dia merasa bahwa keberadaannya terasa penting bagi kita.

Sembilan unsur penguat seni bicara ini mesti kita pelajari dan kuasai agar tidak terjadi kegagalan komunikasi. Apabila komunikasi yang kita jalin gagal, maka proses menaklukkan orang lain pun menjadi gagal. Dengan demikian, apa yang kita inginkan dan sudah kita rencanakan bisa jadi berantakan.

Selain menguasai sembilan unsur seni bicara di atas, kita harus mengedepankan kesabaran dalam komunikasi. Menaklukkan orang lain itu tidak mudah. Ada elemen-elemen lain yang perlu kita pelajari dan kuasai agar kita mampu menaklukkan orang lain. Elemen-elemen tersebut dikupas semua dalam buku ini.

KEAJAIBAN BERBICARA DI DEPAN UMUM

Seni berbicara adalah salah satu seni yang dapat mempertinggi nilai dan kualitas kepribadian kita. Hal ini akan membuat kita lebih menonjol di atas kerumunan orang banyak, dan mungkin melicinkan jalan untuk promosi dan jabatan yang lebih tinggi.

Suka atau tidak, orang akan menilai kita melalui suara dan kualitas berbicara kita. Bahkan, bila seorang boss tengah mempertimbangkan dua orang pelamar untuk suatu kedudukan atau promosi, dan kedua pelamar itu memiliki kualifikasi yang sama, tentu ia akan memilih orang yang berbicara dengan lebih baik.

Seni berbicara di depan umum merupakan keterampilan yang sangat berguna. Anda perlu memiliki kekuatan seni bicara ini. Sekarang Anda mungkin sering menderita demam panggung jika berbicara di depan umum. Gemetar, keringat dingin keluar, dan bicara pun tergapagap. Untuk itu Anda perlu mempelajari dan latihan agar dapat memiliki kemampuan dalam hal seni berbicara di depan umum, baik dalam sesi pidato maupun orasi.

1. LELUASAKAN HATI AGAR MUDAH BERBICARA

Ketika berpidato, misalnya, jangan terpaku pada pokok bahasan yang dibawakan dan arahan yang disusun. Berbicara dengan hati jauh lebih enak dan nyaman dibanding harus berbicara dengan penuh konsentrasi dan memperhatikan gaya bahasa. Orang lebih nyaman mendengar percakapan ketika si pembicara berbicara dalam kondisi bebas dan tidak dipaksakan.

2. KUASAI MATERI PEMBICARAAN

Suara yang menarik segera kehilangan daya tariknya apabila pemiliknya tidak memiliki kemampuan berbicara mengenai bermacam materi pembicaraan. Orang yang hanya memiliki satu jalur pikiran, seantusias apa pun dirinya, dengan cepat kehilangan daya tariknya bagi orang yang tidak berbagi minat yang sama. Oleh karena itu, usahakan untuk mengembangkan minat yang luas dan terus berkenalan dengan kejadian terkini.

3. SENTUH AUDIENS DENGAN TATAPAN MATA BERSAHABAT

Ketika berbicara, jangan memandang hanya kepada satu titik. Biarkan mata menjelajah kemana-mana untuk

mengetahui intensitas ketertarikan audiens. Apabila Anda menangkap sinyal kebosanan dari audiens, Anda bisa menekankan pandangan Anda pada dirinya. Lebih baik lagi jika bahasa tubuh Anda mengarah kepadanya sehingga setidaknya ia merasa diperhatikan.

4. LIHAI MEMAINKAN BAHASA TUBUH

Bahasa tubuh membantu audiens menangkap maksud pembicaraan. Tidak bisa dipungkiri bahwa ketika mendengar, manusia jauh lebih banyak menggunakan matanya dibanding telinganya.

Tidak percaya? Coba Anda membaca buku sambil mendengar musik. Hapalkan lirik musik tersebut sambil membaca buku dengan suara yang nyaring. Dijamin tidak bisa. Tetapi coba hapalkan isi buku sambil mendengarkan musik. Pasti jadi jauh lebih mudah.

Artinya, apa yang sebenarnya ditangkap audiens dalam percakapan sebenarnya adalah apa yang mereka lihat, baru apa yang mereka dengar. Oleh karena itu perbaiki bahasa tubuh Anda.

5. PERHATIKAN IRAMA DICARA

Suara yang datar dan tidak berirama membuat audiens menjadi bosan dan ingin tidur. Suara yang tinggi

dan memekakkan telinga membuat saraf pendengaran audiens menjadi terganggu. Dinamiskan irama bicara dan kendalikan suara Anda pada titik nyaman Anda ketika berbicara. Intonasi yang dipaksakan akan membuat Anda tidak nyaman dalam berbicara.

6. VARIASIKAN INTONASI

Variasi adalah persyaratan berikutnya untuk cara berbicara yang baik. Cara berbicara yang monoton sangat membosankan. Variasi membuatnya menarik. Variasikan nada, kecepatan, tekanan, volume dan cara.

a. Nada

Kadang gunakan nada tinggi, kadang rendah, dan tentu saja semua nada menengah. Ucapkan kalimat berikut dengan keras:

Bagaimana kabar keluargamu?

Hei, ini kan baju yang kamu kenakan sewaktu lamaran?

Hampir tidak mungkin untuk mengucapkan kalimat seperti ini secara monoton dan kaku. Usahakan untuk memasukkan variasi yang menyenangkan dan berirama ini ke dalam percakapan Anda sehari-hari.

b. Kecepatan

Variasikan kecepatan berbicara Anda. Ada orang yang selalu berbicara lambat, yang lain sangat cepat. Usahakan berbicara dengan kecepatan sedang. Membaca puisi dengan keras adalah cara yang bagus sekali untuk melatih variasi kecepatan.

c. Tekanan

Manfaatkanlah alat yang sederhana ini untuk memperjelas cara berbicara Anda. Tekanan juga akan membantu Anda memikat perhatian dan menanamkan suatu maksud. Kedua hal ini mutlak perlu untuk pembicaraan yang efektif baik dalam percakapan atau pidato. Pembacaan drama juga berguna dalam melatih tekanan suara ini.

d. Volume

Variasi dalam volume atau keras-lembutnya suara Anda juga diharapkan, dan ini harus selalu dilakukan dengan tepat. Apa yang Anda katakan mungkin penuh gairah, tetapi hal itu akan hilang apabila tidak terdengar. Pastikan Anda tidak mengecilkan suara Anda pada akhir kalimat.

e. Sikap

Usahakan untuk memasukkan nilai emosi ke dalam suara Anda. Kalimat yang sama dapat dikatakan

dengan sedih, marah, bimbang, riang dan sebagainya. Kembangkan, untuk sebagian besar, suara yang riang penuh harapan dan yang menyingkapkan keramahan, ketulusan dan simpati.

7. JANGAN TERPUTUS-PUTUS

Teknik selanjutnya yang harus dikuasai dalam seni berbicara yang baik adalah kelancaran. Ini bisa diperoleh dengan suplai gagasan dalam jumlah besar dan kosakata yang memadai. Suplai gagasan dan kosakata ini menimbulkan kepercayaan diri yang pada gilirannya meningkatkan kelancaran berbicara.

Jelas bahwa organ untuk berbicara harus dipelihara. Membaca keras selama sepuluh menit beberapa kali seminggu akan menjamin hal ini, segera organ-organ ini berada dalam kondisi yang baik.

8. PANCARKAN KETULUSAN DAN KERAMAHAN

Ketulusan dan keramahan akan menambahkan pesona pada diri Anda. Hindari sarkasme, ironi, kegetiran, ketidaksabaran, arahan dan kesombongan. Ini semua hanya membuat suara jadi kasar, getir, dingin dan tak bernyawa.

Seringkali, seni berbicara dianggap lebih penting daripada penampilan Anda saat tampil. Misalnya, dua orang yang berbicara di depan umum, yang pertama seseorang dengan berpakaian seperti gelandangan, tetapi cara bicaranya jelas dan bersemangat. Ia akan mampu membangkitkan respek dan perhatian walaupun penampilannya demikian. Orang kedua dengan pakaian yang rapi sekali, berbicara dengan gaya yang ceroboh dan hampir tidak terdengar. Ia hampir pasti akan diabaikan dan barangkali ditolak dan dianggap tidak berpendidikan.

Seni berbicara menjadi tempat utama apakah gagasan Anda sampai kepada audiens atau tidak. Seni berbicara seperti ini pantas untuk dikuasai oleh siapapun Anda, karena di negara demokrasi seperti ini semua orang berhak untuk berbicara. Nah, agar kita tidak menyesal karena kesempatan bicara tidak dapat kita manfaatkan dengan baik, maka sejak sekarang mulailah diri kita meningkatkan kemampuan seni berbicara.

KEAJAIBAN BERBICARA DALAM CERAMAH

Ceramah adalah suatu kegiatan berbicara di depan umum yang memaparkan data-data yang berhubungan dengan tema. Ceramah biasanya dilakukan oleh satu orang yang menjadi pembicara utama. Kegiatan ceramah ini bertujuan untuk mempengaruhi orang lain agar orang lain tersebut terbuka kesadarannya dan melakukan apa yang disarankan dalam ceramah. Model ceramah ini biasanya berlangsung dalam kegiatan keagamaan walaupun ada juga dilakukan dalam kegiatan Pendidikan.

Sementara itu, presentasi adalah kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk mempresentasikan makalah maupun proposal. Kegiatan presentasi ini juga bertujuan menaklukkan orang lain agar orang lain tersebut menyetujui dan melakukan apa yang disampaikan dalam presentasi. Model presentasi ini biasanya berlangsung dalam kegiatan kerjasama bisnis maupun dalam kegiatan Pendidikan.

Setidaknya ada enam hal yang perlu dipersiapkan pada saat seseorang akan menjadi pembicara dalam

bentuk ceramah dan presentasi. Enam hal tersebut adalah mengapa, siapa, di mana, kapan, apa, dan bagaimana. Berikut ini uraian dari keenam hal tersebut.

1. MENETAPKAN SASARAN

Hal pertama yang harus jelas dalam pikiran Anda pada saat Anda berceramah atau presentasi adalah menetapkan sasaran pembicaraan. Penetapan sasaran sangat membantu dalam menentukan arah pembicaraan dan juga bermanfaat dalam memilih bahan yang sesuai dengan sasaran.

Pada umumnya sasaran pembicaraan dapat dikelompokkan berdasarkan tujuan, misalnya berceramah pada resepsi pernikahan, berceramah di acara pengajian, presentasi di hadapan mitra bisnis, presentasi program kepada atasan, dan lain sebagainya.

2. KENALI KATEGORI AUDIENS

Mengetahui apa dan siapa pendengar dapat membantu dalam menetapkan bahan yang akan disampaikan dan meyakinkan diri Anda bahwa Anda menyampaikan bahan ceramah atau presentasi kepada pendengar yang tepat.

Hal yang perlu diketahui dari sidang pendengar antara lain:

- ✓ Berapa banyak orang yang hadir?
- ✓ Mengapa mereka hadir di ruang tersebut?
- ✓ Bagaimana tingkat pengetahuan yang mereka miliki atas topik pembicaraan?
- ✓ Apa harapan mereka atas topik pembicaraan?
- ✓ Bagaimana usia, pendidikan, dan jenis kelamin mereka?

3. KETAHUI LOKASI DAN SARANA

Penting bagi Anda untuk mengetahui dan memperhatikan tempat dilaksanakan ceramah atau presentasi akan dilaksanakan. Berikut ini beberapa hal yang perlu menjadi perhatian bagi pembicara :

a. Mencoba Ruang

Apabila ceramah atau presentasi dilaksanakan pada ruang yang besar dan luas, maka akan lebih baik untuk mencoba suara terlebih dahulu, sebelum betul-betul berbicara di depan sidang pendengar.

b. Mempelajari Sarana yang Tersedia

Sangat bermanfaat, bila Anda lebih dahulu melakukan latihan untuk dapat mengoperasikan tombol-tombol lampu, slide projector, dan OHP (*Over Head Projector*).

c. Meneliti Gangguan yang Mungkin Timbul

Anda perlu mewaspadaai gangguan yang mungkin timbul. Misalnya, ceramah atau presentasi yang dilakukan dekat jalan raya. Suara Anda harus dapat mengalahkan suara kendaraan yang lewat.

d. Tata Letak Tempat Duduk

Tata letak tempat duduk perlu diperhatikan, diatur, dipersiapkan, dan dikaitkan dengan sasaran pembicaraan.

4. PERHATIKAN WAKTU CERAMAH

Berapa lama waktu yang diperlukan dalam ceramah atau presentasi? Anda perlu memperhatikan manajemen waktu.

a. Waktu Penyelenggaraan

Biasanya, waktu sesudah makan siang dikenal sebagai waktu “kuburan”. Pendengar yang sudah makan kenyang, apalagi jika makanan yang disajikan enak rasanya, akan

membuat pendengar lebih tertarik untuk “ngantuk ria” daripada mendengarkan pembicaraan.

b. Durasi yang Digunakan

Anda perlu memperhatikan waktu, misalnya waktu untuk pembahasan, waktu istirahat, atau waktu tanya jawab. Agar punya manajemen waktu yang baik, maka perlu latihan terlebih dulu.

c. Masalah Konsentrasi

Sangat sulit bagi pendengar untuk berkonsentrasi penuh selama lebih dari 2 jam. Apalagi bila mereka merasa bahwa pembicaraan Anda tidak menarik, tidak bermanfaat, dan tidak berminat. Umumnya seseorang dapat berkonsentrasi penuh pada 20 menit di awal pembicaraan, setelah itu konsentrasi akan menurun sedikit demi sedikit.

5. PERSIAPKAN BAHAN BICARA

Agar sasaran pembicaraan dapat dicapai, maka persiapan bahan perlu dilakukan. Berikut ini beberapa saran dalam pemilihan bahan:

a. Menyusun dan Memilih Bahan

Susunlah pokok-pokok ceramah atau presentasi.

Sebaiknya pada 45 menit pertama jangan terlalu banyak pokok-pokok yang akan disampaikan.

Dalam pemilihan bahan perlu diperhatikan:

- ✓ sasaran pembicaraan,
- ✓ waktu yang tersedia,
- ✓ pendengar, dan
- ✓ mana bahan yang harus diberikan serta bahan yang tidak perlu diberikan.

b. Gunakan Contoh

Sederhanakan informasi yang sulit dan kompleks. Gunakan juga contoh-contoh yang benar-benar terjadi dan kaitkan dengan pokok-pokok yang ingin disampaikan.

c. Membuka dan Menutup Pembicaraan

Dalam membuka pembicaraan perlu dirancang agar dapat menimbulkan minat pendengar, dapat menimbulkan rasa butuh dari pendengar, dapat menjelaskan garis besar dan sasaran pembicaraan. Dalam menutup pembicaraan, Anda harus dapat menyimpulkan hal-hal yang telah dibicarakan.

d. Membuat Catatan-catatan yang Ingin Dibicarakan

Beberapa cara yang dapat digunakan untuk mengingat urutan-urutan dalam pembicaraan adalah membuat catatan tertulis dengan menggunakan kartu-kartu atau kertas kecil. Hal yang dituliskan dalam kartu sebaiknya kata-kata kunci saja dan waktu yang digunakan untuk membicarakan apa yang tertulis di setiap kartu.

6. TEKNIK PENYAMPAIAN

Penggunaan kata merupakan basis komunikasi, tetapi dalam kenyataannya keberhasilan dalam pembicaraan tidak hanya ditentukan dari penggunaan kata saja, tetapi justru penggunaan nonkata. Bicara di depan umum yang berhasil seharusnya memenuhi persentase kontribusi sebagai berikut.

- ✓ Penggunaan kata : 7%
- ✓ Penggunaan nada dan suara : 38%
- ✓ Penggunaan bahasa tubuh : 55%

a. Pemilihan Kata

Kata-kata yang digunakan sebaiknya disesuaikan dengan taraf pendengar, begitu juga penggunaan istilah.

Sadari bahwa penggunaan kata-kata yang tidak tepat akan menimbulkan masalah.

b. Teknik Penyampaian Berita

Tidak banyak orang yang mampu menyampaikan berita dengan efektif. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menyampaikan berita, antara lain menggunakan ekspresi dan intonasi yang tepat. Diam sejenak untuk membantu peserta agar dapat mencerna materi yang sudah diterima. Selain itu bicara dengan jelas dan teratur dan juga bicara dengan volume memadai.

c. Bahasa Tubuh

Di samping penyampaian dengan menggunakan kata, maka kesuksesan dalam pembicaraan justru bergantung pada hal yang non kata, seperti: gerakan tubuh, tangan, kontak mata, cara berdiri, dan ekspresi muka. Jangan terpaku di satu tempat seperti patung atau sibuk membaca catatan.

Berikut ini beberapa saran untuk mengatasi masalah tersebut, antara lain:

✓ Tatap Mata Pendengar

Kontak mata pembicara adalah vital untuk mengetahui apakah pendengar mengantuk, bosan, tidak paham, atau nampak tidak tertarik serta untuk

mempertahankan minat pendengar atas apa yang Anda sampaikan.

✓ Senyum

Manfaat dari tersenyum adalah mengendorkan ketegangan.

✓ Hindari Membuat Jarak

Anda perlu mendekatkan diri dengan pendengar. Kalau Anda bicara di depan kelas yang pesertanya duduk, Anda bisa jalan-jalan di antara meja mereka. Berdiri di belakang meja atau di belakang papan tulis akan menciptakan jarak dengan pendengar.

✓ Berdirilah yang Tegak tapi Tidak Kaku

Berdiri tegak dan kaku, dapat menciptakan ketegangan.

✓ Sadari Kecenderungan untuk Jadi Pusat Perhatian

Ini tidak berarti pembicara harus berdiri dengan kaku, tapi gerakan-gerakan tangan perlu ada untuk yang ingin disampaikan. Hindari berlebihan menggunakan gerakan, hindari juga mengulang kata-kata yang sama.

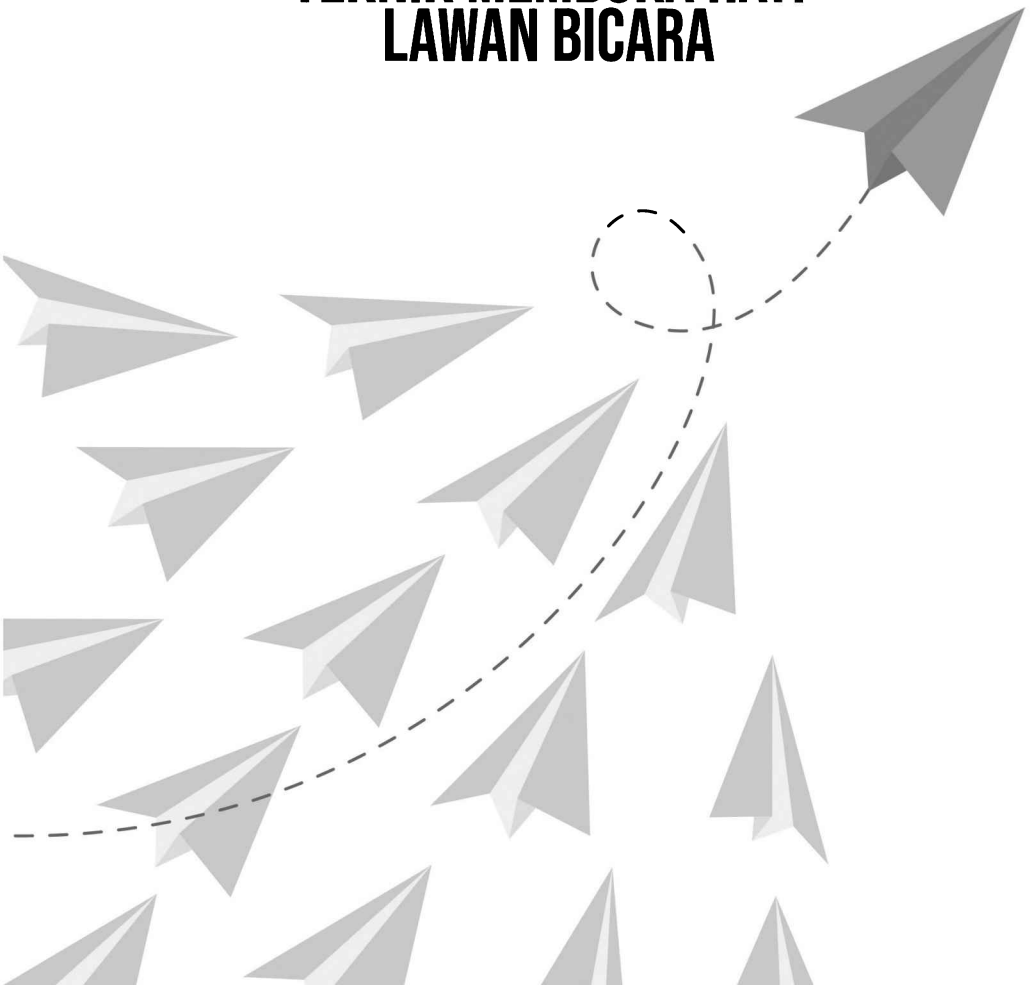
✓ **Berusahalah Sewajar Mungkin**

Agar bisa bertingkah laku secara wajar, berhentilah untuk mencemaskan diri sendiri. Cara yang efektif untuk bisa menjadi wajar adalah dengan latihan bicara di depan kamera sehingga pembicara dapat melihat diri sendiri atau bicara di depan teman-teman.

Persiapkan diri Anda sebelum menjadi pembicara ceramah atau menjadi pembicara presentasi dengan kriteria-kriteria persiapan yang tersebut di atas. Jangan sampai Anda sudah berada di depan audiens Anda tetapi Anda tidak dapat berbicara apa-apa. Persiapan ini juga bermanfaat agar Anda menjadi fokus dan meminimalisir kesalahan sewaktu berceramah maupun presentasi.

BAGIAN 3

TEKNIK MEMBUKA HATI LAWAN BICARA



BERI DIA KENYAMANAN

Syarat penting dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang adalah keamanan dan kenyamanan. Jika seseorang merasa aman dan nyaman bersama Anda, maka apapun akan ia berikan kepada Anda. Dengan begitu dapat dikatakan bahwa seseorang akan terkesan pada Anda jika Anda mampu membuatnya ia nyaman.

Ada cara yang dapat Anda lakukan untuk membuat orang lain nyaman bersama Anda. Berikut ini akan diuraikan beberapa cara tersebut.

1. RASAKAN EMOSINYA

Rasakan emosi yang muncul saat Anda berbicara dengan orang. Perkuat emosi tersebut dan masukkan dalam memori Anda sampai Anda benar-benar merasakan hal tersebut.

2. BANGUN KEDEKATAN EMOSI

Membangun kedekatan dengan orang lain itu berhubungan dengan bagaimana Anda berpikir, merasakan emosinya serta memancarkannya kepadanya. Hal itu merupakan rahasia kenapa Anda nyaman dengan orang lain meskipun orang tersebut baru saja Anda kenal. Jika pikiran Anda mengatakan bahwa orang ini baru Anda kenal, maka tidak ada ketersambungan emosi yang Anda pancarkan kepadanya.

3. MEMBANGUN MOTIVASI

Untuk membuat orang lain nyaman, maka Anda harus mampu memotivasi diri Anda bahwa Anda bisa membuatnya nyaman. Dengan membangun kedekatan emosional ini maka akan lekas tercapai kata nyaman tersebut.

4. PANCARKAN ENERGI PERSAHABATAN

Energi persahabatan begitu penting untuk membuat orang lain aman dan nyaman bersama Anda. Anda harus memiliki pola pikir bahwa Anda ini orang yang asyik berteman dengan siapapun sehingga orang lain

merasakan hal tersebut. Pancarkan energi itu agar orang lain bisa melihatnya.

Lepaskan dan pancarkan energi Anda ke orang lain sehingga Anda memiliki konektivitas dengan orang tersebut. Tidak peduli ia baru Anda kenal beberapa menit yang lalu, energi Anda itu akan dengan cepat mengalir kepadanya. Dengan demikian, ia akan merasa aman dan nyaman bersama Anda.

YAKINKAN BAHWA DIA SAMA DENGAN ANDA

Kebanyakan orang merasa kesulitan untuk cepat akrab dengan orang yang baru dikenalnya. Orang baru itu selalu membuat ketidaknyamanan baik dalam interaksi maupun berkomunikasi. Masalah ini sebenarnya sangat klasik sekali dan sebenarnya mudah untuk diatasi.

Mudah bergaul atau bisa menempatkan diri di lingkungan baru memang bukan persoalan mudah bagi sebagian orang. Apalagi berkenalan dengan orang baru dan membuat mereka seperti sudah lama mengenal Anda.

Kemampuan adaptasi dengan cepat adalah kunci agar kita cepat akrab dengan orang yang baru kita kenal. Kemampuan adaptasi ini didukung oleh beberapa hal yang ada dalam diri kita. Salah satunya adalah mampu mengkomunikasikan persamaan.

Dua orang yang berdialog dengan sangat akrab dan asyik cenderung menemukan persamaan dalam dirinya. Ini artinya, orang sebenarnya lebih menyukai orang lain yang punya kesamaan atau satu minat. Sesungguhnya,

persamaan dan kebersamaanlah yang menghasilkan rasa suka. Rasa suka itulah yang mengundang rasa suka.


Ketika Anda berbicara dengan orang yang pertama kali Anda kenal, alangkah lebih baik untuk membicarakan sesuatu yang sama-sama Anda berdua sukai. Perlu diketahui bahwa orang-orang yang sama-sama menjalani situasi hidup tak menentu cenderung menjalin ikatan yang mendalam. Sebagai contoh, para tentara di peperangan atau kelompok pejuang biasanya mengembangkan persahabatan yang kuat.

Menemukan persamaan antara Anda dengan orang yang baru Anda kenal bisa dimulai dengan membicarakan topik ringan. Anda tidak perlu gugup, rileks dan jadilah diri sendiri saja.

Topik pembicaraan yang ringan akan memudahkan Anda untuk menemukan kesamaan berpikir atau cara pandang. Dari membicarakan topik yang ringan ini maka pembicaraan dapat meluas dengan sendirinya.

Hal terpenting saat menemukan orang baru adalah memulai mengajaknya berbincang. Tidak peduli seberapa singkatnya percakapan tersebut akan menentukan apakah Anda akan dapat akrab dengannya atau tidak. Syarat untuk memulai percakapan adalah Anda meyakini bahwa dengan mendapatkan teman baru maka suatu saat nanti akan membuka banyak kesempatan untuk Anda.

BIARKAN DIA BERCEKITA TENTANG DIRINYA

 orang yang baru kita kenal mungkin segan untuk menyampaikan apa-apa yang ada dalam pikirannya. Padahal, jika kita tidak tahu apa yang dipikirkannya maka kita tidak akan menemukan apapun dari perkenalan itu.

Cara yang mudah untuk menemukan apa yang ada dalam pikirannya adalah mendorong orang tersebut untuk membicarakan dirinya. Bangkitkan antusiasmenya dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan Anda. Dengan begitu, Anda akan menemukan keinginan hati orang tersebut dan Anda bisa mengikuti alur berpikirnya.

Alur berpikir dibentuk melalui kata-kata. Jika Anda terbiasa mengungkapkan kata-kata negatif kepada orang lain, hal ini sama dengan memasukkan bibit-bibit penyakit ke dalam pikiran Anda sendiri. Setelah sekian lama, Anda tanpa sadar akan mematikan daya tarik Anda terhadap orang.

Siapa yang senang berbicara dengan seseorang yang penuh keluh kesah, yang dari mulutnya hanya

keluar umpatan, omelan, caci maki, dan kata-kata lain yang membuat merah telinga? Tentu orang-orang akan meninggalkannya.

Bagaimana jika Anda tidak tahu apa yang harus dikatakan untuk menyenangkan orang lain? Cara paling sederhana adalah diam dan dengarkan apa yang dikatakannya dengan penuh perhatian.

Cara ini merupakan pujian tertinggi yang bisa kita berikan kepada siapa pun. Jack Woodford mengatakan bahwa hanya sedikit manusia yang bertahan terhadap sanjungan yang tersirat dari perhatian yang penuh. Dale Carnegie memberikan tambahan, bukan sekadar memberikan perhatian penuh. Tetapi tulus dalam penerimaan dan murah hati dalam memberi penghargaan itu yang lebih penting.

Pujian adalah salah satu cara untuk mendorong seseorang dalam membicarakan dirinya. Setelah ia berbicara sedikit, respons dengan antusias. Jika memang perlu, beri dukungan kepadanya untuk mengatasi masalah atau persoalan tertentu.

Memberikan dukungan berarti membiarkan orang lain mencapai tujuannya dengan bantuan sepenuhnya yang bisa Anda berikan kepadanya. Anda bisa mendukung orang lain dengan “mendengarkan penuh perhatian” atau

berusaha “membangkitkan antusiasme orang lain” melalui ungkapan-ungkapan positif.

Ingatlah, orang akan lebih tertarik dengan diri mereka sendiri dan keinginan-keinginan mereka, juga masalah mereka. Oleh karena itu, jadilah pendengar aktif, doronglah orang lain untuk berbicara tentang dirinya. Jika Anda lakukan itu, Anda akan mendapatkan tempat di hati mereka.

SAMPAIKAN HAL MENARIK

Walaupun orang lain lebih tertarik membicarakan dirinya, tetapi tidak ada salahnya Anda berbagi sesuatu tentang diri Anda. Sesuatu yang Anda sampaikan ini tentu saja berkaitan atau berhubungan dengan dirinya dan apa yang ia bicarakan.

Ketika Anda pertama kali mengenal seseorang, tak terelakkan bahwa percakapan memang akan berkisar seputar pertanyaan dan jawaban singkat di sesi awal. Pada kesempatan awal ini, Anda jangan mengumbar tentang diri Anda. Jika itu Anda lakukan maka sama saja membuat frustrasi orang lain.

Ketika Anda ingin berbagi sesuatu tentang diri Anda, pikirkan dengan masak-masak sebelum Anda lontarkan. Kunci utamanya adalah, apa yang Anda bagikan itu harus ada kaitan dengan orang tersebut.

Pastikan bahwa percakapan harus berjalan dua arah. Jangan biarkan ia mendengarkan Anda berbicara dengan wajah yang bosan. Ketika Anda berbagi dan saling

menimpali, terjadi dialog, maka orang tersebut akan tertarik dan ingin tahu Anda lebih lanjut.

Dalam berbagi sesuatu, sampaikan dengan perlahan-lahan. Sesuatu yang seharusnya sangat menyenangkan tidak akan nyaman jika Anda sampaikan dengan terburu-buru. Usahakan untuk memperlambat kecepatan bicara agar ia nyaman mendengarnya dan menangkap apa yang Anda maksudkan.

Jangan lupa, salah satu cara terbaik untuk segera berhubungan dengan orang adalah dengan menjadi jujur. Beritahu ia mengapa Anda menyukai atau mengaguminya. Anda bisa menyampaikan dengan pernyataan tidak langsung. Misalnya, Anda menyampaikan bahwa Anda juga menyukai apa yang ia sukai.

Anda bisa bertanya lebih lanjut tentang apa saja. Galilah sedetail mungkin sehingga akan membantunya memperoleh perspektif baru tentang dirinya sendiri. Ketika Anda menggali itu, Anda secara tidak langsung akan menemukan apa yang ada dalam dirinya.

Anda harus menampilkan kesan bahwa Anda lebih suka berbicara dengannya daripada orang lain. Kesan tersebut akan menumbuhkan dalam dirinya perasaan kepedulian dan membuat perasaannya lebih positif dan percaya diri.

Ketika semua itu ia rasakan, maka ia akan lebih terbuka kepada Anda dan senang menjalin hubungan dengan Anda. Inilah misi utama berbagi sesuatu. Bukan untuk mengumbar apa yang Anda pikirkan tetapi menggeledah apa yang ia pikirkan untuk Anda bawa pulang.

JANGAN BICARA KONYOL

Orang akan sangat muak jika bertemu dengan orang baru dan orang baru itu membual, bicara tak tentu arah bahkan tidak sopan. Ketika Anda bertemu orang lain pun, Anda berharap ia tidak berbicara omong kosong.

Oleh sebab itu, ketika Anda berkomunikasi dengan orang yang baru Anda kenal, hindari bicara tak berguna. Tahan godaan untuk membicarakan tentang gosip tertentu. Hal ini memang tampaknya sepele tapi sering kali banyak orang keceplosan untuk mengumbar gosip yang tak jelas sebagai bahan pembicaraan.

Hindari membicarakan hal-hal aneh atau negatif. Anda tidak perlu menceritakan kesehatannya Anda yang memburuk, cerita pembunuhan yang sadis, atasannya yang menyebalkan, atau menggunakan bahasa aneh yang hanya Anda dan teman Anda yang mengetahui artinya.

Membicarakan hal-hal tersebut tentu tidak ada manfaatnya. Orang akan lebih senang berbicara dengan Anda jika Anda selalu memberikan energi positif dalam setiap kata-kata yang Anda sampaikan. Ia akan lebih

senang Anda membicarakan hal-hal baik dan hal-hal menyenangkan.

Membicarakan tentang mobil Anda yang baru atau rumah Anda besar adalah memuakkan. Rata-rata orang tidak terlalu tertarik dengan cerita semacam itu. Hindarilah terlalu mengekspose kemampuan dan keberadaan Anda.

Sebaiknya bicarakan topik yang mengarah pada hal-hal yang menyenangkan atau hal-hal yang lucu. Jangan pula mengeluh tentang atasan atau pekerjaan Anda. Pada intinya adalah sampaikan sesuatu yang positif.

Ketika Anda baru saja bertemu dengan seseorang, lebih baik waspadalah untuk menanamkan kepercayaan. Jika Anda membosankan dalam percakapan, maka bagian negatif inilah yang hanya akan diingat orang tersebut.

Cobalah memberi kesan yang lebih baik saat berbicara dengan lawan bicara, baik ia baru Anda kenal maupun kenalan lama. Dengan demikian, Anda akan memiliki sebuah hubungan yang berkualitas dengan orang tersebut.

PUJI SAJA SEMUA HAL TENTANG DIRINYA

Setiap orang butuh dihargai. Pujian adalah salah satu cara menghargai seseorang yang menjadi lawan bicara kita. Dengan memberikan pujian kepada orang lain maka Anda akan membuat orang tersebut merasa dirinya penting.

Orang pada umumnya memang suka dipuji. Pujian adalah kebutuhan dasar seseorang maka janganlah ragu-ragu untuk memberikan pujian. Buatlah orang lain bisa merasa dirinya penting, berharga dan berarti.

Usahakan memuji dengan tulus dan sewajarnya. Berilah pujian jikalau memang ia layak mendapatkan pujian. Jika pujian yang Anda berikan tidak sesuai dengan situasi yang sebenarnya, maka Anda akan terlihat lebay.

Sampaikan pujian akan hal-hal yang ia sampaikan. Ini akan memudahkan Anda menemukan apa yang harus Anda puji dari lawan bicara Anda. Jika Anda keluar dari jalur yang ia bicarakan maka Anda akan terkesan mengada-ada.

Jika ia memang sedang kelebihan berat badan, jangan mengatakan kalau ia tampak langsing. Pujian semacam itu malah akan membuat Anda dikira tidak jujur, menghina atau ada maksud tertentu. Sampaikan pujian dengan jujur, logis dan perasaan yang tulus. Dengan demikian ia akan semakin nyaman bersama Anda.

Pastikan bahwa apa yang Anda sampaikan kepadanya tidak akan menyinggunginya. Jika pujian Anda berdasarkan pada penampilan fisiknya, maka Anda telah memasuki bagian yang sensitif. Hati-hatilah pada bagian ini karena bisa menyinggung perasaannya.

Memuji seseorang juga harus mengetahui kapan waktu yang tepat. Ada beberapa pujian yang tidak tepat diberikan pada waktu tertentu. Pastikan bahwa pujian Anda sesuai dengan konteksnya.

Waktu yang tepat untuk memberikan pujian adalah pada saat Anda terpikir hal yang positif tentangnya. Jika Anda menangkap peristiwa yang baik yang diceritakannya, sampaikan saja pujian Anda.

Sebuah pujian bisa memberikan perasaan yang menyenangkan. Pujian membawa perasaan positif bahwa seseorang memperhatikan sesuatu tentang Anda yang dianggap pantas mendapatkan pujian. Pujian merupakan komponen penting dalam bersosial dan juga bagian yang penting untuk memulai suatu percakapan.

BIARKAN DIA MERASA PENTING BAGI ANDA

Hasrat untuk diakui adalah milik semua orang. Tidak ada satupun orang merasa nyaman jika ada yang mengabaikannya atau menyepelkannya. Saking pentingnya, pengakuan atas diri ini dipelajari secara khusus dalam cabang ilmu filsafat.

Ya, setiap orang ingin diperlakukan sebagai seseorang. Tidak seorangpun ingin diperlakukan sebagai bukan siapa-siapa. Maka ketika Anda bersama orang lain janganlah diabaikan apalagi dipandang rendah.

Pengabaian ini sebenarnya ini sudah umum terjadi akhir-akhir ini. Namun tidak banyak yang menyadari bahwa ia telah mengabaikan orang lain. Coba Anda perhatikan di ruang-ruang publik, di tempat-tempat makan dan lain sebagainya. Anda akan menemukan seseorang yang mengabaikan seseorang lainnya.

Sebagai contoh, dua orang sedang duduk di meja cafe. Pesanan minum dan makan sudah tersedia. Tetapi kedua orang itu tidak saling memberi perhatian. Keduanya sama-sama memegang gadget dan sibuk dengan orang

yang entah. Kedua orang itu saling mengabaikan dan sungguh tidak menganggap penting orang yang duduk di depannya.

Apakah Anda pernah melakukan seperti contoh di atas? Kalau pernah, jangan diulangi lagi. Sebaiknya Anda mengikuti anjuran Less Giblin, menjadikan penting orang yang berada di lingkaran Anda akan menjadikan Anda penting baginya.

Cara membuat orang merasa penting salah satunya adalah mendengarkannya. Abai dari mendengarkan pembicaraannya jelas membuat ia merasa tidak penting. Dengan demikian, Anda akan dianggap bukan siapa-siapa.

Menjadi pendengar dan memberi respons positif atas apa yang dibicarakannya akan membuat ia senang. Jika ia merasa nyaman dan aman berbicara dengan Anda maka pada waktu tertentu ia akan meminta pendapat Anda. Itu artinya, Anda dianggap penting oleh dia.

Dalam mesepons pembicaraannya, Anda dapat menaruh kata-kata pujian untuk apa yang dibicarakannya. Tentu saja, tujuan akhirnya bukan pujian untuk kata-kata atau ceritanya saja, tetapi apa yang dilakukan dan diceritakan kepada Anda.

Pujian akan membuat dia merasa Anda hargai. Rasa dihargai ini akan membuat dia merasa dekat dan akrab dengan Anda. Keakraban yang terbangun ini akan

memudahkan Anda untuk menjalin hubungan selanjutnya.

Ya, begitulah inti dari membuat dia merasa penting. Jelas perbedaannya apabila Anda hanya mementingkan diri sendiri. Apa yang terjadi kemudian adalah Anda tidak mampu memberikan perhatian dan penghargaan kepada dia. Maka, pada akhirnya Anda akan menemui kegagalan menjalin hubungan dengannya.

JAGA KERAMAHTAMAHAN

Keramahtamahan penduduk Indonesia sudah terbukti mampu mendatangkan banyak turis manca negara. Ramah adalah sikap bersahabat dan merasa senang saat berjumpa dengan orang lain. Bersikap ramah akan membuka jalan hubungan yang lebih erat dan akrab.

Sikap ramah sungguh banyak manfaatnya. Dengan bersikap ramah, Anda akan memperoleh banyak teman, ikatan persaudaraan menjadi lebih kuat, menumbuhkan rasa saling menyayangi dan menumbuhkan kepedulian sosial.

Orang yang ramah lebih banyak disenangi orang ketimbang orang yang judes. Oleh sebab itu, sikap ramah ini penting dalam hubungan sosial. Oleh sebab itu, ketika Anda ingin menjalin hubungan dengan seseorang maka dibutuhkan keramahan.

Sikap ramah bisa Anda tunjukkan dengan senyuman yang tulus, memberi sapaan hangat, menjawab pertanyaan yang diajukan, dan bahkan menawarkan bantuan kepadanya. Jika Anda mampu bersikap ramah ketika bertemu seseorang pertama kali, ini akan menciptakan kesan yang tak terlupakan baginya.

Jika Anda termasuk orang yang cuek, sikap ramah ini perlu dilatih dan dibiasakan. Keramahan bisa dibiasakan dalam kehidupan sehari-hari agar menjadi karakter pribadi. Jika Anda berhasil mempraktikkannya maka Anda akan lebih disukai dalam pergaulan.

Apa yang paling sulit dari bersikap ramah ini biasanya terkait dengan prinsip tertentu. Jika apa yang dibicarakan lawan bicara berbeda dengan prinsip Anda, kadang-kadang menciptakan sikap tidak setuju. Perbedaan pandangan memang lebih sering menggagalkan suatu hubungan.

Ketika terjadi perbedaan pandangan, sikap ramah Anda sebenarnya sedang diuji. Tidak ada salahnya merespons positif pandangan yang berbeda, prinsip yang tidak sama. Usahakan tetap menghargai pandangannya dan jangan menyangkal.

Perbedaan pandangan ini akan terkesan keras jika Anda menyangkal. Akan tetapi, jika Anda merespons positif maka yang terjadi bisa sebaliknya. Anda bisa memberi pandangan lain sehingga terjadi diskusi yang bermanfaat.

Pembicaraan yang bermanfaat tersebut hanya akan Anda dapatkan jika Anda bisa benar-benar mempraktikkan sikap ramah. Ramah yang tulus bukan dibuat-buat. Hal ini karena sikap ramah itu menuntut Anda untuk bisa menyesuaikan diri, beradaptasi dengan hal baru.

TIDAK PERLU BICARA KRITIS TENTANG DIRINYA

Kritik pada dasarnya baik untuk memberi masukan dan menyadarkan seseorang atas kekurangan atau kesalahannya. Namun, kritik bisa saja berbuah salah paham yang mengakibatkan hubungan jadi hancur.

Untuk itu, sebelum menyampaikan keluhan atau kritik, pikirkan kembali apakah akan berpengaruh pada hubungan Anda dengan dia atau tidak. Pastikan dia punya pemikiran sama dengan Anda, bersedia dan rela dikritik.

Dalam menyampaikan kritik, Anda juga harus memahami dan menguasai dengan baik permasalahan yang akan Anda kiritik. Hal ini penting agar tidak terjadi kesalahpahaman dalam penyampaian kritik.

Apa yang terpenting dalam mengkritik adalah jangan pernah melupakan yang namanya niat baik. Saat Anda memberikan saran kepada dia, niatkan sebagai ibadah. Dengan adanya niat baik maka kritik yang Anda berikan akan bersifat membangun bukan menjatuhkan seseorang.

Namun, jika Anda bertemu dia pertama kali, jangan sekali-kali mengkritiknya. Seperti dikemukakan di atas, kritik harus disampaikan dengan hati-hati dan Anda harus memastikan dia bersedia dan rela untuk dikritik. Jika pertemuan pertama sudah Anda kritik, bisa jadi dia kapok bertemu Anda lagi.

Kritik kepada teman lamapun harus beretika. Kalau dia sedang curhat masalah tertentu, Anda tidak perlu mengkritiknya. Saat itu, yang dibutuhkannya adalah dukungan bukan kritikan.

Jika Anda terpaksa harus mengkritiknya, Anda juga harus mendengarkan apa alasan dan pendapatnya. Bisa jadi kritik yang Anda sampaikan itu benar. Tetapi, sangat mungkin dia mempunyai alasan tertentu. Alasan tersebut mungkin terasa tidak logis bagi Anda, tetapi bisa saja alasan tersebut memang jalan satu-satunya bagi dia saat peristiwa yang tidak nyaman itu dialaminya.

Oleh sebab itu, setiap memberi kritik, beri waktu kepada dia untuk menyampaikan pendapat dan tanggapan. Ingat, kritik bukanlah sarana untuk membuat citra dia menjadi buruk. Kritikan yang baik akan memotivasinya untuk berbuat yang lebih baik.

OLAH KESABARAN

Kesabaran cara agar mampu untuk menerima hal-hal yang tidak menyenangkan dengan batin yang tenang dan berimbang. Kesabaran adalah kemampuan menelan bulat-bulat segala bentuk kekecewaan. Kesabaran dilakukan dengan sikap tenang seimbang kala menghadapi penolakan, hinaan, bahkan hujatan.

Kesabaran membuat seseorang mampu untuk menahan diri agar ucapan dan perbuatannya tidak semata-mata digerakan oleh emosi sesaat. Kesabaran mampu membuatnya mengendalikan pikiran-pikiran liar dan menghentikan proliferasi pikiran sendiri.

Generasi sekarang ini, yang dilahirkan dengan segala kemudahan, dengan segala sesuatu yang serba instant, dengan segala sesuatu yang otomatis, telah melupakan suatu nilai batin yang sangat mendasar ini. Karena kurang sabar, maka terjadilah konflik. Karena kurang sabar, maka kita terburu-buru menjudgment sesuatu.

Karena kurang sabar, kita kehilangan teman-teman. Karena kurang sabar, kita lebih banyak membuat musuh

daripada sahabat. Karena kurang sabar, panen yang semestinya kita tuai menjadi rusak. Karena kurang sabar, kita menjadi marah. Karena kurang sabar, kita menjadi cemas gelisah.

Dalam negosiasi, sebuah jalinan hubungan akan membutuhkan kesabaran yang ekstra. Andai Anda seorang pemaarah, maka lebih baik Anda segera memperbaikinya dengan berlatih bersabar. Ingatlah, kelemahan diri tidak jauh dari Anda. Jadi, dengan bersabar Anda akan mampu memahami diri dan memahami orang lain.

Ketika bertemu orang pertama kali, kesabaran penuh itu dibutuhkan. Pendekatan kepada orang baru maupun lawan haru dilakukan dengan kesabaran. Kesabaran itu akan menuntun Anda menuju keberhasilan.

Sebagaimana wasiat yang diwariskan leluhur kita, kesabaran adalah cara paling mulia untuk mencapai kesuksesan. Oleh sebab itu, ketika berkomunikasi, berinteraksi, menjalin persahabatan dengan lawan harus dilengkapi dengan kesabaran. Lawan akan sangat menghargai kesabaran Anda dan pada akhirnya ia akan takluk kepada Anda.

BAGIAN 4

TEKNIK MENAKLUKKAN SIAPA SAJA



MENYAPA PENUH KEHANGATAN

Sapaan itu penting meski terkesan sepele. Terkadang orang lupa melakukannya untuk sekedarnya. Terkadang pula, orang takut menyapa orang lain karena khawatir pada hal-hal tertentu.

Orang takut menyapa biasanya karena kekhawatiran tertentu. Jika menyapa pada perempuan, banyak yang khawatir akan direspons sinis sebab disangka negatif. Jika menyapa atau tersenyum kepada pria, banyak yang khawatir disangka mengidap kelainan.

Bagi orang pendiam memulai menyapa itu hal berat. Latihlah dengan menyapa orang-orang terdekat Anda. Ketika sudah terbiasa menyapa orang terdekat, mulailah menyapa tetangga. Lakukan setiap hari agar terbiasa.

Sapaan hangat bisa dilakukan dengan menyebut nama atau tersenyum. Tersenyum dan memberi sapaan akan membuat Anda terkesan ramah. Dengan Anda tersenyum, orang akan menangkap emosi satu sama lain.

Tidak hanya itu, ketika Anda tersenyum hal tersebut akan memancing lawan bicara Anda untuk tersenyum balik. Ini adalah awal komunikasi yang baik. Anda pun tak akan canggung untuk memulai percakapan pada sesi selanjutnya.

Penelitian menunjukkan bahwa senyuman dapat mengangkat suasana hati Anda. Jadi, biarpun hanya menyelinapkan sedikit senyuman untuk orang lain, kemungkinan Anda untuk mendapatkan senyuman balik sangatlah besar. Ini akan membuat Anda merasa lebih baik, begitupun dengan orang-orang di sekitar Anda.

Selain tersenyum, sapaan dengan memanggil nama juga menunjukkan kehangatan. Nama adalah milik berharga yang bersifat sangat pribadi. Umumnya orang tidak suka bila namanya disebut secara salah atau sembarangan.

Jika Anda ragu, tanyakanlah bagaimana melafalkan namanya dengan benar. Misalnya, orang yang dipanggil Sarah itu mungkin ditulisnya Syarah, atau Sharoh. Sementara bicara, sebutlah namanya sesering mungkin. Menyebut Rudi lebih baik dibandingkan Anda. Pak Surya lebih enak kedengarannya daripada sekedar Bapak.

Hormatilah orang yang berinteraksi dengan Anda. Ketika Anda menghormati dia, maka dia akan menghormati Anda. Sapaalah dengan sapaan yang penuh

rasa menghargai. Tidak perlu basa-basi, lakukan dengan tulus dan tetap menjaga kesopanan.

Sapaan-sapaan seperti ini akan lebih mengakrabkan. Senyuman dan memanggil nama akan mendekatkan emosi Anda dengan dia. Selama berbicara dan berinteraksi dengan dia, sebaiknya Anda selalu melakukan hal tersebut.

LIHAI BERADAPTASI

Proses terjadinya hubungan meliputi beberapa hal, termasuk menyesuaikan diri. Penyesuaian diri menciptakan kepercayaan, yang memungkinkan Anda membangun jembatan psikologi dengan seseorang.

Jika penyesuaian diri berhasil, maka percakapan mungkin akan lebih positif dan menyenangkan. Sebagaimana kita cenderung menyukai orang yang seminat, kita secara tak sadar juga terdorong untuk menyukai seseorang ketika dia “berpenampilan seperti kita”.

Cara adaptasi paling mudah adalah memberikan dia lebih banyak kesempatan untuk berbicara. Dengan demikian, Anda akan mengetahui bagaimana cara beradaptasi dengan dia tanpa cela.

Dalam menyesuaikan diri, sikap sedikit lebih santai akan membuahkan hasil yang baik. Jangan membuat dia takut. Gaya yang sedikit kaku atau gaya agresif akan menakutkan seseorang yang baru Anda kenal.

Cobalah ganti gaya tersebut dengan berlaku ramah, santai dan murah senyum. Berikan dia kesempatan untuk mengolah peristiwa yang baru saja dia alami bersama

Anda sekarang ini. Jangan terlalu menekankan hal yang “baru” karena mereka lebih suka hal yang sudah menjadi kebiasaannya.

Jika ada pertanyaan, jawab pertanyaannya dengan sempurna. Kadang-kadang, orang memerlukan bukti. Jadi, kalau perlu Anda sudah menyiapkan beberapa bukti pendukung atas jawaban Anda.

Tertawalah bila dia menceritakan hal lucu. Tunjukkan antusiasme dengan tertawa yang tulus. Bila memungkinkan, bagi pengalaman yang sama lucunya yang pernah Anda alami. Dengan begitu, Anda juga berusaha untuk memastikan bahwa antara Anda dan dia itu memiliki kesamaan.

Tips penting dalam membangun hubungan adalah menyesuaikan sikap dan gerak tubuh. Misalnya, jika dia memasukan satu tangannya ke dalam saku, masukan juga tangan Anda ke dalam saku. Jika dia selalu melakukan gerak isyarat tertentu dengan tangannya, selang beberapa saat dan tanpa tampak dibuat-buat, lakukan gerakan yang sama.

Tips selanjutnya adalah menyesuaikan gaya bicara. Cobalah menyesuaikan diri dengan nada bicaranya. Jika dia berbicara dalam nada rendah dan santai, lakukan hal yang sama. Jika dia berbicara dengan cepat, mulailah berbicara dengan cepat.

BERBICARALAH DENGAN SEMPURNA

Dalam berkomunikasi baik dengan orang yang baru Anda kenal atau lawan Anda, gunakanlah hati nurani. Hati Anda perlu dihidupkan karena setiap orang tidak hanya memiliki akal rasionalitas. Dia juga punya hati yang berfungsi untuk merasakan dan menimbang sesuatu.

Kata-kata adalah cerminan isi hati seseorang. Setiap orang berpeluang untuk menginterpretasi setiap pesan yang Anda produksi dan komunikasikan. Untuk itu sesungguhnya kata-kata atau sikap adalah informasi tentang diri Anda, tentang siapa Anda dan bagaimana karakter Anda. Sebuah pesan akan membangun citra diri Anda.

Beberapa hal yang dapat Anda lakukan untuk berkomunikasi dengan sempurna adalah dengan membangun kepekaan atau sensitifitas diri Anda terhadap sikap-sikap orang lain. Dengan mencermati bahasa tubuh orang lain saat dia berinteraksi dengan Anda.

Sikap-sikap bahasa tubuh tersebut menjelaskan tentang apa yang sedang terjadi dalam pikirannya saat berkomunikasi dengan Anda. Hal ini karena bahasa tubuh adalah sebagai penjelas dan peneguh atas pesan-pesan verbal yang diproduksi oleh seseorang.

Kemudian perhatikan kepedulian Anda pada hal-hal sekecil apapun yang dilakukannya. Misalkan pada saat dia sedang membutuhkan sesuatu, maka tanyakan dan penuhilah kebutuhannya tanpa harus dia memintanya. Karena dengan hal seperti ini Anda akan dapat menaklukkan orang lain berdasarkan kebutuhan dia.

Sesudah itu, optimalkan indera Anda dalam mengamati sikap dan tindakan komunikasinya. Dengarkan dengan penuh antusias setiap apa yang disampaikannya. Perhatikan dan cermati dengan teliti sikap dan bahasa tubuh yang disampaikan.

Berkomunikasi dengan sempurna membutuhkan kesediaan untuk mendengarkan orang lain dengan lebih baik. Kemampuan mendengarkan adalah kemampuan pertama yang harusnya Anda miliki.

Tidak sedikit orang pandai berbicara namun memiliki kemampuan yang rendah dalam mendengarkan. Hal inilah yang akan mengakibatkan pada tingkat simpati yang diberikan orang lain terhadap dirinya menjadi lemah.

Berkomunikasi dengan sempurna juga mengandaikan sikap, pilihan kata, cara bertutur, dan waktu mengucapkan atau waktu Anda menggerakkan tubuh. Ini perlu latihan agar pada saat Anda menjalin komunikasi tidak terlihat kaku. Respons Anda akan terlihat alamiah dan menyenangkan.

JAGA KEPERCAYAAN DIRI ANDA

Rasa percaya adalah sesuatu yang sangat diperlukan dalam setiap aspek hidup entah dalam hubungan cinta, pekerjaan, perdagangan, dan hal-hal lain. Semua aspek yang mengharuskan kita berinteraksi dengan orang lain tentu membutuhkan rasa percaya yang berwujud saling percaya.

Tanpa wujud saling mempercayai, mustahil sebuah hubungan akan berjalan dengan baik. Dalam sebuah hubungan, tidak adanya kepercayaan satu sama lain, cepat atau lambat akan menghancurkan hubungan itu.

Ada cara-cara khusus untuk membangun kepercayaan pada sebuah hubungan.

1. TINGKATKAN INTENSITAS KOMUNIKASI

Ya, komunikasi akan memupuk kepercayaan. Semakin intens Anda berkomunikasi maka dia akan membuka dirinya dan percaya pada Anda.

2. PEGANG KEJUJURAN

Kejujuran adalah pondasi sebuah hubungan. Anda harus terbuka, tidak peduli itu adalah hal yang baik atau buruk, masalah besar atau kecil, jauh lebih baik apabila Anda bisa menceritakan dengan dia. Walaupun demikian, Anda tidak harus menceritakan rahasia yang harus Anda jaga.

3. SELALU KONSISTEN DENGAN PEMBICARAAN

Orang yang tidak konsisten akan sulit dipercaya orang lain. Jika sikap Anda sering sekali berubah, dia akan berpikir bahwa Anda menyembunyikan sesuatu darinya. Inkonsistensi pada sikap akan melemahkan kepercayaannya.

4. JANGAN MULUK-MULUK

Anda tidak perlu berjanji muluk-muluk. Jauh lebih baik apabila Anda memberi surprise pada dirinya.

Selain apa yang disebutkan di atas, percaya diri juga cara praktis untuk membangun rasa percaya orang kepada Anda. Ketika Anda sudah percaya pada keputusan Anda, Anda akan memiliki pondasi yang kuat untuk membangun hubungan. Dan, ketika Anda percaya pada dirinya, dia akan mempercayai Anda juga.

SAMPAIKAN KEBAHAGIAAN ANDA BISA BERBICARA DENGANNYA

Perhatian yang Anda berikan membuat orang lain antusias berbicara dengan Anda. Jika Anda tidak memberi perhatian, dalam pikirannya pasti berkata, “Untuk apa berbicara jika Anda tidak mendengarkan saya.”

Jika orang lain memperhatikan Anda atau menatap wajah Anda ketika Anda sedang berbicara, maka Anda cenderung menjadi bersemangat untuk berbicara. Tetapi jika orang tersebut menengok kanan kiri dan tidak melihat wajah Anda, tentu Anda akan jengkel dan menghentikan pembicaraan.

Katakan, “Saya senang berbicara dengan Anda!” Pernyataan tersebut sebenarnya bisa diganti sepenuhnya atau diungkapkan dengan respons fisik, yaitu perhatian. Hampir semua ahli yang mendalami dunia komunikasi, seperti penulis, pengkhotbah, dan entertainer mengakui

pentingnya perhatian pada orang lain sebagai kunci keberhasilan usahanya.

Anda harus menunjukkan minat pada orang lain kalau Anda ingin berhasil. Seorang entertainer ulung selalu berkata sebelum melakukan sebuah performance: “Saya mencintai penonton saya. Saya mencintai penonton saya!” Hasilnya sungguh luar biasa, ucapannya itu terpantul kembali pada dirinya berupa penghormatan, penghargaan, dan rasa cinta yang luar biasa para penonton atas setiap pertunjukannya.

Cara lain untuk memberikan perhatian antara lain, menyebutkan nama orang lain secara tepat, baik lisan maupun tulisan. Hindarkan memanggil nama yang tidak lazim, atau memberikan embel-embel yang menyiratkan penghinaan atau ejekan.

Nama adalah kata yang paling penting dan bermakna dalam hidup seseorang. Mencatat tanggal lahir teman-teman dekat Anda. Berikan ungkapan perhatian pada hari ulang mereka, walaupun hanya sebatas selebar surat atau sekuntum bunga. Dia adalah cara menarik perhatian yang manjur.

Suatu saat mungkin Anda perlu mengatakan kepada teman, pacar atau istri Anda, “Rambut kamu bagus dihiasi bunga melati”, “Baju itu sangat serasi dengan tubuhmu yang langsing”, atau “Senyummu manis sekali”.

Katakan hal itu untuk memujinya, bukan karena nyinyir atau menyindir. Ketulusan Anda dalam memujinya akan menunjukkan minat Anda kepada dirinya. Dengan demikian, dia akan merespons energi positif dari pujian Anda itu dengan sikap dan tingkah laku yang menyenangkan Anda.

SAMPAIKAN PERHATIAN DAN DUKUNGAN ANDA

Ketika Anda berbicara dengan orang lain, hal yang dapat membuat Anda bersemangat adalah perhatian. Sebaliknya juga berlaku pada lawan bicara Anda. Jika dia menatap Anda ketika Anda berbicara, maka Anda akan semakin bersemangat untuk berbicara. Akan tetapi, jika orang lain menengok kanan kiri atau tidak melihat wajah Anda, tentu Anda akan merasa jengkel dan bahkan menghentikan pembicaraan.

Selain antusias sikap, menyebutkan namanya dengan tepat juga merupakan satu bentuk perhatian. Bayangkan, jika 5 menit setelah berkenalan dia lupa siapa nama Anda, tentu membuat Anda jengkel.

Selain memberi perhatian, memberi dukungan juga penting. Ketika dia mengalami sesuatu yang tidak menyenangkan atau menghadapi situasi yang rumit, tentu dia membutuhkan dukungan itu. Maka dari itu, dukunglah dia agar semangatnya tumbuh dan antusiasmenya berbinar.

Memberikan dukungan bukan berarti dengan material, seperti uang atau barang-barang berharga tetapi dengan kata-kata. Suatu pujian dapat merupakan suatu dukungan ketika Anda memberikan semangat kepada dia yang mungkin sedang patah hati, gagal dalam ujian, dan sebagainya.

Membangkitkan antusiasmenya merupakan hal yang penting. Itu bisa Anda lakukan dengan memberinya dukungan. Dukungan yang Anda lakukan dapat berupa mengikuti keinginan hati orang itu, alur berpikirnya serta mendukung dengan ungkapan yang positif.

Beri semangat orang lain secara tulus dan apa adanya. Jangan pernah mengharapkan sesuatu dari orang tersebut. Jika Anda tulus berbagi dukungan maka apa yang Anda sampaikan akan lebih mengena dan memberi dampak bagi orang lain.

Tunjukkan ketulusan tersebut dengan menanyakan apa yang dia inginkan. Beri pandangan dengan jujur tentang harapan dan tantangan yang dihadapi. Dorong dia agar berani melakukannya. Katakan, bahwa setiap sesuatu pasti ada risikonya, tetapi hadapi saja.

Beri penguatan dan penegasan terhadap apa saja yang telah dia lakukan. Hargai capaian yang sudah dia peroleh. Pengakuan dan penghargaan akan menjadi energi tambahan untuk bangkit dari keterpurukan. Kemudian, beri

juga dia kesempatan untuk menunjukkan lebih banyak lagi capaian lain.

Perhatian dan dukungan akan menciptakan benang-benang keakraban. Memberi perhatian dan dukungan akan mampu mempererat jalinan persahabatan dan kasih sayang. Siapapun akan bahagia jika mendapat perhatian dukungan dari orang lain, tidak terkecuali dia yang membutuhkan perhatian dan dukungan Anda.

SESEKALI BERILAH DIA PENGHARGAAN

Penghargaan itu yang sangat penting bagi setiap orang. Memberikan penghargaan secara tulus dan menyampaikan secara lugas membuat orang terkesan kepada Anda. Ya karena semua orang ingin dihargai, semua orang ingin dianggap penting.

Ketika berkomunikasi dengan dia, ungkapkanlah penghargaan dan penghormatan Anda padanya. Prinsip terdalam pada sifat dasar manusia adalah idaman untuk dihargai. Hal ini karena hasrat menjadi “penting” dan “dipentingkan” itu merupakan desakan terdalam dari sifat dasar manusia.

Kunci ungkapan penghargaan ini adalah kemampuan meletakkan “posisi kemanusiaan” setiap orang pada tempat tertinggi, dibandingkan atribut lainnya. Penghargaan tidak ada kaitannya dengan atribut jabatan, kekayaan, dan status sosial. Setiap orang punya sisi kemanusiaan, apapun kedudukan dan pekerjaannya. Kita menghargai orang lain, karena ia juga manusia seperti kita, bukan karena ia kaya dan mempunyai jabatan.

Setiap hari, Anda dapat menggunakan ungkapan penghargaan ini, kepada siapapun yang Anda temui. Kepada tukang sapu jalan, pelayan restoran, dan buruh pelabuhan, yang setiap hari ada di sekeliling Anda. Atau kepada keluarga tercinta, anak-anak, istri, mertua, dan orangtua Anda. Juga kepada teman-teman kerja, baik itu direktur maupun staf.

Semuanya memerlukan penghargaan, ungkapan perhatian yang tulus bahwa mereka semua “manusia”, terlepas dari atribut-atribut profan lainnya. Anda menghargai tukang sapu jalan, karena dia juga manusia. Anda menghargai buruh, karena dia juga manusia. Begitu pula dengan tukang becak, penjaga kantor, ataupun pelayan restoran.

Jika Anda mengatakan, “Maaf telah merepotkan Anda. Saya memesan ayam goreng, bukan ayam panggang”, kepada pelayan yang salah mengantarkan pesanan Anda di sebuah restoran, membuat segalanya berjalan enak. Mungkin si pelayan mengatakan, “Tidak apa-apa”, dan senang hati dia mengganti pesanan itu karena kita menunjukkan sikap menghargai kepadanya.

Akan tetapi, apa yang akan terjadi jika Anda langsung berdiri, memaki, dan mengumpat dengan kasar? “Pelayan bodoh, tidak tahu diri! Lain dipesan, lain yang diberikan!” Apa yang terjadi? Semuanya menjadi berantakan. Dan

yang paling parah, Anda telah meninggalkan sakit hati di hati pelayan tersebut, yang akan dibawanya seumur hidup.

Cara Anda berbicara akan menunjukkan jati diri Anda. Penghargaan Anda terhadap kehadiran dia akan membuat dia lebih bersemangat untuk memberikan yang terbaik kepada Anda.

SAATNYA MEMPENGARUHINYA

Agar Anda dapat menaklukkan hati dia, baik ia kenalan baru maupun lawan Anda, Anda harus meningkatkan kemampuan menaklukkan. Ada banyak cara yang bisa dikembangkan untuk meningkatkan kemampuan menaklukkan. Salah satunya adalah dengan pemilihan dan penggunaan kata-kata.

Anda sedang berbicara kepada seseorang, kemudian lawan bicara Anda berulang-ulang mengatakan “Ya, saya tahu”, sampai berkali-kali. Apa yang terlintas di benak Anda? Apakah Anda beranggapan bahwa lawan bicara Anda adalah orang yang sok tahu? Apakah Anda menganggapnya memang tahu? Ataukah Anda tidak menganggapnya ada apa-apa di balik itu semua?

Sesungguhnya, ungkapan lawan bicara Anda itu, mewakili sebuah proses berpikir tertentu. Apapun cara dan metode yang ia gunakan saat berbicara dengan Anda, baik disadarinya atau tidak, semua itu merupakan sebuah pola yang tertata dengan sangat rapi. Ia sedang

mencerna berbagai pesan Anda dalam cara dan proses yang sangat unik.

Apapun pesan Anda, akan bermuara pada suaranya yang mengatakan “tahu”. Jika Anda berpikiran negatif, Anda tidak bisa memperoleh sesuatu yang lebih berarti dari sesi bicara Anda itu. Tapi jika Anda mau memanfaatkannya, Anda akan menuai kemampuan persuasi yang luar biasa!

Bagaimana memanfaatkannya? Berikut ini adalah teknik menaklukkan yang sangat *powerfull*, jika Anda berhasil melatihnya.

1. BACA KARAKTERNYA

Secara umum, setiap orang mencerna berbagai hal dalam tiga kategori dasar yaitu, visual, auditory dan kinestetik. Pelajari ketiga hal ini, dan observasilah lawan bicara Anda. Kemudian, manfaatkan karakteristiknya.

2. SUBTITUSI

Kata “tahu” yang keluar dari mulut lawan bicara Anda mewakili pola pikirnya. Jika Anda mengatakan “Seperti yang Anda tahu, bahwa...”, maka Anda akan melihat bagaimana lawan bicara Anda segera berada di bawah pengaruh persuasi Anda. Subtitusi inilah yang menjadi

kekuatan terbesar dalam proses persuasi. Langsung atau tidak, Anda telah menyesuaikan cara berpikir dengan cara berpikir lawan bicara Anda. Itulah titik kemenangan Anda.

3. SEBUT NAMANYA

Menyebutkan nama dalam sesi bicara, akan menjadikan sesi bicara Anda sangat persuasif. Orang sangat senang mendengar namanya disebut-sebut. Tapi hati-hati, sebutlah namanya sesuai dengan yang diinginkannya.

4. GUNAKAN KATA-KATA LAWAN BICARA

Jika lawan bicara sering menggunakan kata “efisiensi”, gunakan kata itu untuk menaklukkan dia. Jika mereka sering menggunakan kata “murah”, jadikan itu sebagai alat persuasi. Jika mereka sangat sering mengatakan “lembut”, manfaatkan itu sebagai penakluk.

Pada intinya, persuasi akan menjadi lebih mudah dilakukan jika Anda juga menggunakan bahasa yang keluar dari bibirnya, matanya dan gerak tubuhnya. Anda akan dengan mudah menaklukkannya dengan kebahasaan dan gaya yang dia miliki.

BUAT DIA YAKIN KEPADA ANDA

Kepercayaan mustahil didapatkan seseorang jika dia tidak mampu meyakinkan orang lain. Ini mungkin masalah yang selalu dihadapi oleh setiap orang. Berikut tips-trik yang dapat membuat Anda mampu meyakinkan orang lain.

- ✓ Hormatilah pendapat dia, jangan sekali-kali mengatakan bahwa dia itu salah.
- ✓ Jika Anda salah, cepatlah mengatakannya dengan terus terang.
- ✓ Mulailah dengan cara yang ramah tamah.
- ✓ Biarlah orang yang Anda hadapi itu yang banyak bicara.
- ✓ Biarlah orang lain mengira bahwa gagasan itu datangnya dari dia.
- ✓ Cobalah melihat melalui kaca mata dia.

- ✓ Bersikaplah simpatik terhadap gagasan dan pendapat dia.
- ✓ Sentuhlah perasaan dia yang mulia dan bagus-bagus.
- ✓ Jelaskanlah gagasan Anda sehingga dia bisa melihatnya.
- ✓ Jadilah menyenangkan, supaya Anda tidak kaku. Jadilah orang yang luwes.
- ✓ Milikilah sifat-sifat rileks, supaya Anda tak gampang gelisah.
- ✓ Jangan memusatkan perhatian kepada “keakuan” Anda. Itu egois.
- ✓ Kembangkanlah sifat mengasyikan sehingga dia bisa memperoleh untung karena bergaul dengan Anda.
- ✓ Usahakan supaya unsur-unsur yang “tak enak” dalam diri Anda dilenyapkan.
- ✓ Berusahalah menyembuhkan atau melenyapkan salah paham yang pernah dan masih ada. Buanglah kejengkelan-kejengkelan Anda.
- ✓ Milikilah kebiasaan menyukai dia.

- ✓ Jangan mengabaikan kesempatan untuk memuji dia atas keberhasilannya, atau menyatakan simpati kepadanya saat mengalami musibah dan kemalangan.
- ✓ Berilah semangat kepadanya, maka dia akan bersimpati kepada Anda.

Latihlah diri Anda sehingga menguasai cara meyakinkan orang lain seperti tersebut di atas. Kemampuan meyakinkan orang ini sangat penting untuk sebuah kelangsungan hubungan, baik itu hubungan bisnis, asmara, pekerjaan, dan lain sebagainya. Jadi, tidak ada salahnya Anda belajar menguasai kemampuan ini.

SAATNYA MENAKLUKKAN DIA

Menaklukkan orang berguna untuk kepentingan asmara, bisnis, politik, bahkan interaksi sosial. Menaklukkan berarti berharap apa yang Anda pikir sebagai hal yang ideal dapat dilakukan oleh orang lain. Menaklukkan orang merupakan hal yang wajar, asal masih dalam tata norma budaya dan agama.

Dalam menaklukkan orang, perlu kemampuan mempengaruhi. Hal seperti ini dipraktikkan oleh para pemimpin agar terjadi keselarasan dalam perjalanan organisasi, masyarakat dan lain sebagainya. Tidak ada salahnya jika kita menggunakan kemampuan mempengaruhi ini untuk menaklukkan orang.

1. SAMPAIKAN BUKTI-BUKTI KUAT

Ungkapkan data yang terjadi sebagai bukti argumentatif agar berkesan lebih kuat terhadap ajakan. Orang akan mudah ditaklukkan apabila kita memiliki sederet argumen dan bukti yang bisa kita sampaikan kepadanya.

2. PILIH KATA YANG MENAKUTINYA

Gunakan fenomena yang menakutkan bagi orang lain dengan tujuan mengajak mereka menuruti pesan yang Anda berikan. Misalnya, bila terjadi kejadian luar biasa demam berdarah maka pemerintah dengan pendekatan ketakutan dapat mempersuasi masyarakat untuk mencegah DBD.

3. SEDIKIT LELUCON

Gunakan sedikit lelucon atau fantasi yang bersifat lucu dengan tujuan memudahkan dia mengingat pesan karena mempunyai efek emosi yang positif. Contoh, iklan-iklan yang menggunakan bintang komedian atau menggunakan humor yang melekat di hati masyarakat.

4. PENGGUNAAN DIKSI

Gunakan pilihan kata yang mudah diingat oleh orang dengan tujuan membuat efek emosi positif. Misalnya, iklan rokok dengan diksi “nggak ada loe nggak rame...”.

Keempat tips tersebut dapat dikombinasikan sesuai dengan tujuan persuasi Anda. Misalnya, Anda bisa menggunakan humor yang dikombinasikan dengan pilihan kata yang ciamik. Ketika Anda menakut-nakuti orang juga bisa dikombinasikan dengan argumentasi yang kuat.

SENI MENAKLUKKAN MUSUH

Tidak semua orang bisa disukai atau menyukai orang lain begitu mudahnya. Ketika Anda sudah berusaha, tapi orang lain tetap tidak menyukai Anda, bahkan memusuhi Anda, tentu hal itu bisa menjadi masalah bagi Anda.

Lalu, bagaimana mengatasi semua itu? Bagaimanakah cara menaklukkan orang yang memusuhi Anda agar dia menjadi teman Anda? Berikut ini akan diuraikan seni menaklukkan musuh Anda.

1. TEMUKAN ALASAN

Bertanyalah pada diri sendiri apakah Anda memiliki bukti yang jelas kalau orang itu memang tidak suka pada Anda. Kalau memang benar, apakah alasan dia tidak menyukai Anda. Setelah mengetahui alasannya, perbaiki dengan hati maka dia akan takluk kepada Anda.

2. BERADA DI TEMPAT YANG SALAH

Bisa saja Anda berada di tempat dimana orang-orangnya tidak ramah satu sama lain, sehingga mereka tidak bisa membuka diri kepada orang baru dengan mudah. Pelajari situasinya, kalau bisa memungkinkan untuk diperbaiki, perbaiki saja.

3. PERBAIKI SITUASI BURUK

Jika Anda benar-benar tidak diterima oleh orang lain, maka jangan membuat situasi menjadi lebih buruk dengan merendahkan diri Anda sendiri. Cobalah untuk melihat dari sisi baik dan ketahui cara bagaimana Anda berinteraksi dengan orang tersebut. Mungkin ada perilaku tertentu yang menjadi penyebab kenapa orang tidak menyukai Anda, dan perilaku itu lah yang bisa Anda ubah.

4. PERBAIKI DIRI

Ketika Anda menemukan dalam diri Anda ada yang salah dan tidak bisa diterima orang lain, maka perbaikilah diri Anda. Tidak perlu menunda-nunda waktu lagi. Apa yang baik harus Anda lakukan maka kerjakanlah.

Menghadapi orang yang tampak tidak menyukai Anda memang membuat Anda minder. Oleh sebab itu, hal pertama yang harus diperbaiki dari diri Anda adalah kepercayaan diri. Tingkatkan terus kemampuan dan kecerdasan Anda sehingga Anda bisa lebih percaya diri ketika bertemu dengan orang baru.

SENI MENAKLUKKAN LAKI-LAKI

Agak sulit rupanya jika seorang wanita sedang menyukai seorang laki-laki. Apalagi dia tertarik pada laki-laki yang belum terlalu kenal akrab. Padahal seorang wanita memiliki kesempatan yang sama dengan laki-laki untuk mendapatkan tambatan hati yang diimpikannya.

Untuk membantu Anda dalam mendapatkan pasangan, inilah seni menaklukkan laki-laki.

1. PERCAYA DIRI

Salah satu modal utama “menggoda” laki-laki, tentu saja kepercayaan diri yang kuat. Pasalnya, ketika Anda gugup dan tidak percaya diri, maka dia pun tidak akan terkesan.

2. BIARKAN MATA BERBICARA

Biarkan mata Anda berbicara. Meski sedikit kesempatan, sebisa mungkin jangan sia-siakan melakukan

kontak mata dengannya. Paling tidak, dia akan tahu bahwa ada seseorang yang memerhatikannya.

3. BERIKAN SENYUMAN TERBAIK

Ketika mengawali berkenalan dengan laki-laki, cara yang paling enak dan mudah adalah tersenyum. Senyuman adalah satu sinyal bahwa Anda cukup nyaman dan bersedia untuk berbicara dengannya. Maka berikan senyum Anda sebagai tanda bahwa Anda adalah wanita yang menyenangkan.

4. RAMAH DAN KOMUNIKATIF

Anda harus rileks saat berbicara dengannya. Ceritakan hal-hal yang lucu atau pengalaman Anda saat sekolah dulu. Sampaikan hal-hal seru yang bisa membuat obrolan jadi panjang. Bisa juga mengobrol soal film terbaru atau kejadian apapun yang menarik untuk Anda dan dia.

5. MENATAP MATA SAAT BICARA

Jauhkan hal-hal yang mengganggu Anda saat bersamanya, seperti ponsel dan lain sebagainya. Pastikan Anda tetap menatap matanya dan fokus pada obrolan Anda dengan laki-laki idaman Anda.

6. RESPONS CANDAANNYA

Laki-laki kadang canggung jika harus bercanda atau mengobrol dengan perempuan yang baru dikenal. Biasanya perasaan canggung ini membuatnya membuat bercandaan yang garing. Tidak apa-apa, tertawa saja.

7. BAHASA TUBUH MENARIK

Selain menatap matanya, sekali-kali mengangguk setuju dengan pendapatnya juga menambah keyakinannya. Semua bahasa tubuh itu menunjukkan bahwa Anda tertarik dengan cerita-ceritanya.

8. MENINGAT HAL PENTING

Ingatlah hal penting yang pernah dia ceritakan. Jangan sampai Anda keceplosan meremehkan hal-hal yang dia anggap penting. Bial itu terjadi, maka Anda harus segera meminta maaf.

9. PEKA PADA PERASAANNYA

Ketika dia terlihat murung atau tidak bersemangat Anda harus memberi semangat. Jangan terlalu cerewet di

saat laki-laki sedang ingin diam, biasanya mereka sedang memikirkan hal tertentu yang butuh ketenangan.

10. DIA PENTING UNTUK ANDA

Laki-laki akan merasa bangga jika dirinya dianggap penting oleh wanita. Meskipun belum tentu dia menyukai Anda, tidak ada salahnya Anda mengatakan bahwa dia cukup berarti bagi Anda. Dia pasti bersemangat dan tersenyum.

11. LAKUKAN DENGAN PERLAHAN

Dekati dia pelan-pelan, hal itu justru membuat dia semakin penasaran dengan Anda. Jangan terlalu agresif, nanti dia malah lari.

12. JAGA MARTABAT

Menaklukkan laki-laki bukan berarti melepaskan harga diri Anda. Tetap jaga martabat Anda di depannya. Jangan perlihatkan rasa ketertarikan yang berlebih di wajah Anda.

Menaklukkan hati seorang laki-laki bisa dianggap lebih mudah daripada menaklukkan hati wanita. Namun, tips di atas diharapkan tetap membantu Anda untuk menaklukkan hati laki-laki yang Anda sukai.

SENI MENAKLUKKAN PRIA PENDIAM

Pria yang pendiam biasanya sulit untuk ditebak dan tidak mudah untuk mengenal pria bertipe seperti itu. Biasanya, mereka cenderung tertutup, apa lagi soal asmara. Mereka biasanya sulit untuk mendekati kita lebih dahulu.

Jika Anda ingin menaklukkannya, mari kita bahas tentang bagaimana menaklukkan pria pendiam.

1. JANOAN BERKECIL HATI

Pendiam adalah sifat. Jika dia terlihat tidak merespons pertanyaan atau pembicaraan Anda, bukan berarti dia tidak menyukai Anda. Memang seperti itulah dia, tidak banyak mengeluarkan kata-kata.

2. ANDA HARUS PUNYA INSIATIF

Cobalah Anda terlebih dahulu untuk berinisiatif mengajaknya bicara. Dengan mengajaknya bicara maka

dia akan tahu bahwa Anda adalah orang yang bisa dia ajak bicara.

3. AJAK KE TEMPAT YANG NYAMAN

Pria pendiam cenderung suka dengan tempat yang tenang. Ajak dia ke tempat-tempat seperti itu. Tempat yang tenang akan membuat pria pendiam lebih nyaman.

4. LEDIH BANYAK BICARA

Untuk memecahkan keheningan, Anda jangan sungkan untuk memulai obrolan dan lebih banyak berbicara. Ketika suasana mencair maka dia pun tentu akan lebih nyaman untuk berbicara.

5. TANYAKAN HAL-HAL PRIBADI

Tanyakan mengenai bagaimana kesehariannya. Lalu mulailah untuk membahas topik apa yang dia sukai maka dia pun akan nyaman untuk membicarakannya.

6. TERSENYUM DAN KONTAK MATA

Tersenyum dan tatap matanya itu adalah salah satu bahasa tubuh untuk menunjukkan bahwa Anda tertarik

dengannya. Hal itu pun akan menunjukkan ketulusan Anda untuk mendekatinya.

7. JANGAN LANGSUNG MENGUTARAKAN MAKSUD ANDA

Biar pun Anda mengharapkan sesuatu darinya, tetapi janganlah terburu-buru langsung mengutarakan atau menunjukkan apa maksud Anda. Usahakan Anda membangun kedekatan untuk sekedar menjadi temannya terlebih dahulu, agar dia merasa nyaman.

Menaklukkan hati pria pendiam membutuhkan proses yang agak berbeda. Akan tetapi, dengan memahami cara-cara menaklukkan pria pendiam, berarti Anda telah memiliki senjata ampuh untuk menaklukkan orang.

SENI MENAKLUKKAN WANITA

Setiap laki-laki pasti ingin menemukan perempuan yang selalu dicintainya. Namun, apa daya jika si perempuan tidak menyukainya pula. Dalam banyak kasus, hal tersebut bukan karena pihak perempuan benar-benar tidak menyukai pihak laki-laki, tetapi karena si laki-laki kurang usaha dalam mendapatkan cintanya.

Ada cara menaklukkan wanita yang perlu Anda pelajari. Berikut ini cara menaklukkan wanita berdasarkan tipenya.

1. TIPE WANITA PEMALU

Wanita tipe ini biasanya selalu di rumah dan jarang main keluar. Setiap hari hanya menonton televisi, belajar atau melamun di kamar. Dalam hatinya, dia mendambakan kehidupan yang penuh warna dan menyenangkan. Oleh sebab itu, jangan ragu untuk mengajak dia keluar, dia pasti senang.

2. TIPE WANITA KUPER

Sebenarnya tipe wanita kuper hampir mirip dengan wanita pemalu. Namun wanita pemalu belum tentu kuper. Selama ini, wanita kuper pasti mendambakan diterima dipergaulan, tapi dia tidak punya rasa percaya diri.

Salah satu cara menaklukkan wanita kuper adalah mengajaknya untuk masuk ke komunitas tertentu yang sudah Anda kenal. Anda juga bisa mengajak teman Anda yang super gokil dan seru untuk membuka pergaulannya.

3. TIPE WANITA GAUL

Wanita yang gaul biasanya selalu dikelilingi teman-temannya, baik teman wanita maupun laki-laki. Ini cukup sulit untuk didekati, apalagi ditaklukkan. Tetapi, ada satu kuncinya, karena dia jadi trendsetter, biasanya dia selalu butuh perhatian. Bersikaplah jantan, seperti menjemput dia, bukakan pintu atau mendengarkan curhatnya.

4. TIPE WANITA PENDAMBA FIGUR AYAH

Tipe wanita seperti ini memang sangat sulit untuk cocok dengan teman pria sebaya. Oleh sebab itu berperanlah sebagai seorang pria dewasa yang bisa

dijadikan tumpuan. Jangan jadi pria yang cengeng atau lemah, jadilah panutan dan membimbingnya.

5. TIPE WANITA MENENGAH KE BAWAH

Wanita dari kelas ekonomi menengah ke bawah bukan berarti selalu mendambakan kemewahan. Hati-hati dengan presepsi tersebut. Anda tidak bisa langsung mengajaknya makan di restoran berkelas. Mulailah dari hal kecil sesuai dengan latar belakangnya. Baru setelah itu Anda dapat mengajaknya ke dunia Anda.

6. TIPE WANITA OTORITER

Tipe wanita otoriter mudah sekali ditaklukkan. Dengan bersikap lembut dan penurut saja dia sudah dapat ditaklukkan. Biarkan dia merasa menguasai, namun jeratan pelan-pelan dengan menuruti apa yang dikatakannya membuat dia tak bisa lepas dari Anda.

Pada dasarnya semua wanita dapat ditaklukkan oleh seorang lelaki. Namun, wanita sebenarnya mengidamkan seorang lelaki yang sempurna. Artinya, wanita mencari sosok seorang pria yang memiliki kriteria-kriteria tertentu. Apabila kita memiliki berbagai kekurangan yang tidak sesuai kriteria maka kita harus menambal sulamnya sehingga kita menjadi pribadi yang diidam-idamkan wanita.

SENI MENAKLUKKAN HATI WANITA PUJAAAN

Bukan wajah ganteng atau kekayaan yang berlimpah yang menentukan seseorang dapat menaklukkan hati wanita pujaannya. Untuk menaklukkan wanita cantik yang menjadi impian Anda, Anda cukup lakukan dan terapkan beberapa tips-tips di bawah ini.

1. JANGAN BERHENTI MEMUJINYA

Wanita senang dipuji. Pujian adalah hal yang sangat penting untuk meningkatkan kepercayaan dirinya. Tetapi jangan melakukannya secara berlebihan. Berikan pujian dengan tulus dan berikan di saat yang tepat. Jangan cuma pemanis obrolan.

2. PENAMPILAN YANG RAPI

Anda tidak perlu memiliki wajah yang tampan untuk mencoba menarik perhatian wanita, tetapi memiliki tubuh

dan penampilan yang terawat sangatlah penting. Wajah yang cerah, pakaian dan badan yang bersih serta bebas bau badan adalah contoh bahwa Anda merawat tubuh Anda dengan baik.

3. MILIKILAH RASA HUMOR

Untuk hubungan yang lebih jauh lagi, rasa humor penting dalam sebuah hubungan. Anda harus tahu kapan saatnya bercanda dan tidak. Selera humor pria berbeda dengan wanita, jangan pernah memberikan humor yang kotor atau cabul.

4. SGPAN DAN SANTUN

Laki-laki yang kasar dan suka berbicara kotor tidak disukai wanita, orang lain juga risih mendengarnya. Dengan bersikap kasar, ia akan berpikir bahwa Anda tidak akan bisa memperlakukan dirinya dengan baik. Tunjukkan bahwa Anda adalah orang yang berpendidikan.

5. MURAH SENYUM

Jangan cemberut, karena Anda tidak pernah tahu siapa yang jatuh cinta pada senyum Anda. Senyuman membuat seseorang enak dilihat, terlihat ramah, tampak optimis dan

percaya diri. Tidak ada wanita yang ingin bersama pria yang tampak seperti tidak menikmati hidupnya.

6. JANGAN TEKAN DIA

Jangan sampai Anda menunjukkan sikap-sikap yang dapat membuatnya merasa terikat ataupun tertekan. Target utama Anda adalah membuat si dia merasa nyaman saat menghabiskan waktunya bersama Anda.

7. BERIKAN SESUATU YANG SPESIAL

Memberikan sesuatu yang spesial di hari yang spesial akan membuatnya merasa sebagai orang yang spesial bagi Anda. Usahakan berikan sesuatu yang membuat ia teringat pada Anda terus.

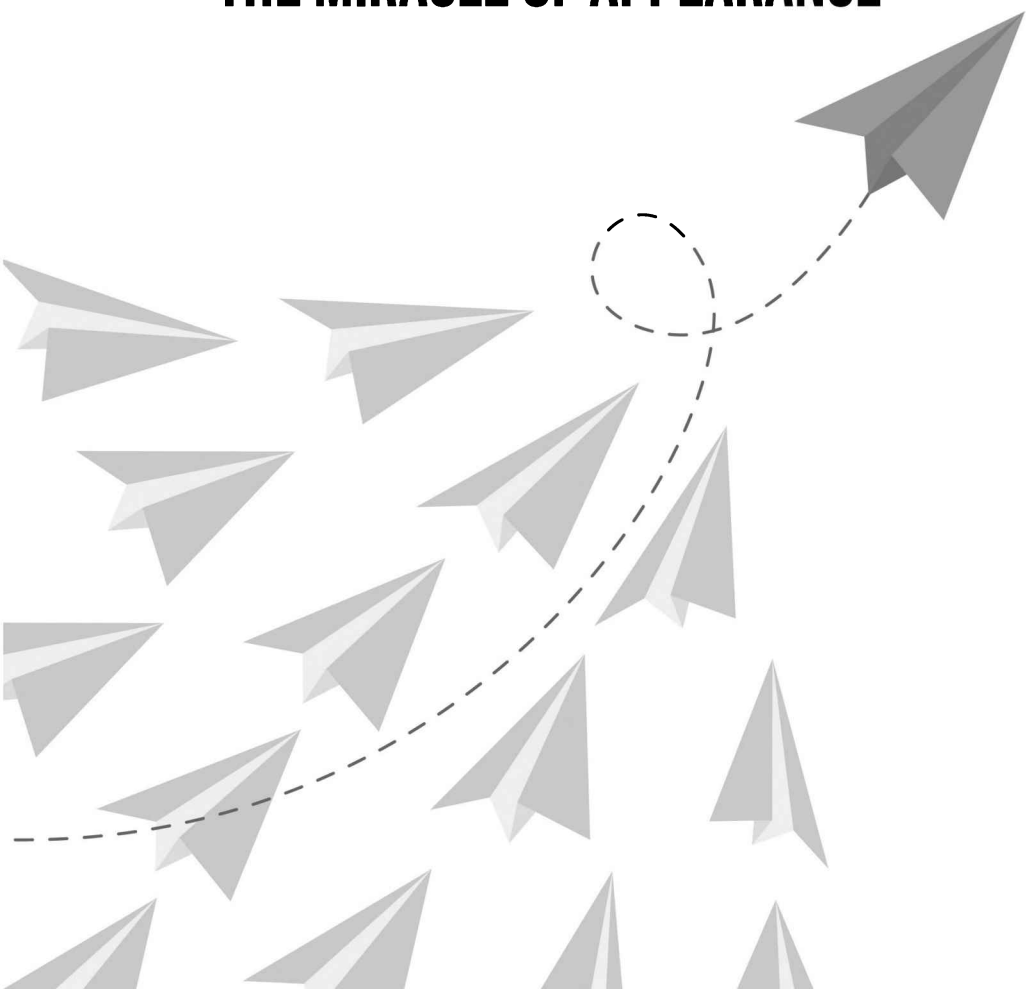
8. TULUS DAN JUJUR

Anda harus menyukai dirinya dengan tulus, bukan karena terpaksa. Selain itu, berkata-katalah dengan jujur, tanpa membual sesuatu yang tidak Anda punya atau sesuatu yang tidak pernah Anda alami.

Menaklukkan wanita pujaan hati memang kadang terlihat susah. Pada intinya, keberanian dan kepercayaan diri adalah kunci untuk membuka hubungan. Beberapa tips di atas jika dilakukan secara tulus maka akan membuahkan hasil.

BAGIAN 5

THE MIRACLE OF APPEARANCE



PENAMPILAN DIRI ITU NOMOR SATU

Penampilan diri secara fisik mempunyai arti penting dalam memikat dan menaklukkan orang. Penampilan diri menentukan persepsi orang yang akan kita pengaruhi. Persepsi tersebut memang bisa berubah seiring dengan cara kita, namun akan lebih bagus jika sejak awal orang yang akan kita pengaruhi sudah tertarik dengan kita sehingga akan lebih mudah mereka memperhatikan kita.

Perlu sekali kiranya kita memperbaiki penampilan diri kita. Berikut ini uraian apa saja yang perlu kita perbaiki agar penampilan kita menjadi menarik orang lain.

1. PAKAIAN

Sebenarnya pakaian yang kita kenakan tidak harus mahal atau mewah, namun tetap harus rapi dan professional sesuai dengan konteks dan situasi. Pakaian yang bersih, rapi dan resmi mencitrakan kita sebagai orang yang professional. Warna pakaian juga berpengaruh

terhadap persepsi audien kepada kita. Warna hitam mencitrakan otoritas dan kekuasaan sedangkan warna cerah akan memberi nuansa ceria.

Jika kita berpakaian resmi, maka orang akan menganggap kita serius, sedangkan pakaian kita santai orang juga menganggap kita santai. Berpakaianlah sebaik minimal pakaian orang yang terbaik. Selama acara kita harus tetap menjaga kebersihan dan kerapian pakaian kita.

2. SEPATU

Lebih baik menggunakan sepatu yang warnanya gelap terutama hitam yang disemir dengan baik. Gunakan sepatu dengan hak yang tidak berbunyi agar tidak mengganggu penampilan Anda.

3. RAMBUT DAN MUKA

Pastikan bahwa muka kita bersih dan tidak ada makanan yang menempel di bibir atau dagu kita. Jika kita mempunyai kumis atau jenggot atau keduanya, cukurlah dengan rapi. Jika sudah terlihat kusut, cuci muka dengan cream pembersih agar terlihat segar kembali. Untuk rambut juga harus diatur rapi, jika perlu gunakan minyak rambut agar licin dan rapi. Anda harus selalu siap membawa sisir dan minyak rambut.

4. BENTUK TUBUH

Kita harus mempunyai tubuh yang ideal atau seimbang antara tinggi dan berat badan. Dengan berat badan ideal, kita akan terlihat lebih bagus menggunakan pakaian apapun dan membuat Anda lebih percaya diri. Jangan terlalu kurus atau terlalu gemuk karena dengan pakaian apapun akan nampak kurang bagus atau kurang pas dan membuat kita kurang percaya diri.

5. BAU BADAN

Jangan sampai kita mempunyai bau badan yang tajam dan tidak sedap. Di samping menimbulkan persepsi yang kurang bagus, kita juga akan tidak disenangi oleh orang lain. Justru orang akan terganggu jika kita berada di dekatnya, padahal biasanya jika penampilan kita menarik, orang akan tertarik.

Penampilan adalah suatu bentuk citra diri yang terpancar pada diri seseorang dan merupakan sarana komunikasi diri kita dengan orang lain. Berpenampilan menarik adalah salah satu bagian dari kunci sukses dalam bekerja, terutama pekerjaan yang berhubungan dengan orang lain.

PENAMPILAN MEMIKAT

Penampilan yang menarik adalah sebuah investasi. Tampil menarik menjadi sebuah keharusan bagi sebagian orang yang hidup di zaman modern sekarang ini. Penampilan bisa menjadi salah satu sarana komunikasi antar individu. Tampil menarik dapat menjadi salah satu kunci sukses dalam masyarakat tertentu.

Penampilan kemudian menjadi bentuk citra diri yang terpancar dari seseorang. Tidak heran, kalau banyak orang berlomba mencari cara untuk tampil menarik, cantik, dan elegan. Tapi, penampilan menarik bukan hanya sekedar masalah fisik. Ada banyak hal yang bisa mempengaruhi penampilan seseorang. Berikut ini ada beberapa cara agar tampil menarik luar dalam.

1. PANCARKAN AURA

Kecantikan dan ketampanan yang sesungguhnya adalah kecantikan dan ketampanan yang berasal dari dalam. Inilah sisi yang harus digali oleh setiap orang. Tidak hanya mengandalkan urusan fisik semata. Penampilan

menarik dari dalam diri seseorang akan sangat berpengaruh terhadap penampilan seseorang secara fisik. Percuma saja berpenampilan menarik kalau hanya dari luar.

2. SELALU KONTROL DIRI

Hindarilah sikap yang akan memberikan kesan negatif seperti sombong, acuh tak acuh, meremehkan orang lain, malu, takut, kekanak-kanakan, gelisah, panik, dan sebagainya. Sebaik apa pun penampilan fisik kita, jika menampilkan sikap di atas niscaya akan “rusak”. Untuk mendapatkan sikap baik adalah dengan melakukan kontrol diri. Mengontrol diri dari rasa marah, tidak sabar, tidak puas, iri dan dengki.

3. PERHATIKAN EKSPRESI

Memperlihatkan ekspresi wajah serta tubuh. Hal-hal yang berkaitan adalah cara memandang, pandangan mata ketika melihat atau berbicara dengan lawan bicara, sikap tubuh, kepala, raut wajah, bibir dan sebagainya. Sikap fisik lainnya yang bisa mempengaruhi penampilan adalah cara berjalan berbicara, makan duduk, dan berdiri.

4. MEMPERHATIKAN KESEHATAN TUBUH

Kesehatan adalah faktor utama dalam menunjang penampilan yang segar dan prima. Dua hal ini bisa dicapai dengan pola makan yang sehat, tidur yang cukup, dan menghindarkan diri dari hal hal yang bisa membuat tegang dan stress. Berolahraga yang teratur dan selalu berfikir positif serta optimistis.

5. MENJAGA KEBERSIHAN DAN KERAPIAN

Bau badan dan bau mulut adalah dua hal yang sangat mengganggu penampilan dan harus dihindari. Cara menghindarinya adalah dengan tidak mengkonsumsi makanan yang berbau tajam dan merangsang. Serta memperbanyak konsumsi buah-buahan dan sayur. Membersihkan mulut dan memeriksakan gigi ke dokter gigi secara rutin akan membuat kita terhindar dari dua hal yang mengganggu tersebut.

6. FIRST IMPRESSION

First impression, memberikan kesan yang baik waktu pertama kali berjumpa dengan orang baru adalah hal yang sangat penting. Anda tidak akan mendapatkan kesempatan ini dua kali.

Good-looking people tend to make more money than regular-looking people do. Korelasi antara penampilan dan kesuksesan ini dimana penampilan menarik bisa memberikan rasa percaya diri dan kebahagiaan. Orang yang bahagia bisa bekerja dengan lebih baik apapun bidang yang dipilih, dan dengan demikian perjalanan kariernya pun cenderung lebih mulus.

TAMPILKAN SISI SENSUAL

Tubuh Anda adalah milik Anda sendiri dan satu-satunya. Tak ada orang lain yang memilikinya, tidak bisa pula ditukar tambah seperti pakaian. Ketimbang membandingkan diri dengan orang lain atau memikirkan bagian-bagian terburuk yang ingin Anda ubah.

Cobalah untuk mencintainya dan menghargainya. Begini caranya untuk merasa nyaman di dalam kulit Anda sendiri. Saat Anda menghabiskan waktu dengan bekerja keras, seringkali kurang memerhatikan sisi sensual dalam diri. Coba lakukan tips dan trik untuk “memberdayai” sisi sensual yang terkubur di dalam Anda.

1. SAPU KERINGAT

Keringat yang berlebih akan membuat penampilan rusak. Usaplah keringat Anda dengan tisu. Kalau perlu, cuci muka atau bagi wanita perbaiki riasan.

2. KENAKAN AKSESORIS

Fokuskan aksesoris Anda pada bagian tertentu. Untuk wanita yang merasa bagian dada memiliki daya tarik lebih, kenakan kalung yang menjuntai hingga bagian tersebut. Gerakan Anda sehari-hari seakan mengelus lembut daerah tersebut.

3. LEKUK TUBUH

Kesampingkan sejenak busana longgar Anda dan kenakan busana yang menunjukkan lekuk tubuh Anda. Tak peduli Anda hanya berdiam diri di rumah, tetapi mengenakan pakaian yang memeluk lekuk tubuh Anda akan membuat Anda merasa lebih sensual.

4. TANPA PENYAMARAN

Singkirkan bulu-bulu yang tak diinginkan di bagian tubuh tertentu agar membantu Anda merasa lebih nyaman. Misal, melakukan bikini wax bagi wanita akan membuat Anda merasa lebih nyaman di bagian bawah sana. Bagi laki-laki, mencukur kumis dan jenggot akan menambah khas penampilan.

5. MANDI DENGAN SABUN WANGI BERPELEMBAP

Aroma bisa membantu seseorang merasa lebih seksi, apalagi jika ditambah dengan sensasi kelembutan. Pilihlah sabun berpelembap yang lembut dan berbusa untuk menemani Anda membersihkan tubuh. Tubuh yang bersih dan lembap juga akan membantu Anda merasa lebih nyaman di dalam tubuh sendiri.

Persiapkan sisi sensual Anda secara maksimal sebelum bertemu dengan orang lain. Ketika ia menangkap sisi sensual Anda, kemungkinan terpacunya akan lebih besar. Ketika itu terjadi, maka akan dengan mudah menjalin hubungan selanjutnya.

PENAMPILAN YANG SEMPURNA

Kebanyakan orang tidak begitu peduli dengan fashion. Sementara secara natural orang lain sangat peduli dengan fashion dan cenderung mengingat secara detail apa yang dikenakan oleh seseorang itu.

Oleh karena itu, bertanyalah pada teman atau saudara Anda. Mereka akan dengan senang hati memberikan saran, karena mereka memang menghargai Anda yang peduli pada penampilannya. Minta mereka untuk menemani Anda belanja dan membantu memilih pakaian yang sesuai untuk Anda.

Selalu kenakan pakaian yang baik dan layak setiap kali Anda keluar dari rumah. Jangan malas. Anda tidak akan pernah tahu kapan Anda akan bertemu dengan orang yang penting bagi hidup Anda.

Oleh kaarena itu, Anda harus selalu dalam keadaan terbaik. Dengan begitu, kesan pertama ketika orang penting itu melihat Anda akan jauh lebih baik. Ingat,

berpenampilan menarik harus dilakukan secara konsisten, bukan hanya sekali-sekali saja.

Pakaian Anda harus selalu bersih dan rapi. Salah satu yang juga paling penting, pakaian Anda tidak boleh kebesaran. Biasakan dengan baju body fit dan celana yang pas dengan paha Anda. Kecuali Anda berkulit hitam dan berprofesi sebagai penyanyi hip-hop. Namun, sedikit sekali orang yang menganggap baju dan celana yang kebesaran itu menarik.

Jika Anda mau sedikit berusaha, maka Anda bisa dapatkan barang apapun juga dengan harga yang relatif murah, termasuk pakaian. Jadi Anda sama sekali tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk fashion.

Anda hanya perlu terlihat menarik dan up-to-date. Dibandingkan dengan wanita yang harus memiliki begitu banyak macam pakaian, sepatu, tas dan aksesoris untuk setiap aktifitas, seorang pria hanya perlu memiliki beberapa set fashion saja. *Looking good doesn't have to be expensive!*

Untuk situasi tidak formal dan santai, Anda hanya perlu kaos kerah, jeans basic biru tua, dan sepatu kulit berwarna coklat. Untuk situasi formal, Anda perlu kemeja bergaris vertikal yang body fit, celana bahan atau jeans warna hitam, dan sepatu kulit hitam. Pastikan Anda memiliki tali pinggang yang polos berwarna coklat dengan kepala berwarna silver polos juga.

Begitu juga dengan arloji. Hindari warna emas, motif-motif atau tulisan merk yang membuat Anda terkesan tua dan norak. Anda dapat menggunakan tali pinggang dan arloji tersebut dalam segala situasi. Terakhir, Anda juga harus memiliki satu atau dua jaket atau blazer sebagai pelengkap.

Jika tubuh Anda gemuk atau terlalu kurus atau pendek atau memiliki tubuh yang tidak proporsional, tentu solusi ideal untuk masalah ini adalah mengatasi masalah berat badan Anda dengan diet atau berolahraga. Tapi bila tidak pun, ada solusi fashion yang dapat Anda lakukan.

Anda harus memikirkan dan bereksperimen untuk mengetahui seperti apa fashion yang cocok untuk Anda. Beberapa model fashion akan menutupi kekurangan Anda, yang lain malahan membuat kekurangan itu semakin terlihat jelas. Contohnya, mengenakan warna yang sama atau mirip untuk baju dan celana akan menutupi “kelebihan” lemak Anda dan akan membuat Anda terlihat lebih tinggi.

Model rambut Anda juga adalah sesuatu yang sangat diperhatikan oleh orang lain. Rambut Anda dapat membuat kesan pertama menjadi baik atau hancur. Bagi pria, rambut yang terlalu panjang hanya menarik bagi beberapa orang saja. Banyak orang lebih menyukai pria berambut rapi meski agak panjang.

Secara umum, model rambut yang menarik memang sangat subyektif, tapi yang pasti hindari gel dan minyak rambut yang membuat wajah Anda menjadi ikutan terlihat berminyak. Wax lebih mudah dipakai, mudah dibentuk dan kelihatan lebih menarik.

Berbicara soal model rambut, Anda juga harus mencocokkan bentuk kepala Anda dengan model rambut yang Anda inginkan. Bentuk kepala orang berbeda beda. Ada yang lonjong, kotak, bulat dan setiap bentuk cocok dengan beberapa model rambut.

Jika Anda menggunakan model rambut yang salah, itu akan menurunkan kualitas penampilan Anda. Model rambut pendek spiky adalah salah satu model yang universal dan relatif cocok untuk semua pria.

Studi mengatakan bahwa 96% orang tertarik pada senyum yang menawan. Ini berarti jika Anda memiliki gigi yang kekuningan, sejak awal Anda sudah kehilangan kesempatan untuk mengenal orang lain yang penting bagi Anda.

Berterima kasihlah pada teknologi perawatan gigi saat ini, karena sudah banyak metode-metode untuk memperbaiki keindahan gigi. Hal ini juga berlaku bagi Anda yang memiliki gigi yang maju, tidak rata, atau patah. Pergilah ke dokter gigi, dan perbaiki!

Jerawat adalah masalah bagi kebanyakan orang. Jika Anda memiliki masalah dengan kulit, Anda harus meningkatkan perawatan kulit Anda. Masalah kulit memang agak sulit, karena bila produk yang digunakan tidak cocok malah akan menambah masalah.

Penampilan sempurna membutuhkan strategi yang pas. Lakukan perawatan tubuh dengan rutin. Ini bukan hanya baik untuk penampilan, tetapi juga sangat bermanfaat bagi kesehatan. Kesehatan pun sangat menunjang kesempurnaan penampilan Anda.

SUGUHKAN BAHASA TUBUH YANG MEMIKAT

Bahasa tubuh adalah bagian dari komunikasi non-verbal. Kemampuan memanfaatkan anggota tubuh merupakan aset komunikasi dan bukan sekedar tampilan fisik. Jika Anda dapat menggukon bahasa tubuh secara tepat dan benar maka akan menimbulkan rasa tenteram bagi Anda atau dia, memperjelas bahasa ujaran dan sekaligus akan menghasilkan dampak positif yang mungkin tidak diduga.

Agar bahasa tubuh Anda tampil memikat, ikuti beberapa tips berikut ini.

1. KONTAK MATA MENAWAN

Lakukan tatapan mata setiap Anda berinteraksi dengan dia. Kontak mata bermanfaat untuk memperoleh keyakinan bahwa dia memperhatikan konten yang sedang Anda sampaikan. Jika Anda belum ada keberanian untuk melakukan kontak mata, layangkan selalu tatapan mata kebagian belakang kepalanya.

2. GERAK TANGAN KETERBUKAAN

Gunakan bahasa tangan untuk mengilustrasikan poin-poin ujaran yang disampaikan. Jika tidak terbiasa menggunakan gerakan tangan sebagai aksentuasi, silangkan saja dibagian punggung jika bicara sambil berdiri. Jangan sekali-kali menggunakan gerakan tangan yang menunjukkan kegelisahan.

3. GERAKAN RILEKS

Bergeraklah secara rileks jika berbicara sambil berdiri. Jangan mondar-mandir dari satu sisi ke sisi yang lain terlalu cepat. Ketika duduk, Anda bisa bergerak ke kanan ke kiri tetapi jangan terlalu sering. Karena kalau terlalu sering akan mengecoh fokus lawan bicara Anda.

4. KURANGI KETEGANGAN

Kurangi ketegangan dengan senyuman. Tersenyum juga menimbulkan keyakinan pada diri sendiri dan rasa akrab bagi dia.

Bahasa tubuh mendukung keberhasilan ujaran verbal yang Anda sampaikan. Bahasa tubuh juga bisa menjadi daya pikat. Oleh sebab itu, ketika Anda berinteraksi dengan orang lain harus menggunakan bahasa tubuh yang baik.

KUASAI KEMAMPUAN INTERAKSI

Hal utama yang harus dikuasai seseorang ketika ingin meraih keberhasilan adalah kemampuan berkomunikasi dan kemampuan menjalin kerjasama dengan orang lain. Kedua kemampuan itu lebih penting dibanding kemampuan teknis lainnya. Itu artinya, Anda akan lebih mudah mencapai kesuksesan jika Anda bisa memperlakukan orang lain dengan baik dan dapat merespons setiap tindakan orang terhadap diri Anda.

Kemampuan berinteraksi secara serasi dan harmonis menunjukkan suatu kecerdasan emosional yang tinggi. Di kantor, di sekolah dan di mana saja yang mengharuskan Anda terlibat dengan orang lain, selalu muncul masalah interaksi dengan orang lain. Oleh sebab itu, menguasai kemampuan berinteraksi adalah hal utama dalam meraih keberhasilan.

Kemampuan berinteraksi akan didukung oleh kemampuan dasar bergaul, kemampuan dasar berdialog, dan kemampuan dasar dalam mengendalikan hal buruk. Kemampuan dasar bergaul ini terdiri atas murah senyum,

ramah dan simpatik, suka memberi, gemar silaturahmi, dan bersedia melayani.

Kemampuan dasar berdialog terdiri atas kemampuan mendengarkan dengan baik, mampu menyampaikan ide dan pikiran dengan bahasa yang sederhana, menggunakan bahasa yang sesuai dengan lawan bicara, memilih situasi dan kondisi yang tepat, dan menarik kepercayaan orang lain. Sementara itu, kemampuan dasar mengendalikan hal-hal yang merusak komunikasi terdiri atas menjauhi tema-tema yang kurang diterima, emosional, debat kusir, menghina dan merendahkan orang lain, dan menghindari mengumbar aib orang lain.

Sebagian kecil dari kita bisa menjadi orang yang menyenangkan, disukai dalam pergaulan, tapi sebagian lainnya cenderung pasif atau apatis. Bagi orang yang menguasai kemampuan berinteraksi itu akan mengalami peningkatan karier, kekayaan materi, dan kesejahteraan yang lebih cepat, dibandingkan mereka yang terjebak dalam kebuntuan komunikasi.

Keberhasilan seseorang itu disebabkan oleh adanya hubungan-hubungan yang positif antara dia dengan lingkungannya. Lingkungan tersebut tentu saja melibatkan orang lain. Semakin banyak teman, semakin banyak orang yang membutuhkan kehadirannya atau menggantungkan hidup kepadanya, maka semakin tinggi nilai orang tersebut.

Dengan demikian, tepatlah bila dikatakan bahwa kemampuan berinteraksi adalah hal utama yang dibutuhkan seseorang untuk mencapai kesuksesan. Oleh sebab itu, tingkatkan kemampuan interaksi Anda. Mulai dari diri Anda, maka orang lain akan mengikuti alur yang Anda buat.

KENDALIKAN GERAKAN TUBUH

Gerak tubuh menyatakan hubungan seseorang dengan orang lain atau tanggap terhadap lingkungan. Umumnya orang sadar bahwa sikap tubuh akan memberikan pemahaman yang lebih dalam terhadap tindakan dan keputusan yang akan diambil orang lain.

Kerap kali ditemukan sikap orang dalam ketidakpastian, seperti perasaan yang dalam. Ketegangan mudah terlihat dari tubuh. Ketika tegang, urat-urat menjadi terlalu kuat, biasanya bahu maju ke depan dan bisa juga seseorang mengalami getaran urat tidak sadar di daerah muka atau bahu.

Jika Anda memiliki kemampuan memprediksi maka akan mudah mengungkapkan bentuk pola sikap yang muncul dan dilakukan secara bersamaan dalam situasi tertentu. Gerak tubuh digunakan untuk menunjukkan pemikiran, isyarat, dan keingintahuan lebih jauh tentang pendapat, gagasan, tindakan dan perilaku pihak lain yang berseberangan.

Gerakan tubuh berbicara tentang orang yang melakukannya. Gerakan tubuh adalah pintu menuju pembelajaran. Gerakan membangkitkan dan mengaktifkan kapasitas mental. Gerakan menyatukan dan menarik informasi baru ke dalam jaringan neuron. Gerakan sangat vital bagi semua tindakan untuk mewujudkan dan mengungkapkan pembelajaran, pemahaman dan eksistensi diri.

Melalui gerakan tubuh dapat membantu pendengar untuk membuat visualisasi kata-kata Anda. Gerakan-gerakan perlu cocok dengan kata-kata. Apabila ingin mulai berbicara untuk memotivasi orang lain secara kuat dengan gerakan akan menjadi kuat juga. Jika, Anda ingin menyatakan keraguan dengan kata-kata, gerakan juga menjadi lebih mutlak.

Gerakan tubuh tidak harus terlihat seperti gelisah. Gerakan yang tidak tentu arah biasanya tidak memberikan hal yang baik dalam hal memancarkan kepribadian. Seringkali seseorang belum selesai dengan gerakan tubuh kemudian berhenti.

Hal seperti ini dapat muncul dalam diri seseorang yang sebelumnya tidak sadar dengan gerakan yang dilakukannya. Kemudian setelah sadar ia menjadi malu dengan gerakan tubuhnya. Misalnya seseorang berbicara dengan telapak tangan di depan mulut.

Bahasa tubuh tidak selalu bermakna tunggal. Misalnya membalik rambut dengan tangan secara cepat dan keras, mungkin merasa tidak enak. Misalnya siswa di kelas berubah dari yang semula duduk maju ke depan dengan kedua lengan di atas meja menjadi menarik tubuh ke belakang dan menyilangkan tangan di dada, mungkin dia tidak cocok dengan kata-kata Anda atau merasa seperti Anda menyerangnya.

EKSPRESIKAN DENGAN WAJAH CERIA

Ekspresi wajah meliputi pengaruh raut wajah yang digunakan untuk berkomunikasi secara emosional atau bereaksi terhadap suatu pesan.

Wajah setiap orang selalu menyatakan hati dan perasaannya. Wajah ibarat cermin dari pikiran dan perasaan. Melalui wajah orang juga bisa membaca makna suatu pesan.

Ekspresi wajah juga dapat dilihat ketika memandang seseorang yang dianggap sebagai orang yang polos/lugu atau dianggap kejam/dingin. Hal ini didasari oleh ada sebuah ekspresi wajah yang nampak pada seseorang tidak menunjukkan sebuah perubahan seperti yang dilakukan oleh orang lain ketika mendengar atau mengetahui suatu peristiwa, baik kesedihan maupun kegembiraan, keanehan atau kelayakan, kabaikan atau keburukan, dan sebagainya.

Ekspresi wajah sangat menentukan pesan yang disampaikan seseorang dengan menunjukkan ekspresi muka tertentu. Silvan Tomkins dan Paul Ekman mendalami seni membaca wajah. Pengetahuan mengenali gerakan otot-otot wajah untuk membaca emosi dan pikiran seseorang.

Tomkins mengajar di Princeton dan menulis buku *Affect, Imagery, Consciousness*, sebuah karya tentang ilmu membaca emosi. Ekman bersama rekannya, Friesen, kemudian membuat sebuah taksonomi untuk ekspresi wajah. Ada sekitar 10 ribu ekspresi wajah yang berasal dari kombinasi 5 otot saja. Tidak semua kombinasi itu punya makna.

Ekman berhasil mendefinisikan sekitar tiga ribu ekspresi wajah yang memiliki makna. Dengan melihat sedikit kombinasi gerak otot wajah dapat diinterpretasikan dengan akurat tentang emosi dan pikiran seseorang.

Wajah menurut Ekman menyimpan informasi tentang seseorang. Ekman dan Friesen akhirnya merangkum semua kombinasi ini, termasuk aturan untuk membaca dan menafsirkan semua bahasa itu dalam model Facial Action Coding System (FACS). Ekspresi wajah akan membantu seseorang untuk mengenali kepribadian orang lain.

BUAT ORANG LAIN TERTARIK PADA HIDUP ANDA

Kepribadian yang menarik didukung dari macam-macam faktor, yaitu mulai dari penampilan, gaya berbicara, sikap, wawasan, dan pola pikir kita. Meskipun penampilan dan uang juga berpengaruh, namun seseorang yang memiliki penampilan menarik, tampan, cantik ataupun kaya raya belum tentu memiliki kepribadian yang menarik.

Kepribadian adalah sesuatu dari diri Anda yang lebih bersifat internal namun dapat dilihat dan dirasakan orang lain. Salah satu faktor utama dalam pembentukan kepribadian yang menarik adalah “hidup yang menarik”.

Agar Anda dapat memiliki kepribadian yang menarik, pertama-tama Anda harus memiliki dan menjalani kehidupan yang menarik. Yang penuh dengan petualangan, pergaulan luas, pengalaman-pengalaman baru yang unik dan menyenangkan. Anda harus menyukai dan menikmati hidup Anda terlebih dahulu sebelum membuat orang lain tertarik ingin tahu tentang Anda dan kehidupanmu.

Kalau hidup Anda hanya berputar-putar sekitar kampus atau kerjaan, lalu pulang ke rumah dan main internet, Facebook, download film-film porno, lalu setiap akhir minggu Anda hanya diam di rumah, tiduran atau nonton TV seharian, tidak pernah jalan-jalan, bersenang-senang dengan teman-teman dan mencoba hal-hal baru, maka kemungkinan besar hidup Anda akan membosankan.

Cobalah melakukan travelling, jalan-jalan, hiking, atau camping. Anda juga bisa memiliki hobi menarik, seperti bermain musik, sulap, bikin film indie, hunting photo, suka mengikuti lomba-lomba sports, arts atau lainnya.

Ini bukan berarti Anda harus berhenti kuliah atau kerja lalu menarik seluruh tabungan Anda dan berpetualang backpacking di pulau Papua. Ini agar Anda mulai menjadikan hidup Anda lebih menarik. Lebih dinamis.

Belajarlah hal-hal baru. Mungkin Anda bisa mulai mengambil kursus melukis, atau salsa, kalau Anda belum pernah clubbing sekali-kali Anda perlu ikut clubbing dengan teman-teman, ganti fashion-style atau model rambut Anda, dan lain lain. Itulah hal-hal yang akan membuat hidup Anda jauh lebih menarik dan seru untuk diceritakan.

Bayangkan Anda mengobrol dengan antusias tentang bagaimana Anda kemarin pergi hiking dan hampir jatuh dari jurang atau bagaimana tegangnya Anda mencoba hang-gliding atau arung jeram. Bahkan dengan

membayangkannya saja sudah terasa betapa menariknya hidup Anda.

Seorang wanita tertarik dengan pria yang memiliki hidup yang menarik. Pria yang hidupnya membosankan biasanya memiliki kepribadian yang monoton, kesepian dan haus untuk mendapatkan wanita karena berharap dengan adanya wanita akan menambah kedinamisan dan warna-warni pada hidup mereka.

HANCURKAN RASA MALAS

Kemalasan adalah musuh produktivitas. Orang-orang berpengaruh adalah orang yang terbebas dari rasa malas. Jika mereka malas, tidak ada cara yang bisa mereka lakukan untuk mencapai hal-hal yang berarti.

Kita mungkin menunda-nunda melakukan sesuatu, atau bahkan jika kita melakukannya, kita melakukannya dengan setengah hati. Hasil berkualitas tinggi tidak akan tercapai dengan cara-cara seperti itu. Jadi kita perlu untuk mengatasi kemalasan. Berikut adalah cara untuk mengatasi kemalasan.

1. OLAH RAGA

Anda bisa merasa malas jika Anda tidak memiliki energi yang cukup untuk melakukan aktivitas Anda. Berolahraga adalah cara yang baik untuk meningkatkan tingkat energi Anda sehingga Anda merasa berenergi dan waspada sepanjang hari.

1. Istirahat yang Cukup

Tidak memiliki cukup istirahat juga bisa membuat Anda malas. Bagaimana Anda merasa antusias jika Anda mengantuk? Jadi pastikan bahwa Anda memiliki istirahat yang baik.

2. TETAPKAN BATAS WAKTU MEMULAI

Hal yang paling sulit adalah untuk memulai, sisanya akan lebih mudah. Jadi tetapkan sedikit waktu, seperti 15 menit atau bahkan 5 menit, dan mulailah mengerjakan tugas sampai waktunya habis. Setelah itu, akan lebih mudah memutuskan untuk melanjutkan.

3. Ciptakan Urgensi

Jika Anda memiliki rasa urgensi, maka akan lebih mudah untuk bangun dan melakukan apa yang perlu Anda lakukan. Salah satu cara untuk menciptakan rasa urgensi adalah dengan menetapkan tenggat waktu.

4. PERHATIKAN PADA MANFAAT

Salah satu alasan kita menjadi malas karena kita hanya melihat kesulitan dari tugas ke depan tanpa

memikirkan manfaat yang akan kita dapatkan ketika kita menyelesaikannya. Jadi fokuskan pikiran anda pada manfaat bukan kesulitan.

5. MEMINIMALKAN WAKTU KOSONG

Nyatakan tekad Anda untuk meminimalkan waktu idle atau waktu kosong. Cobalah untuk melakukan sesuatu sesering mungkin. Jika Anda memiliki pola pikir ini, akan lebih mudah untuk mengatasi kemalasan.

6. TANTANG DIRI ANDA

Buatlah tugas menjadi menyenangkan dengan mengubahnya menjadi sebuah tantangan. Misalkan, dapatkah Anda menyelesaikan tugas-tugas? Banyak orang bisa melakukannya, jadi mengapa tidak bisa Anda?

Segera buang kemalasan dengan tips-tips di atas. Tidak ada orang malas yang menarik bagi orang lain. Semua orang yang memiliki pengaruh adalah orang-orang yang giat dan dapat memotivasi diri sendiri.

TEMUKAN *PASSION* ANDA

Passion tidak akan muncul begitu saja di pangkuan Anda sembari Anda duduk di rumah dengan onggang-onggang kaki. Anda harus pergi ke luar, dan menjelajahi banyak jalan.

T. K Mattingly, seorang veteran astronot dan salah satu pahlawan sungguhan dari pesawat Apollo 13 berkata, “Aku telah memiliki banyak pengalaman. Aku telah pergi ke tempat-tempat yang menyediakan kesempatan untuk melakukan banyak hal, dan aku tidak pernah berkata tidak. Semakin banyak pengalaman yang Anda miliki, dan semakin cepat Anda mendapatkannya, tentu semakin baik. Semuanya itu selalu memberikan bekal.”

Robert Munsch berkata bahwa ia telah menjelajahi banyak jalan untuk menemukan passion-nya: “Aku belajar untuk menjadi seorang pendeta, dan semuanya berakhir berantakan. Aku mencoba bekerja di peternakan; mereka tidak menyukaiku. Aku bekerja di kapal; kapalnya tenggelam. Aku mencoba berbagai hal berbeda, dan tidak berjalan dengan baik. Tetapi, aku tidak menyerah. Aku terus berusaha, dan akhirnya aku mencoba melakukan sesuatu yang bisa berhasil baik.”

Dengan passion-nya dalam menulis cerita anak-anak, Robert telah menjual lebih dari 40 juta buku di 20 negara. Wade Davis telah bekerja di kamp penerbangan, kemudian pernah juga menjadi pemandu permainan perburuan yang besar, polisi taman, dan fotografer.

Kemudian, suatu ketika, ia mengetuk pintu seorang peneliti tanaman yang legendaris, Richard Evans Schultes. “Aku bilang, aku telah menabung sejumlah uang dan aku ingin pergi ke Amerika Selatan denganmu untuk mengumpulkan tanaman. Aku tidak tahu apa pun tentang tanaman atau tentang Amerika Selatan, dan dua minggu kemudian aku berada di Amazon.”

Ketukan pintunya tadi telah memandunya ke jalan menjadi seorang antropolog, ethnobotanist, penulis laris, dan explorer-in-residence National Geographic Society. Benar-benar jabatan yang amat keren! Bereksplorasi untuk menemukan passion Anda bukan berarti Anda harus menempuh jalan ke Amazon seperti Wade Davis.

Davis yang lain, Elli Davis, berkata bahwa ia baru saja menempuh jalannya, “Aku seorang guru, tetapi aku suka membaca tentang iklan real estate, dan aku senang melihat-lihat acara open house di akhir pekan. Aku takut untuk mencoba real estate, tetapi jika aku tidak pernah mencobanya, aku tidak akan pernah tahu sebagus apakah aku di bidang itu. Anda harus mencobanya. Just do it.” Hanya dengan mencobanya, Elli menemukan jalan yang

sesungguhnya menuju passion-nya, dan melesat ke puncak profesi real estate.

Jadi, jika Anda belum menemukan passion Anda, tetaplah menggali dan mencari. Bahkan Anda tidak memerlukan penglihatan dalam hal ini. Erik Weihenmayer, penyandang tuna netra pertama yang mencapai puncak Gunung Everest berkata, “Turuti kesukaanmu, ke dasar lembah dan tempat-tempat yang tak terlihat; semuanya itu akan membimbingmu ke kebahagiaan yang abadi.”

MENGUTAMAKAN KEJUJURAN

Jujur merupakan aset paling berharga yang saat ini begitu banyak dilupakan orang. Sampai-sampai kita sendiri pun terkadang tidak mampu untuk jujur terhadap diri sendiri. Selanjutnya, apa sesungguhnya arti jujur? Secara baku, arti jujur adalah mengakui, berkata atau memberikan suatu informasi yang sesuai kenyataan dan kebenaran.

Dalam prakteknya, secara hukum tingkat kejujuran seseorang biasanya dinilai dari ketepatan pengakuan atau apa yang dibicarakan seseorang dengan kebenaran dan kenyataan yang terjadi. Bila berpatokan pada arti kata yang baku maka jika seseorang berkata tidak sesuai dengan kebenaran dan kenyataan, orang tersebut sudah dapat dianggap atau dinilai tidak jujur.

Di dalam jiwa seseorang yang jujur itu terdapat komponen nilai rohani yang memantulkan berbagai sikap yang berpihak kepada kebenaran dan sikap moral yang terpuji. Orang yang tidak jujur berarti menipu dirinya sendiri.

Dalam keadaan apa pun, kita harus selalu berpihak pada kejujuran. Mutiara akhlak yang disebut dengan kejujuran itu akan menempatkan kita dalam tingkat kemuliaan. Tidak pernah menipu, berbohong, atau melawan hukum.

Jujur pada diri berarti dia memulai dengan sikap disiplin, taat, dan berani untuk mengakui kemampuan sendiri. Mampu mengendalikan diri dan tidak ingin memaksakan kehendak, apabila keinginan tidak sesuai dengan kemampuan yang kita miliki. Tidak terlintas untuk melakukan kepalsuan atau kebohongan hanya kerana alasan “gengsi”.

Kejujuran akan membawa kita menjadi orang yang waspada dan bijak dalam menyikapi kehidupan ini, jangankan orang baik orang jahatpun senang terhadap orang yang jujur, contohnya kepala penjahat merekrut anak buahnya yang bisa loyal dan setia kepadanya, artinya anak buah tersebut harus jujur terhadap atasannya.

Jujur tidak hanya terkait pada persoalan finansial, tapi jujur dalam arti yang seluas-luasnya. Ia tidak pernah melakukan kebohongan, ia merasa malu untuk berbohong. Karena kejujuran itu tidak didasari oleh keinginan untuk pamer artinya jujur bohong-bohongan, begitu orang lain tidak ada yang tahu ia leluasa berbohong.

Jika realitanya A, mengapa musti mengatakan B? A adalah A, dan A tidak sama dengan B. Hadapi semua persoalan dengan jujur dan berhenti berpura-pura. Pokoknya jadilah orang harus jujur maka Anda akan menjadi orang yang mudah memikat orang lain!

MILIKI PEPRIBADIAN TANGGUH

Menjadi manusia yang tangguh dalam segala hal sangatlah diimpikan oleh semua orang. Namun cuma sedikit orang saja yang bisa melakukan itu. tetapi, tidak menutup kemungkinan Anda bisa menjadi manusia yang tangguh. Berikut ini tips-tips dalam menjadi manusia yang tangguh yang bisa Anda praktekan.

Terkadang dalam menjalani kehidupan kita dipertemukan dengan masalah yang bisa membuat cara pandang kita berubah. Tidak akan ada seorang pun di dunia ini dapat hidup tanpa masalah. Mau atau tidak mau, masalah pasti akan datang menghampiri. Tinggal bagaimana cara kita untuk mengatasi masalah tersebut.

Setiap orang memiliki dua pilihan untuk mengatasi masalah. Yang pertama adalah menganggap masalah itu petaka untuk kita, atau yang kedua adalah menganggap masalah adalah proses untuk kita belajar menjadi manusia yang tangguh. Apapun tanggapan kita tentang masalah, kita harus tetap menyelesaikannya dengan baik.

Apa yang bisa kita lakukan adalah memberikan yang terbaik sebisa kita. Ada kalanya kita harus pasrah dan mengikuti apa yang sedang terjadi kepada kita. Terkadang kita jatuh dan itu membuat tubuh kita terluka, meskipun sakit yang kita rasakan, kita harus terus berdiri lagi dan melanjutkan perjalanan sampai ke tempat tujuan.

Terus lakukan yang terbaik untuk apapun yang sedang dan akan kita kerjakan. Apapun hasilnya nanti, yang terpenting adalah apa yang kita lakukan. Inilah resep untuk menjadi manusia yang tangguh.

AMBIL RISIKO

Ada perbedaan antara ceroboh dan mengambil risiko. Orang-orang ceroboh tidak mengambil risiko. Mereka tidak memikirkan risiko yang ada. Di sisi lain, seorang pemberani sangat memahami risiko yang ada, dan telah memutuskan untuk tetap pada keputusan yang mereka ambil, siap dan bersedia menerima konsekuensi jika kenyataan berbeda dengan yang mereka harapkan.

Pikirkan seorang atlet yang mengambil risiko setiap harinya. Apakah mereka ceroboh? Tidak. Mereka mengambil risiko yang terukur. Anda mungkin melakukan kesalahan; kita semua melakukan kesalahan.

Namun tidak melakukan apa-apa juga merupakan kesalahan, sesuatu yang bisa membawa Anda pada kekosongan dan penyesalan. Bagi sebagian orang, mengambil risiko dan mengalami kegagalan merupakan sebuah pengalaman yang sangat berharga daripada tidak melakukan apapun.

Ingatlah, meskipun Anda akan merasa sangat bersemangat dalam melakukan sesuatu yang baru, risiko

kegagalan tetap ada karena kurangnya pengalaman Anda. Sikapi kegagalan Anda; kegagalan bukanlah kebalikan dari kesuksesan, kegagalan merupakan komponen penting dari kesuksesan. Kebalikan dari sukses adalah berdiam diri.

Intinya, keberanian berasal dari dalam diri Anda, dari apa yang Anda percayai. Keberanian bukan tentang apa yang Anda lakukan, melainkan siapa diri Anda. Jika Anda tidak mengenal diri Anda, Anda tidak pernah menjadi pemberani.

Mulailah menghargai keunikan Anda. Temukan hal-hal yang membuat Anda berbeda dan tunjukkan pada orang-orang di sekeliling Anda. Curahkan perhatian dan sayangi diri Anda sendiri karena tidak penting apa yang orang lain katakan. Itulah inti dari keberanian.

Jangan mencampuradukkan berani dengan agresif. Agresif seringkali memaksakan pendapat atau tindakan Anda pada orang lain. Keberanian tidak ada hubungannya dengan orang-orang di sekitar Anda; keberanian adalah mengatasi rasa takut Anda dan segera mengambil tindakan.

MUSNAHKAN RASA MALU

Rasa malu Anda merupakan kekurangan yang nyata dalam kehidupan Anda sehari-hari. Ini bisa jadi membuat Anda tidak menarik dan tidak terlihat kokoh serta percaya diri. Ketika Anda berbicara, memulai percakapan, Anda cenderung minder. Irama jantung Anda cepat, rasa serak di tenggorokan akan menghalangi Anda untuk berbicara. Anda dapat memperbaiki situasi seperti ini.

Rasa malu biasanya berakar pada masa kanak-kanak, setelah peristiwa emosional rapuh. Takut gagal, takut salah menilai, takut mengecewakan merupakan beberapa penyebab. Seorang pemalu sering membawa cahaya negatif yang meragukan kemampuan mereka untuk berhasil dan sering merasa bahwa orang lain lebih baik dari mereka sendiri.

1. JANGAN MALU DARI RASA MALU ANDA

Terimalah diri Anda apa adanya dan anggap hal itu wajar. Semakin banyak kesempatan berbenah, semakin terbuka lebar keberhasilan.

2. JANGAN TAKUT AKAN PENDAPAT ORANG LAIN

Belajar untuk menerima kritik ketika ada seseorang memberikan respons terhadap diri Anda dan membiarkan komentar yang mungkin kurang menyenangkan bagi Anda cukup efektif menghilangkan rasa malu. Ketika ada orang mengkritik justru itulah tantangannya.

3. BICARAKAN RASA MALU ANDA DENGAN KELUARGA ANDA

Jelaskan kepada orang lain apa yang Anda rasakan. Anda dapat mengidentifikasi hal-hal apa saja yang membuat Anda tertekan, situasi apa yang Anda hadapi, apa yang orang respons terhadap diri Anda. Ini akan mengurangi beban Anda.

4. OLAHRAGA

Berlatih olahraga dapat membantu Anda meminimalisir rasa malu Anda berkat hubungan sosial yang timbul akibat sering berkumpul dengan kawan-kawan.

5. BELAJARLAH UNTUK BERKATA TIDAK

Seringkali kita menerima begitu saja sesuatu yang sebenarnya tidak sreg dengan pilihan hati kita sendiri dikarenakan takut atau malu untuk menolaknya. Maka, mulailah dari sekarang juga!

6. BELAJAR BERNAPAS DENGAN TENANG

Sebelum berbicara atau wawancara kerja misalnya, tarik napas dalam-dalam melalui hidung dan kemudian keluarkan perlahan-lahan untuk mengevakuasi stres dan ketakutan akan hilangnya kesempatan.

7. BERPIKIR POSITIF

Jangan berpikir terlalu sempit, “wah, otak saya tidak encer-encer amat. Mana bisa berhasil”. Pikiran semacam itu merupakan salah satu gambarnya. Intinya, Anda lupa bahwa suatu keberhasilan ditentukan oleh segelintir kecerdasan, tetapi juga seabrek kesempatan. Yakinlah, bahwa Anda tidak bernilai lebih rendah daripada yang lain, Anda cukup mampu mencapai target yang diinginkan.

Menjadi pemalu memang sudah kodrat manusia dan hal ini tidak dapat dihindari! Tetapi, apakah Anda ingin hidup dalam rasa malu terus menerus? Lebih baik percaya diri dan mencapai kesuksesan daripada menyimpan rapi rasa malu sehingga tidak bisa berbuat apa-apa. Penampian menjadi memikat tanpa rasa malu yang berlebihan.

HIDUP DALAM OPTIMISME

Optimisme adalah suatu sikap yang lahir dari dalam diri individu yang merupakan sikap terhadap masalah yang sedang dihadapi. Sikap terhadap sesuatu mengandung unsur penilaian (positif atau negatif). Sikap optimisme merupakan pilihan yang dimunculkan seseorang dalam mempersepsikan masalahnya. Sikap optimis bertolak belakang dengan sikap pesimis yang berorientasi pada sikap yang negatif.

Banyaknya tekanan hidup yang harus dialami seseorang membuat kebanyakan orang mengalami frustrasi. Beberapa orang karena menghadapi beban pekerjaan yang berat harus mengalami stres pekerjaan.

Problem lainnya seperti bencana alam dan kematian orang dekat juga bisa membuat depresi dan frustrasi. Hanya orang hebat yang sanggup menghindari tekanan hidup sehari-hari yang dapat membuat orang frustrasi dan berpandangan pesimistis. Namun, meski menghadapi kesukaran dan tekanan hidup, berpikir secara optimis bermanfaat khususnya untuk kesehatan.

Optimisme adalah sebuah kekuatan terbesar manusia. Optimisme memberikan energi dan arah pada tujuan yang lahir sebelum aksi nyata. Para orator ulung dan para penulis besar telah mengubah dunia dengan kemampuan berkomunikasi yang mereka miliki. Itu terjadi karena mereka telah berpikir optimis jauh-jauh hari sebelum ia dikenal orang.

Saat ia mulai ke puncak pencapaiannya, amat banyak tantangan yang harus ia tundukkan. Ia terus berjalan di jalan yang telah ia pilih. Yang orang tahu hanyalah secul keberhasilan, sedangkan ratusan, bahkan ribuan ketidakberhasilannya tak dihiraukan lagi. Begitulah hasil pola pikir optimis.

Optimisme, berpikir positif atau yang lebih dikenal dengan positive thinking adalah sebuah formula. Sebuah paradigma. Sebuah kerangka pikiran. Sebuah sistem cara berpikir. Memandang sesuatu dari segi baiknya saja, kendati orang lain menganggapnya buruk.

Orang optimis biasanya lebih mungkin bisa mencapai apa yang ia inginkan, bila dibanding dengan orang pesimis, yakni orang yang melihat sesuatu dari sudut negatif. Orang pesimis telah gagal, bahkan sebelum mulai sesuatu. Orang optimis telah berhasil, bahkan sebelum ia memulai pekerjaannya.

Di sana akan ditemukan hal tak terduga, yakni, ternyata selama ini orang hidup dalam lingkungan yang pesimis, tidak ada harapan untuk maju. Tidak ada harapan untuk hidup bahagia. Sebagian besar orang terjebak dalam paradigmanya sendiri. Paradigma yang jauh dari kenyataan semesta.

Optimisme merupakan sikap selalu mempunyai harapan baik dalam segala hal serta kecenderungan untuk mengharapkan hasil yang menyenangkan. Optimisme dapat juga diartikan berpikir positif. Jadi optimisme lebih merupakan paradigma atau cara berpikir.

Sewaktu mengalami kegagalan atau tekanan hidup, bagaimana perasaan seorang optimis? Seorang yang berpikiran positif atau berpikir secara optimis tidak menganggap kegagalan itu bersifat permanen. Hal ini bukan berarti bahwa ia enggan menerima kenyataan. Sebaliknya, ia menerima dan memeriksa masalahnya. Lalu, sejauh keadaan memungkinkan, ia bertindak untuk mengubah atau memperbaiki situasi.

Bertolak belakang dengan optimisme, pandangan pesimistis akan menganggap kegagalan dari sisi yang negatif. Umumnya seorang pesimis sering kali menyalahkan diri sendiri atas kesengsaraannya. Ia menganggap bahwa kemalangan bersifat permanen dan hal itu terjadi karena sudah nasib, kebodohan, ketidakmampuan, atau kejelekannya. Akibatnya, ia pasrah dan tidak mau berupaya.

Memang untuk bersikap optimistis sangatlah tidak mudah. Namun dengan berupaya bersikap optimis dan berpikir positif akan menghasilkan kehidupan yang lebih sehat dan lebih memuaskan. Optimisme akan membuat seseorang menghadapi situasi tidak menyenangkan dengan cara positif dan produktif.

BERGAIRAH MENJALANI HIDUP

Ketika Anda memutuskan untuk menemukan gairah Anda, Anda membuat komitmen penting untuk diri sendiri. Anda sedang mengatakan bahwa Anda adalah seorang prioritas utama dan Anda akan menemukan hal-hal dalam hidup yang benar-benar Anda nikmati.

Bila Anda memiliki gairah sejati untuk hidup, Anda tidak pernah merasakan hidup sebagai sebuah tugas. Seluruh sikap dan kepribadian Anda bahkan bisa berubah menjadi lebih baik.

Begitulah orang-orang hebat di dunia mengisi hidupnya. Jika Anda ingin mencintai kehidupan, Anda perlu untuk mengejar gairah Anda. Jangan buang waktu lagi dan pergi! Cobalah beberapa poin pada daftar di bawah ini untuk menyalakan api gairah Anda.

1. MULAILAH DENGAN TALENTA YANG ANDA MILIKI

Setiap orang memiliki bakat khusus atau hobi. Anda tidak harus menjadi yang terbaik untuk suatu hal, hanya temukan bidang yang Anda nikmati. Pilih sesuatu yang selalu membuat Anda bahagia.

2. TERBUKALAH UNTUK PENGALAMAN-PENGALAMAN BARU

Jika Anda belum menemukan gairah dalam hidup Anda, Anda mungkin akan terjebak dalam rutinitas kehidupan yang kelak akan membuat Anda menjadi bosan. Anda harus terbuka untuk pengalaman-pengalaman baru karena Anda tidak pernah tahu kemana hidup akan membawa Anda.

3. MENJALIN KOMUNIKASI DENGAN ORANG-ORANG LAIN

Ketika Anda meluangkan waktu untuk berkomunikasi dengan orang lain, Anda bisa belajar banyak. Mintalah kepada orang-orang tersebut untuk menceritakan kehidupan yang mereka jalani sehari-hari. Tanyakan pertanyaan yang Anda ingin tanyakan! Ini dapat membantu membuka pikiran Anda.

4. HADAPI KETAKUTAN-KETAKUTAN ANDA

Anda mungkin tidak berpikir bahwa dengan mengeksplorasi ketakutan Anda, Anda dapat menemukan gairah dalam hidup Anda, namun hal itu bisa terjadi. Mungkin Anda takut gagal dalam sebuah bidang yang selalu ingin Anda kejar. Hadapi dan eksplorasi ketakutan Anda dapat membawa Anda pada gairah hidup Anda.

5. JANGAN PERNAH MENYERAH

Dalam rangka menemukan gairah Anda, Anda perlu menggali dalam dan berkomitmen kepada diri sendiri bahwa Anda tidak akan pernah berhenti sampai Anda betul-betul menemukan gairah Anda. Anda harus percaya pada diri sendiri, karena Anda benar-benar tidak akan pernah tahu kemana hari esok akan membawa Anda.

Hidup yang bergairah akan menciptakan kesan-kesan yang monumental. Anda akan menemukan hal-hal menarik yang demikian itu akan bisa dinikmati orang lain pula. Ketika hidup Anda bergairah, orang pasti terkesan pada Anda.

PANCARKAN DAYA TARIK

Daya tarik tidak hanya punyai oleh orang yang berwajah cantik atau ganteng. Daya tarik bukan hanya bisa memancar dari orang yang pintar dan orang yang kaya. Jika Anda salah satu orang yang berpikir demikian maka buang saja pikiran Anda.

Daya tarik sendiri dapat diciptakan melalui energi positif yang ada dalam tubuh dan dipancarkan lewat manifestasi sikap dan perilaku. Berikut ini akan diulas tips-trik mengenai cara menciptakan dan memancarkan daya tarik.

1. BERBUAT BAIK TANPA PAMRIH

Teruslah berbuat baik kepada dia tanpa pernah mengharapkan imbalan apa pun dari perbuatan baik itu. Lupakanlah setiap kebaikan yang Anda pernah lakukan untuk orang lain, itu akan melatih keikhlasan hati.

2. MERENDAH AGAR MENJADI TINGGI

Kerendahan hati merupakan cerminan dari toleransi dan memiliki nilai yang tinggi. Singkirkanlah sikap untuk selalu ingin membuktikan bahwa kita lebih hebat daripada orang lain.

3. SELALU BAHAGIA DAN CERIA

Buatlah hidup Anda selalu ceria. Tertawa itu sehat. Tersenyum dapat menebarkan kegembiraan kepada orang lain, senyum juga dapat membuat Anda menjadi lebih rileks.

4. PENAMPILAN SEDERHANA

Penampilan sederhana dan apa adanya dan tidak pernah melebihi-lebihkan penampilan Anda akan memancarkan cahaya daya tarik. Jadilah diri sendiri, karena untuk menciptakan daya tarik kita tidak perlu menjadi orang lain.

5. TATA KRAMA YANG TINGGI

Tata krama dan tingkah laku yang baik akan membuat orang nyaman berada di dekat kita. Tata krama yang

tinggi merupakan sumber dari kesenangan, memberikan rasa aman, dan perwujudan dari rasa penghormatan kita kepada orang lain.

G. PENUH HASRAT

Hasrat berupa antusiasme dapat mendatangkan uang, kekuatan, dan pengaruh. Yakinkan pada sesuatu apa yang Anda kerjakan. Tumbuhkanlah di setiap pekerjaan dengan rasa cinta.

Apa pun yang sedang Anda pikirkan tentang hidup itu adalah efek yang luar biasa. Maka dari itu, berpikirlah positif, lihatlah diri Anda sebagai pribadi yang menarik. Tanamkan hal itu dalam hati Anda maka alam akan menarik aura-aura penting untuk menyempurnakan perasaan dan pandangan Anda.

DAFTAR PUSTAKA

- Dale Carnegie. 1996. *Bagaimana Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain (How To Win Friends and Influence People)*. Binarupa Aksara.
- Paul Ekman. 2016. *Nonverbal Messages: Cracking the Code*. Paul Ekman Group.
- Paul Ekman. 2007. *Emotions Revealed, Second Edition: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life*. Henry Holt and Company.
- Silvan Tomkins. 1962. *Affect Imagery Consciousness: Volume I: The Positive Affects*. Springer Publishing Company.
- Putu Yudiantara. 2013. *Hitler Effect: Menaklukkan & Mengatasi Orang Lain Semudah Menjentikkan Jari*. Visi Media
- Bernardo J. Sujibto. *Sembilan menit mempengaruhi dan menaklukkan orang lain*.
- Been Rafanani. 2018. *Teknik Kilat Mempengaruhi Orang Lain dengan Seni Bicara*. Araska
- Mary Jo Meadow. 1989. *Memahami Orang Lain, Meningkatkan Komunikasi dan Hubungan Baik dengan Orang Lain*. Penerbit Kanisius

PROFIL PENULIS

Jessica Arabella adalah perempuan kelahiran Sumbawa pada 1994. Sejak kecil, gadis ini suka dengan tulis menulis. Di perpustakaan mini milik sekolah di kampungnya adalah tempat dia membaca dan belajar menulis. Seorang guru bahasa Indonesia, memperkenalkannya pada karya-karya sastra, semacam puisi dan cerpen.

Kemudian, ketika lulus SMA ia ke Jakarta mengembangkan kemampuannya menulis dan berkomunikasi, yaitu ia melanjutkan studi dalam bidang ilmu komunikasi. Di komunitas-komunitas menulis yang ia ikuti, Jessica cukup aktif mengirim tulisan untuk dibedah dan dibahas dalam diskusi. Dari situlah, perkembangan kemampuannya semakin meningkat.

Saat ini, penulis sudah kembali ke kampung halaman dan mengabdikan hidupnya untuk masyarakat. Ia juga mengajar di salah satu almamaternya. Menjadi penggiat literasi adalah pilihan hidupnya saat ini demi mencerdaskan kehidupan bangsa.