

A. Kaily Morris

THE
SECRET OF
RELATIONSHIP

Rahasia Mencari Kawan dan Menaklukkan Lawan
Semudah Mengedipkan Mata



THE **SECRET**_{OF} RELATIONSHIP

Rahasia Mencari Kawan dan Menaklukkan Lawan
Semudah Mengedipkan Mata

A. Kaily Morris

Editor: Putra

Layout: Karunia Gusti

Cover Design: Saveastudio

Cetakan I, Agustus 2020

14 x 20.5 cm, 232 halaman

ISBN: 978-623-7910-14-5

Penerbit:

Araska

Sekar Bakung Residence No.B1

Jl. Imogiri Barat – Bantul – Yogyakarta

Email: penerbit_araska@yahoo.com

Hak Cipta dilindungi Undang-Undang

All rights reserved

© Araska Publisher, 2020

Kata Pengantar

Jika mau mengamati, kita bisa menemukan tipe kepribadian seorang anak manusia yang sangat kesulitan menemukan kawan bagi dirinya. Ya, kepribadian introver cenderung mengurung diri dalam ruangnya sendiri. Bahkan, keberadaan orang lain bisa dianggap sebagai pengganggu. Kecenderungan orang yang berkepribadian introver ini memang unik, sebab manusia pada dasarnya adalah makhluk sosial.

Sebagai makhluk sosial, tentu saja manusia selalu membutuhkan orang lain. Berkawan adalah salah satu untuk memenuhi kebutuhan dasar seorang manusia, yakni berinteraksi. Kesulitan orang menemukan kawan yang tepat adalah hal yang wajar. Sebab, kawan yang tepat seharusnya bisa membangun diri kita maupun kawan kita sendiri.

Ada kalanya kita bertemu dengan kawan yang tidak tepat. Tidak saling memberi keuntungan, tapi malah membawa kerugian bagi salah satu pihak. Namun demikian, hal seperti itu dianggap wajar saja. Diabaikan saja. Sebab, masih banyak orang yang bisa menjadi kawan kita.

Buku ini adalah panduan bagi seseorang untuk mencari kawan yang tepat, yaitu kawan yang bisa membantu diri kita mentas dari kekalahan ataupun kegagalan, juga kawan yang bisa membantu diri kita untuk bangkit dan tumbuh. Di sini, kita akan belajar membenahi diri agar dimudahkan untuk mendapatkan kawan. Kita juga dibekali cara-cara untuk menaklukkan orang lain agar mau berkawan dengan diri kita.

Buku sederhana ini bukan bermaksud menggurui dalam hal negatif, sebab tujuan mencari kawan dan menaklukkan orang lain yang diajarkan dalam buku ini adalah untuk menemukan keuntungan bersama. Tujuan yang sangat mulia, di mana moto yang kita sematkan adalah: "Banyak Kawan Banyak Rezeki". Selamat membaca dan semoga bermanfaat.

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ~3

DAFTAR ISI ~5

BAGIAN 1

BANYAK KAWAN BANYAK REZEKI ~9

 Memaknai Kawan sebagai Bagian Berkehidupan ~10

 Benarkah Banyak Kawan Banyak Rezeki? ~14

 Jika Kamu Tidak Memiliki Kawan ~17

 Sulitnya Mencari Kawan ~22

BAGIAN 2

SENI MENCARI KAWAN ~27

 Kawan yang Positif Membawa Pengaruh Positif ~28

 Media Mencari Kawan ~36

 Media Sosial sebagai Sarana Menemukan Kawan ~42

 Pilih-Pilih Kawan itu Benar! ~45

 Pahami Ekspresi Orang Lain Ketika Bertemu ~52

BAGIAN 3

SENI MENAKLUKKAN ORANG LAIN ~69

 Membaca Sifat Orang Lain ~70

 Ketahui Bahasa Tubuh Orang Lain ~79

 Merebut Perhatian Orang Lain ~90

 Menaklukkan Orang Lain dengan Seni Bicara ~103

 Memerhatikan Etika Berbicara ~109

 Seni Bicara untuk Menaklukkan Orang Lain ~114

BAGIAN 4 MENUMBUHKAN DIRI AGAR MUDAH MENCARI KAWAN ~119

- Bangun Sikap Percaya Diri ~120**
- Ciptakan Penampilan Memikat ~123**
- Atasi Rendah Diri ~126**
- Pancarkan Daya Tarik ~130**
- Menghidupkan Citra Diri ~133**
- Konsisten dalam Bersikap ~139**
- Menaklukkan Masalah dengan Cara Bahagia ~144**
- Pandai Menyelesaikan Masalah ~152**
- Menjadi Sahabat Sejati ~156**
- Kepercayaan Orang Lain itu Penting ~159**
- Bersikap Adaptif ~163**
- Bertumbuh Terus-Menerus ~165**

BAGIAN 5 MEMPERKUAT INTEGRITAS UNTUK MENAKLUKKAN ORANG LAIN ~169

- Lemah Lembut dan Dapat Mengontrol Emosi ~170**
- Tingkatkan Kemampuan Negosiasi ~172**
- Perbaiki Diri ~177**
- Cerdas Taklukkan Hambatan ~180**
- Bergerak Maju ~183**
- Kegagalan Awal Kesuksesan ~187**
- Tak Ada Kata Menyerah ~197**

BAGIAN 6	
KEMAMPUAN MEMIMPIN	
UNTUK MENAKLUKKAN ORANG LAIN	
DAN MENDAPATKAN KAWAN ~203	
Menumbuhkan Jiwa Kepemimpinan ~204	
Selalu Siap Menghadapi dan Menjalankan Perubahan ~209	
Adaptif pada Kebaruan ~212	
Lihai Menggerakkan Pikiran ~214	
Mampu Menumbuhkan Diri dari Orang Lain ~217	
Selalu Membuat Keputusan yang Terukur ~219	
Mampu Mementoring ~222	
Mahir Manajerial ~225	
Mengurai Tekanan Anggota Organisasi ~227	
Pendorong ke Arah Keberhasilan ~229	
DAFTAR PUSTAKA ~231	
PROFIL PENULIS ~232	

Bagian 1

BANYAK KAWAN BANYAK REZEKI





Memaknai Kawan sebagai Bagian Berkehidupan

Silaturahmi dalam ajaran keyakinan apa pun ditempatkan pada posisi utama sebab manusia diciptakan Tuhan sebagai makhluk sosial. Seorang anak manusia tidak dapat bertahan hidup jiwa raganya dengan normal apabila terlepas dari komunitasnya, yakni sesama manusia. Kesepian akan mendera jiwa-jiwa yang enggan bersilaturahmi. Sebab telah menjadi ketentuan Tuhan bahwa tidak akan terpenuhi kebutuhan lahir batin seseorang jika tidak ada jalinan silaturahmi dengan orang lain.

Kawan, teman, sahabat atau diksi-diksi lain adalah seseorang yang menyediakan diri untuk memenuhi kebutuhan kita, baik lahir maupun batin, dan merupakan sosok penting dalam setiap hembusan napas kita. Walaupun tidak bisa dikatakan sebagai pasangan sehidup semati, namun mereka adalah sosok yang bisa membantu memenuhi kebutuhan lahir dan batin kita.

Kebutuhan lahir bisa diartikan kerja sama dalam suatu bidang yang menghasilkan karya maupun produk yang bisa menghasilkan uang untuk memenuhi kebutuhan hidup. Kebutuhan batin dalam hal ini adalah terusirnya perasaan sunyi atau kesepian karena ada teman untuk berbagi keluh kesah dan sahabat untuk mencari solusi permasalahan yang sedang kita hadapi.

Kawan dalam *Kamus Besar Bahasa Indonesia* diartikan sebagai orang yang sudah lama dikenal dan sering berhubungan dalam hal tertentu, misal dalam bermain, belajar, bekerja, dan sebagainya. Kawan, sama juga teman dan sahabat, adalah sekutu bagi kita untuk bersama-sama bekerja atau berbuat sesuatu. Dalam arti lain, kawan juga dikatakan sebagai “yang menjadi pelengkap (pasangan)”.

Dari uraian makna kawan di atas, kita bisa memahami bahwa seseorang memang tidak bisa hidup dengan normal apabila tidak memiliki kawan. Kehidupan manusia sebagai makhluk sosial tidak bisa dihindari seorang pun sehingga ia melepaskan diri dari bersilaturahmi atau berhubungan dengan orang lain.

Manusia adalah makhluk yang tidak bisa hidup tanpa kehadiran atau adanya orang lain. Dalam sejarah umat manusia, Adam adalah manusia pertama yang diciptakan

Tuhan. Manusia pertama itu membutuhkan orang lain dalam interaksinya. Kemudian Tuhan menciptakan Hawa agar kebutuhan naluriah Adam bisa tersalurkan, dan sebaliknya. Kebutuhan naluriah itu disebut sebagai kebutuhan bersosial.

Dari pemaparan tersebut, kita bisa menyatakan bahwa setiap orang selalu membutuhkan orang lain untuk menjadi kawan, teman dan/atau sahabat. Seorang laki-laki membutuhkan perempuan, perempuan membutuhkan laki-laki. Anak-anak membutuhkan ibu-bapak, ibu-bapak membutuhkan anak-anak. Orang miskin membutuhkan orang kaya, orang kaya membutuhkan orang miskin. Guru membutuhkan murid, murid membutuhkan guru. Pedagang membutuhkan pelanggan, pelanggan membutuhkan pedagang. Bos membutuhkan karyawan, karyawan membutuhkan bos.

Tuhan menciptakan manusia dengan dilengkapi akal budi agar dapat memenuhi kebutuhan dasarnya, yakni kebutuhan jasmani dan rohaninya. Akal budi ini akan menyelaraskan bagaimana cara manusia mendapatkan apa yang dibutuhkannya. Akal budi juga berperan penting pada apa yang dilakukan manusia dalam berinteraksi sosial.

Seorang kawan adalah bagian dari kebutuhan dasar seorang manusia. Kita tidak bisa terlepas dari berinteraksi

dengan orang lain atau melepaskan diri dari berinteraksi dengan orang lain. Jika kita perhatikan, mengapa media sosial, apapun namanya, laris manis digunakan orang? Sebab, media sosial adalah bagian dari media atau sarana untuk memenuhi kebutuhan manusia dalam berinteraksi.

Jika kebutuhan dasar berinteraksi sosial dikaitkan dengan kebutuhan seseorang akan seorang kawan, maka kita akan dapat memahami bahwa semua orang butuh mengenal orang lain. Sementara itu, media yang digunakan untuk mendapatkan kawan pada masa sekarang sudah sangat beragam, salah satu yang terkini adalah media sosial. Jadi, dalam mendapatkan kawan, kita membutuhkan media agar koneksi antara dua orang atau lebih dapat terjalin.

Perkawanan, pertemanan atau persahabatan adalah salah satu cara untuk memenuhi kebutuhannya. Contoh, seorang pebisnis dapat menjalankan bisnisnya karena punya kawan (rekanan) dalam bisnisnya. Seorang pelajar dapat meningkatkan nilai belajarnya ketika mempunyai kawan belajar. Contoh-contoh demikian dapat kita temukan sendiri dengan mudah, bahkan pada diri kita sendiri. Demikian itulah, betapa pentingnya kawan dalam kehidupan kita.



Benarkah Banyak Kawan Banyak Rezeki?

Anda mungkin berpikiran bahwa ungkapan banyak kawan banyak rezeki hanyalah sarkasme dari ungkapan banyak anak banyak rezeki. Dalam terminologi agama, ungkapan banyak anak banyak rezeki dimaknai sebagai bentuk keyakinan akan Tuhan Yang Maha Pemurah. Setiap makhluk-Nya pasti akan mendapatkan rezekinya sendiri-sendiri. Maka, pasangan menikah tidak takut jika memiliki anak-anak yang berjumlah banyak.

Selain itu, pada zaman dulu, ungkapan banyak anak banyak rezeki juga dijadikan dasar bagi masyarakat untuk melawan program keluarga berencana yang hanya mencanangkan setiap pasangan menikah memiliki dua anak saja.

Berbeda dengan masa dulu, pada zaman sekarang ungkapan berubah menjadi banyak teman banyak rezeki. Ungkapan itu bukan asal saja, tapi ini berdasar hasil studi yang diterbitkan sebuah jurnal internasional, *The Journal of Socio-Economics. Networking can make you rich.* Jaringan yang luas bisa membuat kamu kaya.

Dikatakan Nick Powdthavee, peneliti sekaligus profesor psikologi di Warwick Business School, Coventry, Inggris, bahwa membangun *networking* di mana saja bisa memberikan keuntungan bagi seseorang. Kebahagiaan serta meningkatnya karier seseorang dapat meningkat apabila seseorang itu memiliki kawan yang tepat. Artinya, dalam hal ini teman yang positif dalam membangun diri dan meningkatkan kualitasnya.

Ketika kita memiliki banyak kawan untuk bersosialisasi maka dapat memberikan tambahan kualitas diri maupun pendapatan. Dalam *The Journal of Socio-Economics* itu juga dikatakan bahwa hubungan perkawanan selain bisa memberikan kita ekstra penghasilan, juga bisa meningkatkan kepuasan hidup dan kebahagiaan.

Dari penelitian itu, kita bisa membaca dari kasus penjualan CD musik atau juga buku. Sistem penjualan mereka dibangun melalui relasi perkawanan. Contohnya, JKT48 kerap mengadakan program *direct selling*, album atau *single* dijual langsung kepada penggemar. Biasanya hal ini dilakukan mereka saat berkeliling Indonesia.

Berkat perkawanan dengan penggemarnya, program *direct selling* ini meningkatkan pendapatan JKT48. *Fanbase* yang kuat adalah kuncinya. *Fanbase* ini tentu saja model

perkawanan antara artis dan penggemar. Hubungan begitu saja bisa meningkatkan penjualan album, apalagi ketika kita benar-benar mengenal kawan kita.

Dari kasus di atas, kita dapat menghubungkannya dengan hasil penelitian Nick Powdthavee bahwa kawan yang banyak dapat meningkatkan penghasilan. Dengan demikian, kita dapat memahami bahwa ungkapan banyak kawan banyak rezeki adalah benar adanya.



Jika Kamu Tidak Memiliki Kawan

Sedemikian penting arti kawan bagi seorang anak manusia sehingga ketika kita tidak memiliki kawan maka akan merasa nelangsa. Begitulah uraian yang dikutip dari jw.org/id ketika membahas bagaimana perasaan seseorang yang tidak memiliki kawan.

Waktu lagi *online*, kamu melihat foto pesta baru-baru ini. Semua temanmu ada di sana, dan kelihatannya mereka sangat senang. Tapi ada satu yang kurang. Siapa itu? Ternyata kamu!

“Kenapa aku enggak diundang?”

Mulanya kamu hanya penasaran, tapi akhirnya marah. Kamu merasa dikhianati! Katanya mereka temanmu, tapi ternyata semua itu bohong. Tiba-tiba, kamu merasa sangat kesepian, dan kamu berpikir, “Kenapa aku enggak punya teman?”

Benar atau Salah?

1. Kalau kamu punya banyak teman, kamu tidak bakal kesepian.
2. Kalau kamu ikut jejaring sosial, kamu tidak bakal kesepian.
3. Kalau kamu sering SMS-an, kamu tidak bakal kesepian.
4. Kalau kamu sering berbuat baik, kamu tidak bakal kesepian.

Jawaban dari empat pernyataan itu salah.

Kenapa?

1. PUNYA BANYAK TEMAN BUKAN JAMINAN KAMU
TIDAK BAKAL KESEPIAN

"Aku peduli sama teman-temanku, tapi kadang mereka enggak peduli sama aku. Kalau kita punya banyak teman, tapi enggak ada yang sayang sama kita atau membutuhkan kita, kita bakal sangat menderita."—Anne.

2. | Ikut jejaring sosial bukan jaminan kamu
| tidak bakal kesepian

"Ada orang yang cari teman sebanyak-banyaknya seperti mengoleksi mainan. Tapi punya segudang mainan enggak bakal bikin kita merasa disayang. Enggak seperti sahabat sejati, teman-teman di dunia maya itu seperti koleksi benda mati aja."—Elaine.

3. | Terus-menerus mengirim pesan singkat
| bukan jaminan kamu tidak bakal kesepian

"Waktu kita lagi merasa sendirian, kita terus-terus lihat HP, berharap ada teman yang kirim SMS. Ternyata enggak ada, dan kita pun makin kesepian!"—Serena.

4. | Berbuat baik kepada orang lain bukan
| jaminan kamu tidak bakal kesepian

"Aku selalu murah hati sama teman-teman, tapi mereka enggak seperti itu sama aku. Ya, aku sih enggak menyesal bermurah hati sama mereka, tapi rasanya aneh aja."—Richard.

Kesepian itu bergantung pada cara berpikir. "Itu berasal dari pikiran seseorang, bukan dari pengaruh luar," kata seorang wanita muda bernama Jeanette.

Apa yang bisa kamu lakukan kalau kamu merasa tidak punya teman dan kesepian?

1. Bangun rasa percaya diri

Perasaan minder bisa menyebabkan kesepian. Kita akan kesulitan mencari teman kalau kita merasa bahwa kita enggak pantas dijadikan teman.

2. Jangan mengasihani diri

Kesepian itu seperti lumpur hisap. Semakin kita meronta-ronta, semakin sulit kita keluar. Semakin kita mengasihani diri, semakin sedikit orang yang mau berteman sama kita. Akibatnya, kita jadi semakin kesepian.

3. Jangan sembarangan pilih teman

Orang yang kesepian butuh perhatian, dan mereka biasanya enggak peduli perhatian itu datang dari siapa. Mereka hanya ingin merasa dibutuhkan. Tapi ada yang

pura-pura peduli, kemudian memanfaatkan orang-orang seperti itu. Mereka pun bakal makin kesepian.

Setiap orang kadang bisa merasa kesepian, hanya kadarnya saja yang berbeda. Dan, sekalipun kesepian bisa membuat seseorang terpuruk, tapi sebenarnya itu hanyalah perasaan. Perasaan biasanya dipengaruhi oleh cara berpikir, dan kita bisa mengendalikan pikiran kita.

Bersikaplah realistik dengan apa yang kita harapkan dari orang lain. "Enggak semua orang akan menjadi sahabat kita selamanya," kata Jeanette, yang dikutip sebelumnya, "tapi kita akan menemukan orang yang perhatian sama kita. Dan itu sudah cukup. Hal itu akan membantu kita untuk tidak merasa kesepian."



Sulitnya Mencari Kawan

Perasaan kesepian akan dialami siapa saja saat tidak memiliki kawan. Uraian pada bagian sebelumnya menggambarkan bagaimana kita harus berupaya untuk lebih baik agar memiliki kawan yang baik untuk kita.

Pada bagian ini, kita akan membahas bagaimana sulitnya mencari kawan, sebagaimana dikutip dari idntimes.com. Pada dasarnya, pembahasan ini akan menguraikan tujuh kesalahan dalam mencari kawan. Namun, kita sekaligus belajar bagaimana memperbaiki diri agar jauh dari tujuh kesalahan tersebut.

-
- 1. Kamu tidak berusaha memahami cerita tentang mereka

Yang kamu nilai dari mereka adalah bagaimana penampilan mereka dan murni sikap mereka dalam kesehariannya. Kamu dengan cepat menilai temanmu berdasarkan apa yang kamu lihat dan rasa, tanpa berusaha mencari tahu alasan atau kisah hidup mereka.

2. Kamu terlalu sering bercerita tentang dirimu dan kehidupanmu

Ketika berbincang berdua atau dalam kelompok, kamu terlalu menikmati berbicara tentang dirimu, perasaanmu dan kehidupanmu tanpa memberi ruang yang cukup bagi temanmu untuk menyampaikan dari sisi mereka. Lebih banyaklah bertanya dan mendengar daripada berbicara, berbicaralah utamanya ketika memang penting disampaikan.

3. Kamu merasa lebih baik daripada mereka

Memang rasa percaya diri perlu untuk memotivasi mu dalam beraktivitas, tapi gunakan itu ketika kamu memang perlu memperjuangkan sesuatu. Ketika kamu bersosialisasi, percayalah bahwa setiap orang punya kelebihan masing-masing dan pasti ada yang bisa dipelajari dari mereka. Pahami itu agar orang lain juga bisa menghargaimu.

4. Kamu merasa punya masalah hidup terberat di antara mereka

Kalau kamu merasa hidupmu berat dan merasa tidak ada orang yang paham, kamu tidak akan belajar

apapun dari masalah hidupmu dan tidak akan mendapat solusi berarti dari sudut pandang berbeda. Kamu perlu menyadari bahwa banyak orang di sekelilingmu yang punya masalah lebih berat darimu dan kamu bisa belajar dari mereka, hanya jika kamu tidak merasa masalahmu yang terberat.

- 5. | Kamu tidak update soal hal-hal yang terjadi saat ini di masyarakat umum

Jangan heran jika kamu tidak *update* pemikiran dan pengetahuanmu, maka kamu tidak bisa nimbrung dalam guyongan atau bahasan terkini. Itu akan membuatmu dirasa kurang menyenangkan untuk diajak ngobrol dan cenderung akan dijauhi.

- 6. | Kamu sering merendahkan orang lain dan jarang memuji secara langsung

Sugar coating atau memuji orang berlebihan memang kurang menyenangkan dan bikin risih karena tidak akan terkesan tulus. Lagian segala sesuatu yang berlebihan itu memang tidak baik. Namun, kamu tetap perlu sesekali memuji orang secara langsung, agar

mereka tahu kamu menghargainya, sehingga mereka juga bisa menghargaimu.

- 7. Kamu selalu merasa benar dan jarang minta maaf atau mengerti letak kesalahanmu

Ketika pendapat orang lain lebih bagus dan masuk akal, akui lah dan sampaikan pada mereka. Jangan malu untuk mengakui kesalahan dan belajar dari itu, karena justru itulah sikap orang yang akan dihargai. Setiap kamu meminta maaf sampaikan juga kenapa kamu sadar harus minta maaf agar tulusnya tersampaikan, misalnya, "Aku minta maaf karena sudah keliru mengambil tindakan kemarin." Jika kamu mengatakan, "Aku minta maaf karena semua yang aku lakukan memang serba salah." Hal itu tidak menunjukkan bahwa kamu benar-benar merasa salah dan malah tidak dihargai karena kamu seakan tidak tahu letak jelas kesalahanmu di mana.

Selain tujuh faktor di atas, faktor yang paling sering terjadi adalah karena seseorang itu *play victim*, alias merasa menderita sendiri seakan tidak punya teman. Padahal temannya ada banyak, tapi entah kenapa tak dianggap.

Setidaknya syukurilah apa yang kamu punya saat ini dan pahami bahwa kalau kamu tidak suka diperlakukan orang lain seperti itu, jangan melakukan hal yang sama pada orang lain. Ingat, hanya diri sendiri yang paling memungkinkan untuk kamu ubah.

Bagian 2

SENI MENCARI KAWAN





Kawan yang Positif Membawa Pengaruh Positif

Manusia adalah makhluk yang di dalamnya terkandung unsur positif dan negatif dalam pikiran maupun sikapnya. Seseorang yang positif dapat memberi pengaruh positif kepada orang lain. Sementara itu, seseorang yang negatif juga dapat memberi pengaruh negatif kepada orang lain.

Hukum alam tersebut sudah sewajarnya. Kita bisa terpengaruh gaya berpakaian kawan kita, gaya rambutnya maupun tingkah lakunya. Sebaliknya, kawan kita juga bisa terpengaruh oleh diri kita. Kondisi saling memengaruhi ini sudah sewajarnya terjadi dan bahkan murni kita lakukan dengan tulus.

Pertemanan yang baik tampaknya adalah hal yang patut untuk dirayakan. Namun sering kali bagi beberapa dari kita, dari waktu ke waktu muncul ketegangan antara menjadi teman yang baik atau “melakukan yang seharusnya”.

Contohnya, ketika kita dihadapkan situasi yang membuat kita tergoda untuk berbohong demi seorang teman, maka akan tampak seolah-olah pertemanan dan moralitas berada dalam posisi yang bertabrakan.

Mudah untuk mengatakan bahwa orang yang tidak baik cenderung memperlakukan teman mereka dengan buruk juga, contohnya, mereka bisa berbohong, curang atau mencuri dari teman-temannya. Namun mungkin juga seseorang berlaku buruk pada beberapa orang dan berlaku baik pada yang lainnya.

Jadi adakah alasan mendasar lain untuk berpikir menjadi orang baik adalah keharusan untuk pertemanan yang baik?

1. Masalah pada pertemanan dan moralitas

Mari mulai dengan melihat kasus saat moralitas dan tuntutan dalam pertemanan berada dalam konflik. Syarat suatu pertemanan tampaknya mengharuskan kita terbuka terhadap cara pandang teman kita, bahkan ketika perspektif mereka beda dengan milik kita sendiri. Pertemanan juga tampaknya mengharuskan kita untuk peduli terhadap kesejahteraan teman kita. Bukan hanya mengharapkan yang terbaik bagi mereka, kita pun juga ingin terlibat dalam menyediakan hal-hal baik tersebut.

Ini adalah hal yang membedakan perhatian dari teman dengan perhatian orang yang memang berkelakuan baik. Namun kita juga perlu tetap terbuka akan apa yang dirasa baik oleh teman kita sendiri. Seenaknya melakukan sesuatu atas dasar yang kita pikir baik untuk teman kita, meski teman kita tidak setuju, cenderung paternalistik. Dalam beberapa keadaan, sedikit paternalisme masih bisa ditoleransi, seperti menyembunyikan kunci teman ketika ia sedang mabuk. Namun secara umum hal tersebut adalah sifat yang buruk dalam pertemanan.

Beberapa pemikir menyatakan bahwa terbuka pada perspektif teman dapat membuka pintu pada bahaya moral. Contohnya pertemanan dengan seseorang yang memiliki nilai yang berbeda bisa secara perlahan mengubah nilai Anda sendiri, termasuk pada hal-hal yang buruk. Hal ini benar terutama ketika hubungan tersebut membuat Anda cenderung menganggap serius sudut pandang mereka.

Sarjana lain berpendapat bahwa kombinasi antara keinginan untuk membantu teman dan terbukanya dengan sudut pandang mereka lah yang menimbulkan masalah terbesar. Dalam membuat argumen ini, Dean Cocking dan Jeanette Kennett mengutip kalimat dari novel *“Pride and Prejudice”* karya Jane Austen. Dalam

kalimat tersebut, protagonisnya, Elizabeth Bennett memberi tahu Tuan Darcy yang dingin dan kaku bahwa, “Kedulian kepada sang pemohon akan membuat seseorang siap untuk mengabulkannya tanpa menunggu alasan mengapa seseorang harus melakukannya.”

Dengan kata lain, ketika teman Anda meminta Anda untuk mengatakan kepada bos bahwa ia sakit, bukannya pusing pasca-mabuk, Anda harus melakukannya hanya karena ia meminta Anda untuk melakukan hal tersebut.

- - -
 - | 2. | Aristoteles dalam kebaikan pada pertemanan

Untuk menjawab kekhawatiran tersebut, meninjau ulang apa yang dikatakan oleh Aristoteles tentang pertemanan dan menjadi orang yang baik bisa membantu. Bagi Aristotles, terdapat tiga jenis pertemanan.

Pertama, pertemanan kegunaan, misalnya antara rekan kerja yang ramah. *Kedua*, pertemanan kesenangan, contohnya antaranggota tim trivia atau permainan hobi. *Ketiga*, pertemanan di antara mereka yang merasa satu sama lain baik dan berharga bagi diri mereka sendiri. Yang terakhir inilah yang ia sebut sebagai pertemanan kebijakan, bentuk pertemanan yang terbaik dan paling lengkap.

Maka sangat jelas mengapa menghargai seseorang karena kebaikannya merupakan karakteristik pertemanan yang baik. Tak seperti pertemanan lain, hal ini melibatkan penghargaan kepada teman atas diri mereka sendiri, bukan hanya atas apa yang bisa mereka lakukan untuk Anda. Lebih jauh lagi, pertemanan jenis ini mengakui karakter dan nilai mereka berharga.

Beberapa mungkin cemas bahwa hal tersebut menciptakan standar yang terlalu tinggi, bahwa syarat teman yang baik haruslah orang yang baik. Namun pemikir Aristotelian, John Cooper berpendapat bahwa artinya kualitas pertemanan bermacam-macam sesuai dengan kualitas karakter teman-temannya tersebut. Orang-orang yang biasa-biasa saja cenderung memiliki pertemanan yang biasa-biasa pula, sedangkan orang yang lebih baik akan memiliki pertemanan yang lebih baik pula.

Jika kita tidak memberi definisi apa itu “orang baik” atau membiarkan tiap-tiap orang memiliki penilaian sendiri soal apa itu kebaikan, hal ini menjadi sangat subjektif. Namun Aristoteles juga menawarkan perhitungan objektif tentang apa yang menjadikan seseorang adalah orang yang baik.

Orang yang baik, menurutnya adalah seseorang yang memiliki sifat-sifat yang baik. Sifat yang baik seperti keberanian, keadilan, dan kesederhanaan adalah karakter berkualitas yang membantu kita menjalani hidup sebagai manusia yang baik, sendiri dan bersama orang lain.

Aristoteles berpendapat bahwa, seperti ketajaman merupakan kualitas yang membantu pisau untuk berfungsi dengan baik, kita berfungsi sebagai manusia yang lebih baik jika kita bisa melindungi apa yang kita hargai, bekerja sama dengan baik, dan menikmati kesenangan dalam kesederhanaan.

Ia mendefinisikan kualitas yang tidak baik, atau sifat buruk, sebagai kualitas yang membuat pemiliknya sulit untuk hidup dengan baik. Misalnya, para pengecut kesulitan dalam melindungi apa yang penting, orang rakus yang tidak bisa berhenti makan dan orang-orang yang tidak adil mengambil lebih dari bagiannya. Sehingga mereka kesulitan bekerja sama dengan baik dengan orang lain. Hal ini halangan besar bagi makhluk sosial.

Terakhir dan yang paling peting, ia mengatakan bahwa kita membangun kualitas, baik ataupun buruk, melalui praktik yang berulang. Kita menjadi orang yang baik dengan berulang

kali melakukan kebaikan, dan begitu pun sebaliknya dengan keburukan.

Bagaimana kemudian hal tersebut bisa membantu kita dalam memahami hubungan antara menjadi orang yang baik dan menjadi teman yang baik? Saya telah menyatakan bahwa dalam pertemanan ada proses saling membantu dan juga melibatkan keterbukaan terhadap perspektif teman. Jika kita berasumsi bahwa Aristoteles benar mengenai hubungan antara karakter yang baik dan kemampuan untuk hidup dengan baik, maka membiarkan seorang teman melakukan hal buruk itu tidak baik. Sebab, hal itu akan membuat sang teman lebih sulit untuk bisa menjalani kehidupannya dengan baik.

Tetapi pertemanan juga tidak bisa dijalankan dengan memaksa teman meninggalkan keyakinan mereka soal apa yang mereka butuhkan, meskipun apa yang mereka yakini itu salah. Jadi satu-satunya orang yang bisa kita perlakukan secara konsisten baik sebagai teman adalah mereka yang memiliki karakter yang baik.

Kita tentu saja bisa mengubah nilai dan reaksi pribadi kita agar lebih menyamai teman kita. Kebanyakan dari hal ini terjadi secara tak sadar, dan beberapa perubahan mungkin baik. Namun ketika perubahan yang terjadi lebih buruk,

(misalnya menjadi penakut dan tidak adil), kita dibuat rugi oleh hubungan pertemanan kita.

Jika waktu yang dihabiskan bersama teman saya yang malas cenderung membuat saya kurang termotivasi dengan hidup saya sendiri, maka dapat dikatakan saya menjadi lebih buruk. Hal tersebut bisa menjadikan teman seperti itu buruk bagi kita, bahkan jika tidak sengaja.

Pertemanan yang benar-benar baik, ternyata, mustahil terjadi kecuali jika kedua teman tersebut adalah orang baik. Ketegangan yang jelas antara pertemanan dan moralitas ternyata hanya ilusi yang dihasilkan dari kegagalan berpikir dengan penuh hati-hati dan jernih tentang hubungan antara keterbukaan akan sudut pandang teman dan keinginan kita untuk membantu mereka.



Media Mencari Kawan

Secara harfiah teman atau kawan adalah orang yang kita kenal dan sering atau pernah bersama-sama dalam satu waktu, serta saling mengenal satu sama lain. Berbeda lagi dengan sahabat; sahabat adalah orang yang sudah terlanjur dekat dengan kita sudah tahu baik buruknya kita dan dipastikan sudah saling mengenal dalam waktu yang lama. Dan berbeda lagi dengan orang yang baru kita kenal, itu bukan teman atau kawan namanya; ya sekadar kenalan sebentar dan hanya tahu sedikit identitas dari masing-masing.

Menurutku, berteman/berkenalan dengan orang asing janganlah pilih-pilih. Boleh kenal dan berteman dengan semua orang, tapi untuk menjadi teman dekat haruslah pilih-pilih. Karena Rasulullah saw. bersabda:

“Sesungguhnya perumpamaan teman yang baik (saleh/salihah) dan teman yang jahat adalah seperti pembawa minyak wangi dan peniup api pandai besi. Pembawa minyak wangi mungkin akan mencipratkan minyak wanginya itu atau engkau membeli darinya atau engkau hanya akan mencium aroma harumnya itu. Sedangkan peniup api tukang besi mungkin akan membakar bajumu”

atau engkau akan mencium darinya bau yang tidak sedap.” (H.R. Bukhari dan Muslim)

Ada juga pepatah yang mengatakan bahwa mencari musuh itu lebih gampang dari pada mencari teman. *Is it right? Yes that's right.* Apalagi pada era sekarang ini, banyak cara untuk mencari musuh dan banyak cara juga mencari teman. Kita ambil contoh dalam hal mencari musuh, cukup mudah kamu hanya perlu mendiskriminasikan suatu kaum/ras/agama di media sosial, yakin dan tak perlu menunggu waktu yang lama, pasti musuhmu akan semakin bertambah banyak. Tapi, hal ini tak patut dicontoh ya, dilarang keras pokoknya.

Ngomong-ngomong mengenai mencari teman, pada era yang semakin canggih ini banyak cara yang bisa kamu lakukan untuk menambah teman. Berikut cara menambah teman pada era modern sekarang ini:

- 1. Melalui media sosial

Kamu anak kekinian? Jika kamu lahir di atas tahun 1995 ke atas, bisa dipastikan kamu adalah anak yang canggih dan super kekinian. Pastinya kamu telah memiliki akun media sosial entah apapun itu; bisa Facebook, Instagram, Twitter, Path, Pinterest dan media sosial

lainnya. Salah satu fitur media sosial tersebut adalah rekomendasi pertemanan. Kamu dapat menambahkan teman dari seluruh pelosok dunia dengan menekan satu tombol; tambahkan teman. *It's done!* Proses selanjutnya adalah kamu tinggal tunggu apakah orang yang kamu tambahkan teman tersebut menyetujui pertemanan atau tidak. Jika iya, maka silakan lanjutkan mau di mana ke mana pertemanan kalian tersebut.

2. Menggunakan aplikasi

Sekarang banyak aplikasi yang menawarkan fitur *people nearby* atau lihat orang sekitar. Maksud dari aplikasi ini adalah kita bisa melihat orang-orang yang menggunakan aplikasi yang sama pada jarak tertentu. Fitur ini menggunakan GPS atau lokasi kita berada sekarang. Salah satu contoh aplikasi jenis ini adalah Line, WeChat, Travello, Bigo, Badoo, dan aplikasi sejenis lainnya. Istilah atau nama fitur di setiap aplikasi terkadang berbeda-beda. Tapi, pada intinya sama saja.

3. Melalui organisasi/komunitas

Bergabung dengan organisasi atau suatu komunitas adalah salah satu cara yang lumayan bagus untuk menambah pertemanan. Mengapa demikian? karena

biasanya ketika kita berada dalam suatu organisasi/komunitas, kita mempunyai visi yang sama atau minimal mempunyai hobi yang sama. Secara tidak langsung akan semakin mempermudah kita dalam mendekatkan diri satu sama lain. Dan pastinya tingkat kecocokan satu sama lain pun bisa lebih tinggi.

4. Kenalan dari teman ke teman

Cara ini adalah cara bagi kamu yang sering nongkrong atau *hangout*. Biasanya ketika kita sedang nongkrong bareng sama teman, pasti ada saja seseorang dari teman kita yang *nyamperin*. Nah, dari sanalah biasanya kita mulai komunikasi dan saling mengenal. Jika frekuensi bertemu semakin sering, maka kemungkinan untuk lebih dekat pun bisa lebih cepat.

5. Kenalan dari tempat ibadah

Sama halnya dengan poin ketiga. Biasanya orang yang sering ke tempat ibadah akan sering bertemu dengan orang yang sama di setiap waktu ibadah. Jika kamu mendapatkan teman dekat dari cara ini, bisa dikatakan hubungan pertemanan kalian akan baik-baik saja ke depannya. Sebab, kalian adalah orang-orang

yang taat beribadah dan tentunya taat pada aturan agama. Ingat! Tak ada agama yang mengajarkan kejelekan.

6. Konsumen yang menjadi teman

Hal ini berlaku bagi kamu yang berprofesi sebagai pedagang atau pengusaha muda, dan bisa juga bagi para *marketer*. Pada era sekarang ini, lagi zamannya yang muda yang berkarya. Sudah banyak sekali pengusaha/pedagang/*marketer* dengan usia yang masih sangat muda. Nah, ketiga profesi tersebut memang dituntut untuk selalu ramah kepada calon konsumen atau konsumen tetapnya. Tak heran jika kebanyakan dari mereka mendapatkan teman dari hal tersebut karena para calon konsumen dan konsumen tetapnya merasa nyaman dengan keramahan si penjual.

7. Kenal saat di perjalanan

Nah, ini bagi kamu yang suka jalan-jalan. Kamu bisa berkenalan dan bercerita dengan orang yang berada satu perjalanan dengannya. Contohnya, ketika kamu sedang menaiki transportasi umum (bus, kereta, atau pesawat) saat ingin berlibur atau pulang dari liburan, dari pada bengong lebih baik ajak ngobrol orang

di sampingmu. Syukur-syukur enak diajak ngobrol. Ini merupakan salah satu pengalaman yang paling sering penulis alami ketika sedang melakukan perjalanan jauh; pasti ada saja teman ngobrol hingga sampai tujuan, berakhir dengan tukaran kontak, dan masih saling komunikasi hingga sekarang.

Dari ketujuh cara di atas, pastinya semua memerlukan proses untuk saling mengenal satu sama lain untuk bisa menjadi teman dekat. Jika hanya ingin menambah teman sekadar kenal itu perihal yang mudah dan bisa dikatakan tak memerlukan proses yang panjang. Bagaimana? Apakah kamu pernah melakukan cara-cara di atas untuk menambah teman?



Media Sosial sebagai Sarana Menemukan Kawan

Setiap perubahan tentu memiliki efek terhadap budaya individu maupun daerah. Seiring dengan kemajuan teknologi dan internet tentu memberikan berbagai dampak terhadap kehidupan manusia, baik itu dampak positif maupun dampak negatif.

Budaya bersosialisasi pun mengalami perubahan, jika dahulu interaksi sosial dilakukan secara langsung, maka sekarang interaksi sosial dapat dilakukan melalui media internet. Banyak sekali jenis media sosial yang digunakan untuk berinteraksi dengan keluarga, teman, kolega atau bahkan untuk mencari teman baru.

Ketika internet menghubungkan banyak orang melalui media sosial, maka berbagai macam karakter manusia pun ikut terbawa ke dalam media sosialnya. Media sosial pun menjadi media yang rawan akan penipuan, perkelahian dan sebagainya. Oleh sebab itu, sebagai pengguna internet dan pengguna media sosial yang cerdas, kita harus pandai

dalam menggunakan media termasuk dalam memilih teman di media sosial.

Berikut ini adalah beberapa karakter teman media sosial yang harus Anda hindari demi ketenangan dan kenyamanan Anda dalam berinteraksi di media sosial:

1. Dramatis

Teman di media sosial yang suka mendramatisasi sebuah kejadian sangat memiliki kecenderungan untuk mencari perhatian orang lain. Orang yang memiliki sifat dramatis di media sosial biasanya adalah orang yang kesepian dan mencari simpati orang lain.

2. Glamor

Orang dengan sifat glamor di media sosialnya seperti mem-*posting* berbagai foto dengan intrik kemewahan, pesta, pakaian mahal atau hal lainnya yang serba mewah. Meski pada kenyataannya, mereka yang menunjukkan kemewahan dalam media sosial ternyata memiliki masalah ekonomi. Karakter teman yang seperti inilah yang harus dihindari dalam media sosial karena mereka hanya melakukan pencitraan dan mengharapkan banyak pujian dari yang melihatnya.

3. Pengeluh

Karakter teman di media sosial yang rajin mengeluh pun patut untuk kita hindari. Selain karena menghebohkan media sosial, juga akan memberikan efek yang buruk terhadap pengguna lain yang berinteraksi di media tersebut. Baik itu menirunya atau malah membuat Anda terseret dalam urusan pribadinya.

4. Konfrontasi

Teman di media sosial yang suka konfrontasi akan memperburuk suasana dan suka membuat perdebatan atau pertengkaran. Ketika terjadi pertengkaran dengan pengguna lain pun ia tidak memiliki kemampuan untuk menyelesaikan masalahnya.

Dari sekian banyak orang yang memiliki karakter tersebut, maka pertimbangkanlah untuk berteman di media sosial sebelum Anda menyesalinya.



Pilih-Pilih Kawan itu Benar!

Apakah salah jika kita pilih-pilih kawan? Tidak. Dari perspektif mana dulu kita melihatnya. Jika kita pilih-pilih kawan disebabkan oleh keinginan meningkatkan kualitas diri atau ingin menjadi lebih baik dari hari kemarin, tentu saja ini tidak salah. Lagi pula, jika kita bisa mengendalikan oportunitisme dan lebih mengutamakan simbiosis mutualisme; sebuah hubungan yang saling menguntungkan, tentu saja memilih-milih teman itu tindakan yang tepat.

Jika kita tidak pilih-pilih kawan, bisa saja kita terjerembab dalam kubangan masalah yang tidak pernah kita temui sebelumnya. Kawan yang baik adalah orang yang dapat membantu kita menuju tahapan hidup yang lebih maju. Kawan yang baik adalah orang yang peduli ketika kita berada dalam kesusahan. Oleh sebab itu, memilih-milih teman tentu saja dalam kategori positif, baik positif bagi diri kita, maupun positif bagi kawan kita.

Pilih-pilih kawan tentu saja bukan dalam kerangka oportunitisme. Tetapi, cenderung mengutamakan keuntungan

bersama. Ketika kita sekolah atau kuliah, kemudian memiliki kawan yang mau diajak berdiskusi tentang pelajaran atau mata kuliah kita, maka itu tentu bukan hanya kita saja yang beruntung, tetapi kawan kita juga.

Meski bukan soal hidup bersama di masa depan, memilih teman juga nggak kalah membingungkan dengan memilih pasangan hidup. Karena keduanya bisa membawa pengaruh yang cukup signifikan dalam kehidupan kita.

Kita mungkin masih ingat pada nasihat guru SD dulu, bahwa kita nggak boleh pilih-pilih teman. Yang miskin, yang kaya, yang pintar, yang kurang pintar, yang tinggi, yang pendek, kita harus berteman dengan semuanya. Tapi semuanya sedikit berbeda ketika kita sudah dewasa. Bukan masalah membeda-bedakan, tapi selektif memilih teman memang harus kita lakukan. Ada beberapa alasan yang mendasari hal ini, di antaranya:

-
- | - - | 1. | Memilih teman sama dengan memilih
masa depan

Teman adalah lingkaran kedua dalam masyarakat, setelah keluarga, yang bisa membentuk karakter seseorang. Kita mungkin tidak sadar, tapi pendapat dan sifat teman bisa memengaruhi kepribadian kita juga.

Ketika kita berada di antara teman-teman yang menganggap kopi itu pahit, lambat laun kita akan beranggapan yang sama meskipun sebelumnya nggak. Sebaliknya, jika kita berada di lingkungan yang positif, lama kelamaan kita akan selalu menemukan cara mengapresiasi setiap peristiwa. Karena itu, lingkaran pertemanan adalah faktor penting yang membentuk masa depan.

- 2. Potensi dalam diri seseorang bisa berkembang pesat bila berada di antara orang-orang yang tepat

Potensi setiap orang berbeda-beda. Apa yang terjadi pada potensi itu selanjutnya juga berbeda. Ada yang bisa ditemukan dan dikembangkan dengan tepat sehingga membawa dampak yang baik, ada juga yang malah berkembang ke arah sebaliknya sehingga dampaknya justru negatif. Ada pula potensi yang terkubur seumur hidup karena nggak pernah menemukan ruangnya untuk muncul.

Di sinilah peran teman-teman di sekeliling kita diperlukan. Di antara orang-orang yang tepat, potensi dalam diri kita bisa berkembang maksimal. Orang yang tepat tidak selalu memiliki potensi yang sama, tapi

mereka mampu menghargai dan mendukung potensi yang kita punya.

-
- 3. Teman bukan sekadar orang yang bisa diajak jalan, tapi bisa memberikan pendapat tentang keputusan-keputusanmu

Teman yang sebenarnya bukan hanya dia yang bisa kamu ajak jalan, belanja ini belanja itu, atau menonton film ini film itu. Teman sebenarnya adalah orang yang dengannya kamu bisa berbagi masalah hidupmu. Tempatmu bercerita, mencari saran dan dukungan, serta kritik bila yang kamu lakukan memang salah. Pendapat teman bisa memberikan kamu pertimbangan lain, karena terkadang kita kesulitan untuk keluar dari sudut pandang kita sendiri. Karena bersamanya kamu akan sama-sama berkembang, memilih orang-orang yang layak adalah keharusan.

-
- 4. Jangan terlalu naif. Nggak semua orang berniat baik dalam pertemanan. Pilih dan pilah orang-orang yang memang layak kamu perhatikan

Ketika kamu masih kecil, mungkin dunia yang kamu singgahi belum seluas sekarang. Teman-teamanmu

pasti hanyalah teman-teman satu SD-mu, yang selain masih polos juga memang anak baik-baik. Tapi saat kita dewasa, kita harus berhenti bersikap naif. Nggak semua orang punya niat baik.

Ada saja orang yang memanfaatkan pertemanan untuk keuntungan pribadinya sendiri. Contoh nyatanya adalah teman-teman yang hanya datang saat butuh bantuan. Setelah apa yang dia butuh terpenuhi, dia akan meninggalkanmu dengan mudahnya. Orang-orang yang seperti ini, apakah layak terus berikan waktumu yang berharga?

-
- 5. Teman adalah refleksi kamu di dunia.
 - Bagaimana orang lain memandangmu bisa dipengaruhi oleh siapa saja teman baikmu

Berteman dengan pandai besi, kamu akan terkena percikan apinya. Berteman dengan penjual parfum, kamu akan ikut terkena wanginya. Dangkal memang, tapi bagaimanapun juga lingkaran pertemananmu akan memengaruhi citramu di depan orang lain. Bagaimana kamu dikenal orang, terkadang berdasarkan dengan siapa saja kamu bergaul dan menghabiskan banyak waktu.

6. Bukan soal perbedaan yang menghalangi pertemanan. Berteman dengan orang-orang yang membawa pengaruh baik tentu lebih diinginkan

Pilih-pilih teman bukan berarti tidak menghargai perbedaan atau membedakan orang berdasarkan hal-hal dangkal seperti kekayaan atau jabatan. Yang lebih penting adalah soal karakter, karena pengaruh teman sangat besar untuk seseorang. Kamu boleh saja berteman dengan siapa pun, asalkan kamu bisa memilih mana yang baik dan mana yang buruk. Asalkan kamu nggak akan terseret ikut-ikutan kebiasaan buruk yang merugikan. Selama kamu bisa mengambil sisi positifnya dan meninggalkan pengaruh negatif, semua orang layak kamu jadikan teman.

7. Tidak berteman bukan berarti tidak bersikap baik kepada seseorang. Berteman itu pilihan, bersikap baik itu mutlak!

Selektif memilih teman nggak sama dengan selektif dalam bersikap baik. Meski kamu nggak berteman dengan seseorang, bukan berarti kamu nggak boleh bersikap baik ataupun membantunya saat sedang mengalami kesulitan. Toh kamu juga nggak akan tahu di

masa depan kamu akan membutuhkan bantuan siapa. Jadi, bersikap baik kepada orang adalah mutlak, tapi menjadi teman, menjadi orang yang kata-katanya kamu pertimbangkan, itu pilihan. Di sini, kamu haruslah pandai memilih dan memilih kawan.

Karakter setiap orang memang berbeda-beda. Ada yang karakternya cocok dengan karaktermu, sehingga kecocokan kalian bisa membuat masing-masing orang semakin berkembang. Memilih teman yang cocok, bukan berarti kamu hanya berteman dengan orang yang pendapatnya sama denganmu terhadap semua hal. Yang lebih penting adalah karakter. Perbedaan pendapat bukan hal yang perlu dirisaukan, tapi justru sejauh mana karakter teman itu bisa memberikan pengaruh padamu, itu yang perlu dipikirkan.



Pahami Ekspresi Orang Lain Ketika Bertemu

Ketika ingin mencari kawan dan pertemuan sudah dijadwalkan, kamu sebaiknya memahami dahulu apa sih yang harus kamu perhatikan dari ekspresi orang yang ingin kamu jadikan kawan itu? Nah, berikut ini kamu pahami dulu apa saja ekspresi orang itu dan bagaimana menyikapi ekspresi tersebut.

1. Mata Berkedip

Normalnya, manusia akan berkedip 8-15 kali per menit. Apabila frekuensi berkedip menjadi terlalu sering, bisa dipastikan bahwa orang tersebut sedang dalam keadaan tertekan atau minimal gelisah.

Orang yang sedang mengedipkan mata sebenarnya sedang berusaha untuk menjelaskan sesuatu atau merasa malu terhadap sesuatu. Bisa juga sebagai respons akan suatu hal yang mereka dengar, tetapi tidak mereka sukai.

Jika Anda menemui lawan bicara seperti itu, segeralah ganti topik pembicaraan atau buat lawan

bicara Anda menjadi tertarik kembali. Orang yang sedang berbohong biasanya juga memperlihatkan pola kedipan mata yang lebih cepat.

Bagaimana dengan orang yang jarang berkedip? Konon orang yang jarang berkedip biasanya merasa kedudukannya lebih tinggi daripada lawan bicaranya. Namun, ada juga yang mengatakan orang yang jarang berkedip menunjukkan dia sedang berkonsentrasi terhadap sesuatu. Atau bahkan malah sedang tertarik dengan lawan bicaranya. Tentu saja dia sedang tertarik jika diikuti raut wajah yang ramah atau tersenyum pada Anda.

2. Mata Melihat Kiri Atas

Jika Anda sedang bertanya pada seseorang lalu terlihat matanya bergerak ke atas lalu melirik ke sebelah kiri, hal itu tanda dia sedang mengingat-ingat pengetahuan, pengalaman yang terkait dengan pertanyaan Anda. Arah pandangan ke kiri atas lebih terkait dengan penggunaan memori dalam otak, alias seseorang yang sedang mengingat atau menyatakan fakta.

3. Mata Melihat ke Kanan Atas

Jika Anda bertanya dan mata orang itu terlihat mengarah pada sisi kanan atas, hal itu menandakan dia tidak siap dengan jawabannya. Atau sedang mencari-cari jawaban alias ngarang! Isyarat gerakan mata ke kanan atas ini dapat bermakna lamunan, pemalsuan, atau berbohong.

Walaupun demikian, bagian kanan atas sangat terkait dengan fungsi otak kanan, alias bagian otak kreatif dan imajinatif. Jadi, tinggal tergantung pertanyaannya. Jika pertanyaan menyangkut sesuatu yang bersifat memecahkan persolan atau menggambarkan sesuatu, mata kanan atas berarti dia sedang berproses kreatif. Namun, jika pertanyaannya terkait suatu kesaksian, dia sedang berbohong.

4. Mata Melihat ke Kiri Bawah

Isyarat gerakan mata ini dapat berarti dia sedang mengenang, mengingat, atau mengambil fakta dari memori otaknya. Orang yang sedang melirik ke bawah lalu ke kiri menunjukkan adanya percakapan batin, artinya dia sedang berusaha mengambil sebuah keputusan penting. Hingga dia akan mencoba mengingat-ingat dari memorinya manfaat dan risiko jika dia mengambil keputusan itu.

5. Mata Melihat ke Kanan Bawah

Gerakan ini merupakan isyarat kreatif, namun bukanlah suatu rekayasa. Artinya, mata ke kanan bawah sangat terhubung dengan perasaan seseorang. Sebagai misal cobalah bertanya pada seseorang, "Apa yang sedang Anda rasakan saat Anda jatuh cinta?" Coba perhatikan matanya yang pelan-pelan akan bergerak ke bawah lalu ke kanan untuk mengingat-ingat perasaannya saat itu terjadi.

6. Mata ke Kiri Lalu Lurus ke Depan

Mata yang lurus terkait dengan suara. Sehingga mata yang memandang ke kiri lalu lurus berarti dia sedang mencari bunyi dan suara yang pernah mereka dengar dari memorinya. Misalnya, jika Anda menanyakan lagu favorit seseorang pasti matanya akan cenderung melihat ke kiri lalu lurus ke depan.

7. Mata ke Kanan Lalu Lurus ke Depan

Mata yang ke kanan berarti dia sedang berpikir kreatif atau sedang tak dapat menjawab pertanyaan secara langsung. Sementara mata lurus berarti dia sedang menebak-nebak sebuah suara. Sebagai misal

katakan pada mereka, "Suara Anda merdu mirip Agnes Monika." Maka perhatikan mata mereka yang akan bergerak lurus ke depan lalu ke kanan.

8. | Bola Mata Melihat ke Atas dan ke Bawah

Bola mata ke atas artinya lawan bicara sedang merasa bosan dan ingin menghentikan pembicaraan. Bola mata melihat ke bawah artinya bisa jadi lawan bicara sangat patuh dengan pembicaraan.

9. | Menutup Mata

Pernahkah Anda bercakap-cakap dengan seseorang, sementara orang tersebut kadang-kadang menjawab pembicaraan Anda dengan menatap dan sesekali menutupkan matanya? Barangkali pernah. Kesan dari pembicaraan Anda atau dari pertemuan Anda dengan orang yang gaya bicaranya menutup mata ini tentu kurang menyenangkan atau bahkan Anda merasa jengkel. Atau pada kesempatan lain, kita pernah menghadiri acara resmi di mana yang menjadi pembicara di atas podium dalam menyampaikan kata-kata sambil menutup kedua matanya dan jarang sekali ia membuka matanya kemudian menatap mantap orang-orang yang hadir dengan penuh bersahabat. Hal

tersebut sebenarnya adalah gerak isyarat yang sama sekali tidak disadari.

Ada dua alternatif dari gerak isyarat ini. Pertama mungkin ia merasa bosan terhadap lawan bicaranya atau karena ia merasa superior. Pada saat tertentu ia memejamkan mata dan relatif sedikit waktu yang dipakai untuk membukanya selama pertemuan. Arti dari merasa superior ialah ia merasa lebih tinggi derajatnya, sementara Anda dianggapnya orang kecil yang kurang berarti bagi dirinya.

Perhatikanlah betul-betul! Bila ia menganggap dirinya superior, tanda-tanda isyarat ketika berbicara ialah pertama sekali ia menatap Anda berlama-lama, lalu tanpa disadari kepala agak menengadah ke atas kemudian diikuti dengan gerakan menutup mata.

10. Mata Intim

Tatapan mata yang disebut intim ialah bilamana orang yang satu dan orang kedua dalam pertemuan dan berbicara ada salah satunya yang merasa simpati. Artinya, jika Anda berbicara dengan orang lain (lawan bicara Anda) dan Anda merasa tertarik kepadanya, tanpa Anda sadari, mata Anda ini sudah memasuki bentuk isyarat tatapan intim.

Pada umumnya tatapan intim ini terjadi dalam pertemuan antara lain jenis dalam jarak yang berdekatan. Maksudnya ialah saat kedua orang yang berlainan jenis itu bercakap-cakap dan salah satu di antaranya merasa tertarik (jatuh cinta), maka tatapan intim ini dilakukan tanpa rasa kesadaran.

Tatapan jenis ini mula-mula Anda lakukan dengan mengarahkan pandangan yang tertuju melintas kedua organ mata dan daerah hidung, bibir, kemudian turun sampai ke daerah dada. Pria dan wanita memakai tatapan ini secara sadar ter dorong oleh perasaan tertarik atau mengundang rasa perhatian pada orang yang menjadi objek perhatiannya.

Tatapan ini sering kali digolongkan sebagai jenis tatapan mata yang mengundang. Pasangan usia remaja yang sedang jatuh cinta, pada dasarnya hanya tertuju pada daerah mata, hidung, bibir, selanjutnya ke dada. Namun jika keduanya berada dalam jarak jauh, pandangannya tertuju pada mata terus melintasi bentuk tubuh dan terpusat pada daerah sekitar paha. Dorongan tatapan ini, selain disebutkan di atas juga karena motivasi erotis.

11. Lirikan Sekilas

Pernahkah Anda dilirik seseorang atau sebaliknya kita melirik orang lain? Barangkali kita semua pernah mengalami hal itu walaupun dalam kesempatan atau momen yang berbeda. Namun, jika kita salah tafsir, kadang-kadang gerak isyarat itu lain dengan yang kita sangka.

Selama ini lirikan mata diartikan sebagai tatapan yang mengundang atau pandangan mata dengan dorongan erotis atau juga dapat saja seseorang melirik itu pertanda simpati kepada kita. Anggapan semacam itu memang benar, namun yang penting untuk Anda ketahui dalam hal ini adalah, bahwa isyarat gerakan mata yang disebut lirikan itu ada dua alternatif.

Pertama, bila lirikan itu terjadi sekilas dengan terangkatnya alis yang disertai dengan senyuman yang manja, berarti orang yang melirik Anda itu mempunyai maksud dan rasa simpati. Dengan kata lain, dia sebenarnya ingin mengajak Anda untuk bercumbu. Namun sebaliknya, jika lirikan itu tanpa disertai terangkatnya alis, sedangkan bibirnya terkatup, berarti orang itu benar-benar membenci Anda.

12. Makna Bahasa Kepala

Bukan hanya mengangguk atau menggeleng, bahasa kepala bisa sangat kompleks. Misalnya, jika seseorang mendongak ke atas, kemungkinan besar dirinya bersikap netral di situasi yang ada. Jika mendongak tinggi, berarti superior atau berani.

Bahkan gerakan dagu pun punya makna tertentu. Misalnya, jika dagu turun, bisa jadi dia bersikap menghakimi, dan lain sebagainya. Kepala condong ke arah Anda menunjukkan tertarik atau setuju.

Kepala menjauh secara mendadak menunjukkan kecurigaan atau tidak percaya. Kepala menopang dagu menunjukkan bosan. Kepala mengangguk menunjukkan setuju. Kepala banyak menoleh menunjukkan tidak sabar atau ingin menyudahi pembicaraan.

13. Makna Bahasa Mata

Banyak pepatah mengatakan bahwa mata adalah pintu jiwa. Berikut ini bentuk bahasa mata yang dapat Anda pelajari.

- 60 persen menatap langsung menunjukkan tertarik.

- 80 persen tatapan langsung menunjukkan tertarik secara seksual.
- 100 persen tatapan langsung menunjukkan perlawanan.
- Penghindaran tatapan menunjukkan menyembunyikan sesuatu.
- Lensa mata membesar menunjukkan sangat tertarik.
- Tatapan jatuh ke bawah dan melirik ke kiri atau kanan menunjukkan tertarik pada Anda.
- Lirik kanan atau kiri langsung menunjukkan bosan.
- Kedipan cepat menunjukkan tidak setuju.

14. Makna Bahasa Tangan

Tangan yang bergerak memiliki makna tersendiri.

Beberapa bentuk bahasa tangan adalah sebagai berikut.

- Telapak terbuka ke atas menunjukkan jujur terbuka.
- Telapak di saku atau tertutup menunjukkan menyembunyikan sesuatu.
- Mengepal menunjukkan tegang, tidak nyaman, atau marah.

- Menutup mulut atau hidung menunjukkan indikasi berbohong.
- Membentuk kerucut menunjukkan percaya diri atau yakin.
- Tangan di atas meja menunjukkan siap untuk setuju.
- Jari mengetuk-ngetuk menunjukkan bosan atau ingin bicara.

15. Nada dan Kecepatan Bicara

Nada dan kecepatan bicara juga bisa menunjukkan makna sesuatu. Jika nada bicara lambat dan nada akhir turun menunjukkan yakin dan menguasai. Jika ada penekanan kata menunjukkan otoritatif. Nada dan kecepatan meninggi menunjukkan emosi, tegang, atau menyembunyikan sesuatu.

16. Bahasa Penolakan

Orang yang menolak apa yang Anda sampaikan atau menolak kehadiran Anda bisa memberi isyarat tertentu yang kita sebut bahasa penolakan. Bahasa penolakan bisa Anda kenali lewat bentuk-bentuk berikut ini:

- Kaki atau tangan bersilang.
- Melirik ke kiri atau kanan dan kepala menoleh ke kiri atau kanan.
- Tatapan langsung minimal.
- Mengetukkan jari atau kaki. Arah kaki tidak kepada Anda.
- Postur tubuh tertutup.

17. Bahasa Keterbukaan

Keterbukaan juga bisa disampaikan dengan isyarat. Bahasa keterbukaan bisa Anda kenali lewat beberapa bentuk berikut ini:

- Tatapan langsung dengan lensa mata membesar.
- Tangan menangkup membentuk menara.
- Arah kaki kepada Anda.
- Postur tubuh terbuka.
- Kontak mata lebih 60 persen dan banyak senyum lepas.
- Tubuh atau kepala mencondong kepada Anda.
- Banyak anggukan dan wajah menghadap langsung ke Anda.
- Tangan terbuka di atas meja.

18. Bahasa Curiga

Ekspresi juga bisa menunjukkan kecurigaan. Bahasa tubuh orang yang curiga terhadap Anda dapat Anda kenali lewat bentuk-bentuk berikut ini:

- Postur tubuh tertutup.
- Tangan berada di saku atau posisi menyilang.
- Tatapan melalui sudut mata (lirikan) berulang kali.
- Arah kaki menyerong.

19. Bahasa Tidak Jujur

Orang yang bohong bisa dilihat ekspresi dan gerak tubuhnya. Bahasa tubuh yang menunjukkan atau mengindikasikan ketidakjujuran dapat Anda kenali lewat bentuk-bentuk berikut ini:

- Banyak menatap ke samping khususnya pada bagian kata atau kalimat bohong.
- Tangan sering menutup mulut atau hidung, atau meraba hidung atau telinga.
- Postur tubuh tidak nyaman.

20. Makna Ekspresi Wajah

Ekspresi wajah yang tenang, sedang terharu, ramah, atau bahagia dapat diketahui dari bentuk mulut yang digambarkan melengkung ke bawah dan pandangan mata yang digambarkan normal dan baik.

Ekspresi gembira ditunjukkan dengan menaikkan kedua alis dengan sangat penuh. Gambar mata yang besar dan berbinar-binar dengan wajah gembira dan semangat. Gambar mulut seperti segitiga terbalik atau melengkung ke atas atau sedang berteriak.

Ekspresi terkejut dapat diketahui dari bentuk bulatan mata yang sedang mengecil dan digambarkan tidak ada efek cahaya hanya berwarna hitam dari bulatan mata dan alis yang terangkat agak penuh.

Ekspresi sedih dapat ditunjukkan dengan pandangan mata yang kosong, lemah, dan mata yang terkena sedikit cahaya sinar. Ditambah dengan mata berkaca-kaca seperti mau menangis dengan bagian atas dan bawah mata hampir menjadi lebih menyipit.

Ekspresi marah ditunjukkan dengan mendekatkan kedua alis menyerot ke bawah mata. Lalu sorotan pandangan yang tajam dan dingin pada lawan bicaranya. Ditambah pula dengan kerutan di dahi yang

menampakkan kemarahannya dan mulut yang sedang berteriak merupakan salah satu bentuk marah yang paling gampang dipahami oleh orang.

21. Makna Sentuhan

Sentuhan adalah bentuk komunikasi personal yang bersifat spontan. Sentuhan dapat menunjukkan perhatian yang sungguh-sungguh, dukungan emosional, kasih sayang atau simpati, dan sebagainya.

Postur tubuh dan gaya berjalan merefleksikan emosi, konsep diri, dan tingkat kesehatan seseorang. Suara seperti rintihan, menarik napas panjang, serta tangisan merupakan beberapa ungkapan perasaan dan pikiran seseorang.

22. Ekspresi Tertawa

Gaya tertawa menahan suara yang akan keluar hanya terdengar desahan. Tawa yang ditahan bisa dipengaruhi oleh lingkungan di mana dia berada. Mungkin saja orang tersebut bekerja atau meniti karier di tempat yang mengharuskan karyawannya menjaga sikap, tidak boleh bebas berekspresi, termasuk tertawa lepas. Sehingga ketika ada di lingkungan lain dia cenderung menahan tawanya dengan hanya mendesah,

tertawa sambil menunduk, atau menutup wajah dengan tangan.

Tertawa lepas diawali dengan suara seperti sedikit tercekik yang muncul dari belakang tenggorokan, lalu diakhiri dengan tawa terbahak-bahak. Seperti gaya tertawa penyanyi Adele. Umumnya ini adalah bentuk tawa yang paling natural, ekspresif dan biasanya menular ke orang yang ada di dekatnya. Orang dengan gaya tawa seperti ini cenderung menyenangkan, mudah bersosialisasi dan rendah hati.

23. | Aura Tawa dan Gerak Tubuh Tidak Sinkron

Tawa yang tergelak, terus-menerus, dan keras menunjukkan sebuah spontanitas. Di sisi lain tubuhnya membungkuk sambil menutup mulut dengan tangan terkepal seperti sedang malu. Gaya tertawa seperti ini menunjukkan ia orang yang spontan, tetapi di sisi lain ingin tetap terlihat manis dan polos. Ia tipe orang yang impulsif. Bertindak tanpa berpikir terlebih dahulu dan baru menyesal kemudian. Namun, tak sungkan meminta maaf.

Tertawa dengan perut yang bergetar, wajah berkerut, dan gestur sedikit membungkuk ke depan. Orang ini tertawa sambil malu-malu, atau mencoba

jaga *image*. Tawa yang terkekeh-kekeh pada dasarnya ingin menunjukkan bahwa dirinya masih menunjukkan empati atau menjaga perasaan orang atau sesuatu yang ditertawakan.

Suara tawa yang lepas dan menggelegar terkadang membuat orang di sekitarnya merasa terganggu. Bukan karena terlalu keras dan menarik perhatian, melainkan gaya tertawa ini biasanya terdengar mulai dari nada yang rendah dan seketika meninggi. Biasanya dilakukan agar dirinya didengar atau dikagumi oleh orang lain.

Itulah ekspresi yang mungkin kamu temukan saat bertemu dengan orang baru. Dengan mengetahui makna-maknanya, kamu akan tahu harus merespons seperti apa. Sehingga, kamu bisa menaklukkannya dan mendapatkan teman baru yang saling memberi keuntungan untuk kesuksesan bersama.

Bagian 3

SENI MENAKLUKKAN ORANG LAIN





Membaca Sifat Orang Lain

Dalam berteman atau bermitra bisnis, paling tidak kita memiliki visi tersendiri. Oleh sebab itu, sebelum menemukan kawan yang tepat atau pasangan yang tepat, maka paling tidak kita mengetahui sifat-sifatnya. Untuk mengetahui sifatnya, kita mungkin bisa dengan teknik menebak sifat berdasarkan keumuman.

Menebak sifat orang adalah persoalan yang sulit dan rumit. Tidak semua tanda yang ada dalam diri manusia sama. Meskipun demikian, sebenarnya sifat dan karakter mereka sudah terpatri pada bagian-bagian wajah dan tubuh mereka.

Cara-cara membaca sifat orang yang diuraikan berikut ini mungkin saja bermanfaat untuk mencari teman bergaul, pasangan hidup, atau rekan bisnis.

1. Sifat Sabar

Sifat sabar dapat dilihat dari bentuk hidungnya. Apabila lubang hidung seseorang lurus atau horizontal, maka menandakan bahwa dia memiliki sifat sabar.

Orang yang memiliki kesabaran seperti ini layak kita jadikan teman.

2. Sifat Tidak Sabar

Sifat tidak sabar ini dapat dilihat dari tanda yang ada pada bentuk hidungnya. Lubang hidung orang yang agak naik ke arah ujung hidung cenderung memiliki sifat yang tidak sabar.

3. Sifat Kurang Sabar

Lubang hidung agak turun ke arah ujung hidung menunjukkan tanda-tanda bahwa pemiliknya memiliki sifat kurang sabaran. Sifat kurang sabar tidak sama dengan sifat tidak sabar.

4. Sifat Iri

Sifat iri sering menciptakan perselisihan. Apabila Anda ingin menjadikannya teman, sebaiknya Anda lebih waspada. Sifat iri ini biasanya ditandai dengan bertemunya kedua alis mata seperti ada rambut yang tumbuh di antara kedua alis mata. Tanda-tanda lain adalah matanya berbentuk elips.

5. Sifat Tidak Bisa Dipercaya

Mencari teman biasanya bertujuan untuk berbagi rahasia. Jika teman Anda adalah tipikal orang yang amanah atau bisa dipercaya maka rahasia Anda akan tersimpan dengan baik. Sebaliknya, jika tipikal teman Anda tidak bisa dipercaya, maka bersiaplah untuk kehancuran hidup Anda.

Sifat tidak bisa dipercaya biasanya ditandai dengan pandangan mata berair dan berpindah-pindah. Bentuk matanya sangat sempit dan dalam. Tanda-tanda lain terlihat dari mulutnya yang bengkok. Mulut bengkok ini bukan disebabkan kecelakaan atau penyakit.

6. Sifat Tidak Setia

Ketidaksetiaan hampir sama dengan sifat curang. Dalam menjalin hubungan, baik pertemanan maupun pasangan hidup harus mengedepankan kesetiaan. Sifat ketidaksetiaan ini biasanya ditandai dengan bibir atas lebih tebal daripada bibir bawah.

7. Sifat Dingin

Orang yang memiliki bibir sangat tipis serta hidung tipis dan menyudut biasanya menjadi tanda bahwa dia

memiliki sifat yang dingin. Sifat seperti ini tentu saja tidak bagus untuk pertemanan atau persahabatan. Selain tanda-tanda tersebut, sifat dingin biasanya juga ditandai dengan bentuk dagu lancip dengan tulang pipi menonjol dan tinggi.

8. | Sifat Ramah

Siapa yang tidak suka dengan keramahan? Semua orang pasti ingin memiliki sahabat yang ramah. Tanda-tanda orang yang memiliki sifat ramah dan mudah bergaul adalah zona tengah dari alis mata sampai ujung hidung lebih panjang daripada zona atas atau zona bawah.

9. | Sifat Culas dan Pelit

Salah satu sifat buruk yang harus dihindari dalam persahabatan adalah culas dan pelit. Sifat ini biasanya ditandai dengan lekukan lubang telinga bawah sempit dan mulut rapat dalam posisi dijepit.

10. | Sifat Murah Hati

Inilah salah satu sifat yang juga disukai banyak orang, yaitu sifat murah hati. Sifat murah hati biasanya

ditandai dengan lekukan lubang telinga bawah lebar, gusi kelihatan ketika tersenyum, dan sudut dalam mata (yang dekat hidung) sangat runcing. Memiliki teman yang murah hati adalah anugerah terbesar.

11. Sifat Cari Aman

Orang yang memiliki dagu tertarik ke dalam biasanya memiliki sifat yang selalu cari aman dan tidak mau ambil risiko. Orang seperti ini memiliki perhitungan yang cermat sehingga setiap keputusannya minim risiko.

12. Sifat Bisa Diandalkan

Memiliki mulut tertutup dan bibir rileks merupakan salah satu sifat orang yang bisa diandalkan. Biasanya, tanda-tanda tersebut disertai sebuah garis terbentuk di tempat kedua bibir bertemu dan ujung telinga meruncing.

13. Sifat Tidak Bisa Diandalkan

Orang yang berhidung runcing ke bawah menyerupai hidung sebuah kapal terbang dan ekspresi wajahnya mengantuk menandakan bahwa dia tidak bisa diandalkan. Orang seperti ini biasanya dihindari

dari pekerjaan yang sulit, takut terhadap tantangan dan lemah tanggung jawab.

14. Sifat Terkontrol dengan Baik

Alis yang lurus, hidung yang panjang dan mempunyai tulang yang lebar dan lurus di tengahnya merupakan tanda dari sifat yang memiliki kontrol diri yang baik. Orang seperti ini biasanya bisa membawa diri dengan baik sehingga disukai banyak orang.

15. Sifat Kurang Terkontrol

Sifat yang menunjukkan bahwa seseorang kurang terkontrol dalam berperilaku ditunjukkan dengan bentuk daun telinga kurang baik dan dagu bertumpuk dua atau tiga. Orang seperti ini biasanya dijauhi karena kata-katanya kurang enak didengar atau perilakunya yang buruk.

16. Sifat Bisa Menahan Diri

Orang yang memiliki sifat bisa menahan diri biasanya disegani oleh banyak orang. Tanda-tanda dari sifat ini biasanya bisa dilihat dari bentuk mulutnya yang kecil, terlebih bila bibir sangat tipis.

17. Sifat Pemurung

Pemurung lebih banyak tidak bisa bergaul. Sangat sulit untuk mendekati orang yang memiliki sifat pemurung. Sifat ini ditandai dengan bentuk bibir yang sangat tipis sehingga hampir tidak terlihat serta cuping hidung tidak dapat dikembangkempiskan.

18. Sifat Mandiri

Kemandirian diperlukan dalam menjalani kehidupan. Memiliki teman yang mandiri sangat diperlukan untuk memotivasi kita dalam meraih kesuksesan hidup. Orang yang telinga lebar, besar, tebal, dan menonjol memiliki kemandirian yang besar. Sebaiknya kita bersahabat dengan orang seperti ini.

19. Sifat Luwes

Sifat luwes artinya tidak kaku dan apatis. Orang yang memiliki sifat luwes biasanya lebih mudah bergaul dan beradaptasi dengan lingkungan baru. Sifat ini biasanya ditandai dengan ujung lidah berbentuk langsing dan ringan.

20. | Sifat Optimis

Memiliki teman yang optimis akan sangat membantu ketika kita dalam kebangkrutan. Sifat optimis ini biasanya dimiliki oleh orang yang ujung mata dan mulut agak naik, bulu mata melekuk ke atas, dan dahinya amat licin.

21. | Sifat Pesimis dan Pembenci

Sifat pesimis dan pembenci sebaiknya dihindari, apalagi dalam persahabatan. Sifat ini ditunjukkan dengan ujung mata dan mulut turun dan memiliki garis-garis dalam yang muncul di sudut mulut dan mengelilingi dagu.

Membaca sifat orang lain memang tidak semudah yang dijelaskan di atas. Meskipun tanda-tanda sudah ada seperti penjelasan di atas, tetapi Anda tidak diperbolehkan langsung menjustifikasi bahwa si ini atau si itu sifatnya begini. Sifat manusia itu bisa berubah, sementara bentuk bagian wajah sulit berubah.

Mengenal orang lain bukan untuk tujuan negatif, tetapi untuk meningkatkan kualitas hubungan. Jadi, ketika kita

ingin mendapatkan hubungan berkualitas, baik teman, pasangan, mitra kerja, ataupun mitra bisnis, maka kita harus mengenalnya lebih dekat. Apalagi, jika keperluannya untuk menaklukkan orang lain, tentu saja kita harus mengenali orang tersebut. Dengan mengenalinya, maka kita dapat semudah mungkin menaklukkannya untuk mendapatkan kebaikan bersama.



Ketahui Bahasa Tubuh Orang Lain

Banyak isyarat-isyarat nonverbal tentang perasaan bersifat sangat halus dan terjadi hanya sekilas. Ketika membacanya, kita seperti mencoba menguraikan pola dari selendang yang dipakai seseorang yang sedang lewat.

Kita dapat melakukannya, tapi membutuhkan keahlian dan latihan. Salah satu orang yang bisa membaca pikiran orang adalah ahli hipnotis. Dan untuk menjadi ahli hipnotis yang hebat, kita harus melakukan latihan-latihan yang tidak mudah.

Apa yang dapat menerobos topeng yang kita pakai adalah apa yang disebut oleh para ahli psikologi sebagai "isyarat yang bocor". Sebuah isyarat yang sebenarnya tidak ingin kita berikan namun tidak dapat terkontrol. Isyarat itu bisa muncul dari tubuh kita. Itulah yang disebut bahasa tubuh.

Mengatur ekspresi wajah sangat mudah dilakukan. Jika kita tidak ingin tampak sedih, kita dapat berpura-pura. Lebih sulit mengatur nada suara kita atau gerakan tubuh, mereka

ini sering “bocor”. Pelajari mereka dan kita akan segera tahu banyak tentang apa yang sedang dipikirkan orang lain.

Dalam hubungan antarprabadi, banyak orang merasa berada di bawah tekanan untuk tidak menunjukkan perasaan mereka. Kita hidup melalui suatu periode perubahan sosial yang kompleks, membuat banyak dari kita merasa lebih aman bersembunyi di balik kedok.

Dalam penggunaannya, bahasa tubuh sering kali digunakan sebagai isyarat pesan palsu untuk tujuan tertentu. Hal ini dapat dihindari dengan mengenal jenis-jenis bahasa tubuh yang ada. Bentuk dan tipe umum dari bahasa tubuh ada tiga, seperti yang diuraikan berikut ini:

1. Kontak Mata

Kontak mata mengacu pada suatu keadaan penglihatan secara langsung antarorang saat sedang berbicara. Melalui kontak mata, seseorang dapat menceritakan kepada orang lain suatu pesan sehingga orang akan memperhatikan kata demi kata melalui tatapan.

Misalnya, pandangan yang sayu, cemas, takut, terharu, dapat mewarnai latar belakang psikologis kita. Penelitian menunjukkan bahwa seorang pendengar

menggunakan kontak mata lebih sering daripada pembicara. Sejak kontak mata dilakukan, orang langsung dapat mengukur sejauh mana kemampuannya dalam melakukan komunikasi.

2. Ekspresi Wajah

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 tampak 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, kebaikan atau keburukan, dan sebagainya.

3. Gestur

Gestur atau gerakan tubuh merupakan bentuk perilaku nonverbal pada gerakan tangan, bahu, jari-jari, dan kaki. Seseorang sering menggunakan gerakan anggota tubuh secara sadar maupun tidak sadar untuk menekankan suatu pesan. Ketika seseorang berkata, "Pohon itu tinggi" atau "Rumahnya dekat", maka orang tersebut pasti menggerakkan tangan untuk menggambarkan deskripsi verbalnya.

Lain halnya ketika seseorang berkata, "Letakkan barang itu!" atau "Lihatlah ke arah saya!", maka yang bergerak adalah telunjuk untuk menunjukkan arah. Ternyata manusia mempunyai banyak cara yang bervariasi dalam menggerakkan tubuh dan anggota tubuhnya ketika sedang berbicara. Orang yang cacat bahkan berkomunikasi hanya dengan tangan saja.

Setiap gerakan tubuh mengomunikasikan beberapa fungsi. Gerakan mata tertentu, merupakan simbol yang memiliki kesetaraan dengan simbol verbal. Muncul pula tanda-tanda nonverbal dalam komunikasi. Tanda ini merupakan gerakan anggota tubuh yang menjelaskan atau menunjukkan sesuatu.

Gerakan anggota tubuh yang bersifat spesifik disebut juga adaptor. Beberapa jenis adaptor adalah self adaptor contohnya menggaruk kepala dan menunjukkan kebingungan serta alter adaptor contohnya mengusap kepala orang lain sebagai tanda kasih sayang.

Selain tiga bentuk bahasa tubuh yang telah diuraikan di atas, terdapat beberapa jenis bahasa tubuh lainnya, seperti sentuhan, postur tubuh dan gaya berjalan, suara, dan gerak isyarat. Sentuhan adalah bentuk komunikasi personal yang bersifat spontan. Sentuhan dapat menunjukkan perhatian yang sungguh-sungguh, dukungan emosional, kasih sayang atau simpati, dan sebagainya.

Postur tubuh dan gaya berjalan merefleksikan emosi, konsep diri, dan tingkat kesehatan seseorang. Suara seperti rintihan, menarik nafas panjang, serta tangisan merupakan beberapa ungkapan perasaan dan pikiran seseorang.

Gerak isyarat adalah yang dapat mempertegas pembicaraan. Dengan mengetahui bentuk dan jenis bahasa tubuh, memungkinkan seseorang mengetahui cara berkomunikasi yang baik dengan orang lain. Komunikasi yang baik merupakan awal dari terciptanya suatu hubungan sosial yang baik pula.

Penggunaan bahasa tubuh dalam berkomunikasi, biasa disebut sebagai komunikasi non-ujaran (*non-verbal communication*). Semua orang perlu mengetahui cara menggunakan bahasa tubuh sebagai cara penekanan ekspresi pesan yang akan disampaikan. Hal ini penting untuk menghindari terjadinya distorsi informasi.

Ketika berkomunikasi dengan menggunakan bahasa ujaran (*verbal communication*) orang acap menggunakan bantuan gerak-gerik anggota tubuh, seperti mata, tangan, kepala, dan lain-lain. Kemampuan memanfaatkan anggota tubuh merupakan aset komunikasi dan bukan sekadar tampilan fisik.

Jika digunakan secara tepat dan benar akan menimbulkan rasa tenteram (bagi diri sendiri atau pendengar), memperjelas bahasa ujaran dan sekaligus akan menghasilkan dampak positif yang mungkin tidak diduga. Sebagai contoh, cara berdiri, bergerak, menatap, dan tersenyum yang dimanipulasikan sedemikian rupa akan memberi nuansa komunikatif terhadap penampilan kata-kata.

Beberapa teknik sederhana yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

» **Sikap Tubuh**

Sikap 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 di ambil 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 seseorang memiliki kemampuan memprediksi akan mudah mengungkapkan bentuk pola sikap yang muncul dan dilakukan secara bersamaan dalam situasi tertentu. Sikap tubuh digunakan untuk menunjukkan pemikiran, isyarat, dan keingintahuan lebih jauh tentang pendapat, gagasan, tindakan dan perilaku pihak lain yang berseberangan. Sikap muncul dapat berupa keengganhan untuk melanjutkan kembali perdebatan atau diskusi yang dapat dipahami oleh orang lain.

» Mimik Wajah

Mimik wajah sangat menentukan pesan yang disampaikan seseorang dengan menunjukkan ekspresi muka tertentu. Silvan Tomkins dan Paul Ekman mendalamai 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 mimik wajah. Ada sekitar 10 ribu mimik wajah yang berasal dari kombinasi 5 otot saja. Tidak semua kombinasi itu punya makna.

Ekman berhasil mendefinisikan sekitar tiga ribu mimik 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).

» Kontak Mata

Lakukan tatapan mata setiap saat, pada individu atau kelompok tertentu untuk memperoleh keyakinan bahwa mereka memperhatikan konten yang sedang dibicarakan untuk menumbuhkan rasa percaya diri sebagai pembicara. Jika keberanian untuk melakukan hal ini belum ada, layangkan selalu tatapan mata ke bagian pendengar di barisan belakang.

Kekhawatiran itu akan terkikis sedikit demi sedikit selama berbicara sehingga akhirnya timbul keberanian menatap pada satu arah pendengar tertentu. Jangan lupa memberi keseimbangan tatapan, berganti arah. Jangan sekali-kali menatap ke bahan tertulis konten pembicaraan/menunduk selama berbicara.

» Gerak Tangan

Gunakan bahasa tangan untuk mengilustrasikan poin-poin ujaran yang disampaikan. Jika tidak terbiasa menggunakan gerakan tangan sebagai aksentuasi, silangkan saja di bagian punggung (jika bicara sambil berdiri) atau di balik podium (jika berdiri di mimbar). Jangan sekali-kali menggunakan gerakan tangan yang menunjukkan kegelisahan atau sebaliknya membuat

gerakan yang membuat pendengar menjadi tidak tenteram. Misalnya, memutar-mutar pulpen dengan tangan atau mengetuk-ngetukkannya di meja selama berbicara.

» **Gerakan Santai**

Bergerak santai jika bicara sambil berdiri. Tapi jangan mondar-mandir dari satu sisi ke sisi yang lain terlalu cepat, seperti orang sedang adu lari, atau terlalu diatur sehingga terkesan seperti peragawati.

» **Tidak Tegang**

Rileks dan santai, jangan tegang. Dalam berkomunikasi dihindari ada rasa beban. Kalau tidak akan terjadi ketegangan dan ketidakteraturan berbicara. Dengan demikian interaksi komunikasi yang positif tidak terjadi.

» **Senyuman**

Senyum dan senyum. Ini akan menimbulkan keyakinan pada diri sendiri dan rasa akrab bagi pendengar. Selalu tersenyum sambil menceritakan suatu anekdot atau humor yang terkait dengan bahan

pembicaraan akan membuat pendengar benar-benar menikmati humor dan anekdot tersebut. Paling tidak untuk sopan santun, mereka akan turut tertawa juga. Dan ini penting buat pembicara. Sebab, jika humor tidak bersambut akan mengakibatkan hilang kontrol dan percaya diri pembicara juga akan hilang.

Akhirnya, apa pun konten pembicaraan yang akan disampaikan maka keberhasilannya akan bergantung pada kemampuan menggabungkan unsur isi pembicaraan, pengungkapannya dalam bahasa ujaran, dan aksentuasinya dalam bentuk non-ujaran atau bahasa tubuh. Semua ini harus bersifat sinergis.

Ketika kita berhadapan dengan orang yang akan kita taklukkan hatinya, maka mau tidak mau kita harus menggunakan bahasa tubuh kita agar terlihat menyenangkan. Bayangkan jika kita kaku, tidak menggerakkan tubuh kita sama sekali, bisa jadi orang yang akan kita pikat hatinya lari dari kita. Akhirnya, hubungan yang kita damba dan impikan hanya impian belaka.



Merebut Perhatian Orang Lain

Menaklukkan orang lain itu ada seninya. Salah satu seni dalam menaklukkan orang lain adalah dengan cara merebut perhatiannya. Jika kita ingin berkawan dengan seseorang, maka kita harus menaklukkan orang lain. Tujuannya, agar orang lain tersebut mau berkawan dengan kita.

Merebut perhatian adalah cara yang mudah kita aplikasikan. Berikut ini kita bisa mencobanya.

1. Perhatian Lawan Bicara Itu Wajib

Dalam menaklukkan orang lain yang menjadi lawan bicara kita, kita membutuhkan orang yang akan kita taklukkan tersebut memperhatikan diri kita. Apa yang membuat kita bersemangat ketika berbicara dengan orang lain? Jawabnya adalah 'perhatian'. Jika orang lain memperhatikan kita atau menatap wajah kita ketika kita sedang berbicara, maka kita cenderung menjadi bersemangat untuk berbicara.

Tetapi jika orang tersebut menengok kiri kanan, tidak melihat wajah kita, atau tidak mendengarkan apa yang kita katakan, tentu kita akan jengkel dan menghentikan pembicaraan. Untuk apa berbicara jika orang lain tidak mendengarkan, ungkapan itu yang ada dalam pikiran kita.

Alfred Adler mengatakan bahwa individu yang tidak tertarik kepada kawan-kawannya adalah yang memiliki kesulitan terbesar dalam hidup dan memberikan luka terbesar pada orang lain. Dari antara para individu tersebutlah semua kegagalan manusia timbul.

Hampir semua ahli yang mendalami dunia komunikasi, seperti penulis, pengkhotbah, dan *entertainer* mengakui pentingnya perhatian pada orang lain sebagai kunci keberhasilan usahanya. Seorang editor kawakan di AS mengatakan bahwa kita harus menaruh minat pada orang lain kalau kita ingin berhasil.

Sebagai editor sebuah majalah terkemuka, dia bisa mengambil yang manapun dari lusinan cerita yang terletak di mejanya setiap hari, kemudian setelah membaca beberapa paragraf, dia sudah bisa merasakan apakah si penulis menyukai orang-orang. Kalau si penulis tidak menyukai orang, orang-orang tidak akan menyukai cerita-ceritanya.

Bagi *entertainer* seperti Howard Thurston, pesulap yang telah berkeliling dunia, menciptakan ilusi-ilusi, menyihir para penonton dan membuat orang tercengang, rahasia memunculkan daya tarik bagi orang lain, cukup sederhana.

Apa itu? Ia menceritakan, setiap kali dia naik panggung dia berkata kepada dirinya, "Saya sangat bersyukur karena orang-orang ini datang kepada saya. Merekalah yang memungkinkan saya mencari uang dengan cara yang sangat saya sukai. Saya akan memberi mereka pertunjukan terbaik yang mampu saya lakukan."

Dia mengakui bahwa dia tidak pernah menginjakkan kaki di depan lampu sorot, tanpa lebih dahulu berkata kepada dirinya berulang-ulang, "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 kamu. Berikan ungkapan perhatian pada hari ulang mereka, walaupun hanya sebatas selembar surat atau sekuntum bunga. Ia adalah cara menarik perhatian yang manjur.

2. Menyapa Orang Lain

Sapaan itu penting meski terkesan sepele. Terkadang orang lupa melakukannya untuk sekadarnya. 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 direspon 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 menyelipkan sedikit senyuman untuk orang lain, kemungkinan Anda untuk mendapatkan senyuman balik sangatlah besar. Ini akan membuat Anda merasa lebih baik, begitu pun dengan orang-orang di sekitar Anda.

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

Jika Anda ragu, tanyakanlah bagaimana melaftalkan namanya dengan benar. Misalnya, orang yang dipanggil Wilyem itu ditulisnya William, atau Wilhem? Sementara bicara, sebutlah namanya sesering mungkin. Menyebut Andre lebih baik dibandingkan Anda. Pak Peter lebih enak kedengarannya daripada sekadar bapak.

Hormatilah orang yang berinteraksi dengan Anda. Ketika Anda menghormati dia, maka dia akan menghormati Anda. Sapalah 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.

3. Membuat Nyaman Orang Lain

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 nyaman.

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

» **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.

» **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.

» **Membangun Motivasi**

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

» **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 siapa pun 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 koneksi dengan orang tersebut. Tidak peduli apakah ia baru Anda kenal beberapa menit yang lalu, tetapi energi Anda itu akan cepat mengalir kepadanya. Dengan demikian, ia akan merasa aman dan nyaman bersama Anda.

4. Mengakrabi Lawan Bicara

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 mengomunikasikan 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 membincangkan 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.

5. Menyanjung Lawan Bicara

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

Ya, setiap orang ingin diperlakukan sebagai seseorang. Tidak seorang pun 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 kafe. Pesanan minum dan makan sudah tersedia. Tetapi kedua orang itu tidak saling memberi perhatian. Keduanya sama-sama memegang gadget dan sibuk dengan dirinya sendiri. 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 pembicaranya 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 merespons pembicaranya, 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.

Merebut perhatian orang lain, sama juga artinya dengan merebut hati orang lain. Penjelasan di atas menyajikan kepada kita cara-cara praktis untuk merebut perhatian orang lain. Ketika kita mampu merebut perhatian orang lain, maka kita akan dengan mudah menaklukkannya dalam kerangka positif.



Menaklukkan Orang Lain dengan Seni Bicara

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. Inilah yang dibicarakan dalam seni bicara tingkat dewa. Jadi, jika kita sudah tampil dengan senyuman paling baik namun tidak mampu mengaplikasikan seni bicara tingkat dewa, 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 dapat menaklukkan 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. Itulah seni bicara tingkat dewa yang dimaksud.

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 menjadi kunci keakraban. Seberapa baik kemampuan dia berbicara, seperti itulah kualitas keakrabannya.

Agar dapat mengasai seni bicara tingkat dewa, perhatikan prinsip-prinsip dari seni bicara tingkat dewa berikut ini:

1. Emosi Terlalu Jauh

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.

2. Bicara dan Berpikir Negatif

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.

3. Bicara Tanpa "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 siapa pun 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. Tidak Berusaha Memahami Emosinya

Akan sangat susah jika kita mau menaklukkan orang lain yang menjadi lawan bicara kita 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 koneksi dengan orang tersebut dan dapat dengan leluasa berbagi cerita dan pendapat.

Latihlah diri sehingga Anda mengasai seni bicara tingkat dewa dan 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, sehingga Anda mampu memikat dan menaklukkan hatinya.



Memerhatikan Etika Berbicara

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

Agar dapat berbicara sesuai etika, berikut ini pemaparan cara-cara berbicara yang dapat memikat lawan bicara:

1. Fokus pada Lawan Bicara

Dengan fokus pada lawan bicara tentunya lawan bicara akan mudah mendapatkan maksud pembicaraan. Jangan sampai Anda berpaling dari lawan bicara, karena topik akan pecah dan tidak jelas.

Fokus bukan berarti memandanginya 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 HP-nya. 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 secara etika berkomunikasi.

2. Menggunakan Suara yang Baik

Suara yang baik tentunya disesuaikan dengan lawan bicara. Apabila lawan bicara adalah orang tua lanjut usia tentunya dengan lirih 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. Jangan Bicara Kotor

Lupakan dan jauhkan perkataan kotor dalam bicara Anda. 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 secara otomatis akan negatif. Ketika itu terjadi, lawan bicara akan melakukan penilaian final bahwa Anda suka bicara kotor yang pada akhirnya akan berakibat pada diri Anda, yaitu Anda tidak akan menjadi pribadi berpengaruh.

4. Senyuman yang Tandas

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 yang menjadi lawan bicara kita. Ketika Anda datang kepada orang lain dengan raut muka tegang, maka orang tersebut sejurnya 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 karena kerelaan, tetapi dengan ketakutan.

5. Berjabat Tangan

Sebelum berbicara dan sesudah berbicara dengan orang lain, alangkah baiknya dengan berjabat tangan. 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 adalah bagian penting dalam seni bicara tingkat dewa. Seni ini penting sekali kita kuasai pada saat kita berkomunikasi dengan orang lain, baik jumlahnya satu maupun banyak. Seni bicara ini akan dapat meningkatkan daya tarik sehingga Anda akan menjadi pribadi yang berpengaruh dan mudah menaklukkan orang lain.



Seni Bicara untuk Menaklukkan Orang Lain

Prinsip dari berbicara adalah tersampaikannya gagasan sehingga dapat diterima orang lain. Hal ini penting dan berguna untuk kepentingan bisnis, politik, hubungan personal, bahkan interaksi sosial agar tertata dengan baik. Apa yang kita harapkan dari komunikasi adalah apa yang kita pikir sebagai hal yang ideal dapat dilakukan oleh orang lain. Oleh sebab itu, dalam bahasa yang agak vulgar, komunikasi seperti ini disebut menaklukkan orang lain.

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

Cara menaklukkan orang lain dengan dasar pendekatan komunikasi persuasi dikemukakan banyak ahli dan ilmuwan. Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan agar komunikasi persuasi menjadi lebih efektif, yakni:

1. Berikan Argumentasi dan Bukti
yang Logis

Data dan fakta menjadi bukti argumentatif yang bisa membuat lawan bicara Anda terpengaruh dengan apa yang Anda sampaikan. Orang akan mudah ditaklukkan apabila kita memiliki sederet argumentasi dan bukti yang bisa kita sampaikan kepadanya.

Anda tentu bisa melihat iklan obat yang menyampaikan proses pembuatan obat sehingga obat itu dikatakan manjur untuk mengobati penyakit tertentu. Begitulah proses menaklukkan dengan menggunakan argumentasi yang berupa data dan fakta.

2. Menakut-nakuti

Menakut-nakuti dalam seni bicara persuasif ini adalah salah satu bentuk seni bicara tingkat dewa yang agak unik. Sesungguhnya, seni bicara ini sah saja apabila digunakan untuk tujuan kebaikan. Komunikasi dokter kepada pasien adalah salah satu contoh dari seni bicara tingkat dewa ini. Yang perlu dicatat, cara dokter menakut-nakuti pasien berdasarkan pemeriksaan dan argumentasi yang logis.

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. Humor

Banyak sekali dai-dai yang menggunakan seni bicara persuasi jenis humor untuk menaklukkan jamaahnya. Humor menjadi kekuatan penting agar pesan dapat diresapi oleh orang lain dengan cara yang positif.

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

4. Diksi dalam Berbicara

Diksi yang dimaksud di sini adalah pilihan kata yang kita gunakan pada saat berbicara dengan orang lain. Kadang-kadang, kita berbicara tanpa bisa memilih kata yang tepat. Padahal, pilihan kata yang tepat akan berbeda pengaruhnya kepada pendengar kita.

Gunakan pilihan kata yang mudah diingat oleh orang dengan tujuan membuat efek emosi positif. Misalnya, "Kita harus maju. Iya, kita. Jangan sampai orang lain mendahului kita." Dengan pilihan kata "kita", dia tidak akan merasa sebagai korban, tetapi sebagai mitra yang akan mendapatkan keuntungan yang sama.

Seni bicara persuasif yang tersebut di atas 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. Menaklukkan orang memang layak dipelajari agar kita dapat "menaklukkan" hati orang lain.

Bagian 4

MENUMBUHKAN DIRI AGAR MUDAH MENCARI KAWAN





Bangun Sikap Percaya Diri

Percaya diri adalah kunci penampilan yang brillian dan menarik. Namun, rasa tak percaya diri sesekali 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. Perhatikan Postur Tubuh

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, akan tercipta pula

atmosfer positif yang membawa keuntungan bagi diri Anda.

3. Ingin 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 Anda

Kapan pun Anda ingin merasakan rasa percaya diri, maka latihlah sesering mungkin rasa percaya diri itu. Dengan kemampuan yang terlatih, Anda tak akan kesulitan menampilkan rasa percaya diri kapan pun itu saat Anda butuhkan.

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 membawa rasa percaya diri. Tindakan ini juga berfungsi untuk mengurangi rasa takut Anda akan hal-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.



Ciptakan Penampilan Memikat

Penampilan sangat menentukan dalam membangun kesan. Entah kesan positif maupun kesan negatif. Kesan yang terwujud dari penampilan seseorang akan menggiring cara berpikir orang lain. Oleh sebab itu, penampilan diri yang memikat mempunyai arti penting dalam menaklukkan orang.

Agar seseorang terpikat dengan Anda, Anda harus memiliki penampilan yang memikat. Berikut ini beberapa uraian yang perlu Anda praktikkan agar penampilan Anda dapat memikat seseorang:

1. Pakaian dan Cara Berpakaian

Memilih pakaian yang mahal dan mewah bukan pilihan utama untuk tampil memikat. Berpakaian rapi dan profesional sesuai dengan konteks dan situasi lebih penting dari harga sebuah pakaian. Pakaian yang bersih, rapi, dan resmi mencitrakan Anda sebagai orang yang profesional. Warna pakaian juga berpengaruh terhadap persepsi orang yang Anda temui.

2. Model dan Warna Sepatu

Sepatu yang Anda kenakan lebih baik berwarna gelap, seperti hitam atau cokelat. Warna sepatu yang lebih mengesankan adalah warna hitam yang disemir dengan baik. Jika mengenakan sepatu dengan hak tinggi, usahakan yang tidak berbunyi agar tidak mengganggu penampilan Anda.

3. Kebersihan Wajah

Pastikan bahwa wajah Anda bersih dan tidak ada makanan yang menempel di bibir atau dagu. Jika sudah terlihat kusut, cuci wajah dengan krim pembersih agar terlihat segar kembali.

4. Postur Ideal

Anda harus mempunyai tubuh yang ideal atau seimbang antara tinggi dan berat badan. Dengan berat badan ideal, Anda akan terlihat lebih bagus menggunakan pakaian apa pun dan membuat Anda lebih percaya diri.

5. Hilangkan Bau Badan

Bau badan yang tajam dan tidak sedap jangan sampai melekat pada tubuh Anda. Di samping menimbulkan persepsi yang kurang bagus, orang lain juga merasa terganggu. Orang akan terganggu jika Anda berada di dekatnya, padahal biasanya jika penampilan Anda menarik, orang akan tertarik. Dengan bau tubuh segar, orang-orang akan mendekat pada Anda.

Bentuk citra diri positif akan terpancar pada diri seseorang karena penampilan diri yang baik. Penampilan juga merupakan sarana komunikasi diri Anda dengan dia. Berpenampilan memikat adalah salah satu bagian dari kunci sukses dalam menjalin sebuah hubungan.



Atasi Rendah Diri

Rendah diri adalah perasaan bahwa seseorang lebih rendah dibanding orang lain dalam satu atau lain hal. Perasaan demikian dapat muncul sebagai akibat sesuatu yang nyata atau hasil imajinasinya saja.

Rasa rendah diri cukup berbahaya bagi karier seseorang. Sikap ini membuat "minder" dan mungkin enggan berinteraksi dengan orang lain. Tentu saja sikap "minder" akan merugikan diri sendiri dan orang lain. Sebab, kita tidak bisa membuat diri kita berharga bagi orang lain dan mendedikasikan talenta ataupun keterampilan kita bagi orang-orang di sekitar kita.

Rendah diri dapat merusak penampilan Anda maka harus diatasi dengan cara berikut ini.

1. Hargai Diri Sendiri

Hargai diri sendiri sebagai ciptaan Tuhan yang paling sempurna. Yakinkan diri Anda memiliki kemampuan untuk mencapai keberhasilan.

2. Kenali Diri

Kenali diri Anda dengan baik. Proses ini menuntut kejujuran Anda dalam melihat dan mengevaluasi diri. Hanya dengan kejujuranlah Anda bisa mengidentifikasi keunggulan Anda dan hal-hal yang masih perlu Anda perbaiki.

3. Atasi Kelemahan

Atasi kelemahan yang ada dalam diri Anda. Jangan menjadi orang yang tidak mau mengakui kelemahan diri. Mengetahui kelemahan diri akan membuat Anda mampu memperbaikinya.

4. Hadapi Rasa Takut

Hadapi apa pun tanpa rasa takut, jangan dihindari. Kenyataan yang harus Anda hadapi tidak akan seburuk yang Anda kira. Melawan rasa takut akan menambah percaya diri Anda.

5. Jangan Ingat Kegagalan

Lupakan kegagalan yang pernah Anda alami. Kegagalan adalah cara Tuhan agar kita mau belajar

menjadi lebih baik dan menjadi lebih kuat. Hindari membuat kesalahan yang sama. Coba lagi, maka Anda akan menjadi lebih baik dan lebih kuat.

6. Anda Harus Melakukannya

Lakukan apa yang seharusnya Anda lakukan. Perkataan tanpa perbuatan tidak ada gunanya. Anda tidak boleh menyerah pada nasib karena Anda sebenarnya dapat memperbaiki keadaan Anda.

7. Terima Keterbatasan

Terima keterbatasan Anda dengan lapang dada. Semua orang memiliki keterbatasan. Menerima keterbatasan berarti mengetahui batas-batas kemampuan Anda.

8. Temukan yang Baik

Cari hal yang benar-benar Anda kuasai. Jika bidang tertentu tidak Anda kuasai, temukan bidang lain. Jangan takut untuk terus mencoba.

Syarat penting untuk mengatasi rendah diri adalah kemampuan menghargai diri sendiri. Ketidakmampuan menghargai diri disebabkan lemahnya mental. Mental yang lemah akan selalu merasa tidak aman, selalu gelisah dan khawatir. Ketiga hal itu akan membuat otak tidak dapat berfungsi untuk memikirkan hal-hal besar yang bermanfaat.



Pancarkan Daya Tarik

Daya tarik tidak hanya dipunyai 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, 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 melebih-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.

6. Penuh Hasrat

Hasrat berupa antusiasme dapat mendatangkan uang, kekuatan, dan pengaruh. Yakinlah 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.



Menghidupkan Citra Diri

Setiap orang dihinggapi oleh citra yang membuat orang lain mendekatinya dan/atau menjauhinya. Citra diri yang positif menyampaikan pesan kepada orang lain, bahwa kita adalah pribadi yang layak untuk sukses dan bahagia. Citra diri dapat dibangun dari kebiasaan-kebiasaan positif.

Berikut ini akan diuraikan bentuk-bentuk citra diri positif. Dari uraian di bawah ini, kita berharap dapat memiliki citra diri yang positif. Sebab, dengan citra diri yang positif, kita akan lebih maju dan berhasil dalam menjalani kehidupan ini.

- 1. Bersikap Jujur dan Berbuat dengan Tulus

Katakanlah sesuatu dengan jujur. Jangan coba-coba untuk mengelabui orang lain dengan kata-kata kita, seperti memberi puji-pujian palsu atau pura-pura memberi dukungan. Sekali lagi, orang-orang mempunyai semacam detektor. Ketika seseorang mengetahui bahwa kita betul-betul tulus, integritas kita menjadi meningkat. Ingatlah, orang-orang menyukai kebenaran.

2. Sikap yang Terbuka

Jangan mencoba menyembunyikan sesuatu dari orang lain. Jauhkan dari segala macam rencana tersembunyi. Kita mungkin berpikir kita dapat mengelabui orang-orang. Namun perlu kita ketahui, kebanyakan orang memiliki intuisi yang baik. Meskipun mereka tidak mengetahui persis apa sebetulnya rencana tersembunyi kita, mereka setidaknya memiliki perasaan yang kurang enak berada di dekat kita.

Biasanya orang-orang yang mempunyai rencana tersembunyi akan terlihat dari bahasa tubuhnya. Jika mereka merasa tidak nyaman berada di dekat kita, mereka juga menyangsikan integritas kita.

3. Sentuh Hati Orang Lain

Tindakan-tindakan yang menyentuh hati seseorang akan membuat citra diri kita semakin kuat. Bekerja keraslah untuk itu, karena ketika kita berhasil memberi nilai tambah pada kehidupan seseorang, mereka tidak hanya merasakan bahwa kita berada di pihaknya, mereka juga akan memiliki dorongan untuk melakukan hal yang sama kepada kita.

4. Hadirkan Diri Sepenuh Hati

Di mana saja kita berbicara dengan seseorang, buatlah ia menjadi fokus utama. Jangan berpikir tentang pekerjaan di kantor ketika kita berada di rumah dan berbicara dengan pasangan kita. Sebaliknya, jangan berpikir tentang kondisi di rumah ketika kita sedang bersama klien. Hadir dengan seluruh jiwa raga kita, berarti kita memberikan waktu yang berkualitas dan waktu yang berkualitas akan membangun kepercayaan.

5. Hormat kepada Orang Lain

Sejak kecil kita selalu diajarkan oleh orang tua dan guru kita untuk berlaku hormat kepada orang lain. Namun, karena pengaruh lingkungan, nilai-nilai tersebut mulai luntur. Kita malah terbawa pada kebiasaan buruk meremehkan orang lain. Hal ini termasuk perilaku membicarakan hal-hal yang kurang baik di belakang seseorang.

Inginlah, martabat orang lain sebagai manusia, mereka berhak diperlakukan dengan hormat. Ketika orang-orang mengetahui bahwa kita selalu memperlakukan mereka dengan hormat, maka orang-orang pun akan menangkap pesan positif dari kita.

6. Penuhi Tanggung Jawab

Ketika diri kita sedang berantakan, segera bereskan diri tanpa terkecuali. Orang lain tidak akan mengerti dan mungkin tidak akan peduli dengan permasalahan yang kita alami. Lupakan mencari-cari alasan, dan ambillah saja tanggung jawab yang diberikan kepada kita, tidak perlu banyak berpikir. Pemberanahan dan membuat alasan mungkin membantu kita dalam jangka pendek. Namun, untuk jangka panjang justru akan menurunkan nilai kita.

Dewasa ini, berani bertanggung jawab merupakan karakter yang sulit ditemukan, di mana kebanyakan orang lebih sering menghindari konsekuensi negatif akibat perbuatan mereka. Beranilah untuk membuat perbedaan, maka kita akan merebut kesuksesan.

7. Terima Kritikan

Belajarlah untuk mengatasi kritik dengan rasa syukur, daripada Anda bertahan (*defensive*). Pertimbangkan apa yang orang lain katakan, mungkin ada benarnya. Menutup diri dari segala kritik, mempunyai dampak buruk bagi kemajuan kita.

Dalam beberapa kasus, kritik mungkin tidak ada benarnya. Untuk contoh ini, kita mempunyai kesempatan untuk menunjukkan empati. Cobalah mengerti

permasalahan seseorang dari sudut pandangnya. Mungkin kritik hanyalah sekadar luapan emosi dari kekesalan yang mereka miliki kepada kita. Kerelaan kita untuk tidak mengambil sikap bertahan, justru akan meningkatkan jumlah kebahagiaan yang kita rasakan.

8. Berbudi Bahasa yang Baik

Berbudi bahasa yang baik harus dapat dipegang teguh. Hanya ucapan kata-kata yang baik kepada orang-orang, meskipun orang tersebut tidak berkata baik kepada kita. Cepatlah meminta maaf ketika kita mengetahui bahwa kita salah.

Bayangkan apa yang kita rasakan jika orang-orang mendapatkan pengalaman yang baik bersama kita. Bayangkan tingkah laku orang-orang yang akan ikut terbawa menjadi lebih baik, karena mereka berada dekat terus dengan kita. Orang-orang akan menaruh kepercayaan besar kepada kita, dan kepercayaan akan menciptakan kesuksesan dan kebahagiaan.

9. Memegang Janji

Janji adalah sesuatu yang memiliki dampak yang sangat kuat. Tepatilah semua janji yang telah kita buat. Buatlah kata-kata kita jauh lebih kuat dibandingkan

kontrak tertulis apa pun, dan jangan sekali-kali membuat janji kosong. Alhasil, orang-orang akan menghargai kita sebagai pribadi yang positif.

10. Konsisten

Konsistenlah dengan perilaku-perilaku di atas. Jangan hanya sesekali saja kita melakukannya. Konsistensi adalah kunci untuk meraih kesuksesan yang melebihi kesuksesan orang lain. Konsistensi memegang peranan penting seberapa tangguh diri kita.

Orang yang melakukan kebiasaan-kebiasaan buruk, akan berada dalam citra diri yang negatif. Sebaliknya, jika orang tersebut melakukan kebiasaan-kebiasaan positif secara konsisten, maka citra diri akan meningkat dan semakin kuat. Citra diri akan menciptakan peluang kesuksesan dan kebahagiaan.



Konsisten dalam Bersikap

Keprabadian positif terbentuk bagi orang-orang yang bersikap dan bertindak secara konsisten. Konsisten terlahir dari karakter yang bertanggung jawab dan mau untuk melewati proses "menjadi". Konsisten adalah sikap yang tidak mencederai niat dan kerja keras, sehingga menjadi buah keberhasilan.

Kebanyakan orang menyerah pada saat mereka hampir meraih kesuksesan. Padahal, mereka sudah berada pada menit terakhir. Satu langkah lagi menuju garis kemenangan. Penyebabnya adalah ketidakkonsistenan terhadap niat dan kerja keras yang telah dilakukan. Tidak ada tanggung jawab untuk menyelesaikan proses yang harus dilewati.

Tidak banyak orang yang memiliki karakter konsisten. Oleh karena itu, tidak banyak pula orang yang mampu meraih sukses. Untuk menjadi konsisten, kita harus melewati beberapa prinsip berikut sebagai berikut:

1. Memulai dari Hal Kecil

Pepatah yang berbunyi, “Sedikit demi sedikit lama-lama menjadi bukit” adalah pepatah yang mengajarkan konsistensi. Pepatah tersebut dapat dijadikan latihan untuk mendapatkan sikap konsisten. Jika kita tidak bisa konsisten pada hal besar, maka kita bisa berlatih konsisten dari hal kecil.

Misalnya, bisa kita mulai dari membuang sampah pada tempatnya. Latihan ini kita lakukan ketika berada di mana pun dan pada saat kapan pun. Tidak peduli ketika kita berada di tempat yang tidak ada tempat sampohnya, kita harus konsisten untuk membuang sampah di tempat sampah. Caranya, kita bisa membungkus sampah yang kita produksi, kemudian kita simpan di dalam tas kita untuk dibuang pada tempat sampah yang tersedia di tempat lain.

Menjadi pebisnis pun demikian. Kita harus memulai melakukan bisnis dari hal kecil dulu secara konsisten. Misalnya, ketika ingin menjadi *supplier* ke toko-toko, bawalah satu *item* barang dulu ke 2 toko. Apabila kita konsisten melakukannya, maka akan mendapatkan kesempatan atau peluang untuk membawa beberapa *item* barang ke toko-toko yang lebih banyak lagi.

2. Bulatkan Tekad

Tanpa tekad, sebuah niat hanya akan berhasil diucapkan saja. Tekad akan menyorongkan kita pada komitmen, sehingga menjaga niat dalam kerja keras. Tekad dan komitmen menjaga pekerjaan yang kita lakukan terus-menerus dilakukan sampai selesai dikerjakan.

Meskipun menemui banyak rintangan dan ujian, tekad dan komitmen menjaga niat kita, sehingga kita mampu melampaui tahap demi tahap. Jika kita kesulitan mengaplikasikan tekad, maka kita harus berlatih perlahan-lahan dengan penuh kesabaran. Pastikan bahwa kesabaran kita akan membawa kita pada hasil yang maksimal, sehingga sikap konsisten benar-benar terpatri dalam diri.

3. Tujuan yang Jelas

Sebelum melaksanakan sesuatu, hendaknya kita sudah paham betul apa tujuan kita melewati tahap-tahap untuk mendapatkannya. Kesuksesan tanpa tujuan yang jelas sama dengan hal yang tidak mungkin, meskipun telah berusaha sekuat tenaga. Tujuan yang spesifik akan menuntun kita pada keberhasilan, tidak tengok kanan tidak tengok kiri.

4. Langkah Kecil yang Bernilai

Apabila kita melakukan satu tahap kecil yang akan membawa kita pada keberhasilan, maka tahap tersebut akan mendekatkan kita pada kesuksesan. Setiap tindakan, ucapan, dan apa yang kita rencanakan adalah langkah kecil yang bernilai untuk mencapai kesuksesan.

Seorang pelukis memulai melukis dengan membuat sketsa kecil. Sketsa tersebut akan dapat dikembangkan menjadi lukisan yang bernilai jual tinggi. Seorang penjual yang menawarkan produknya kepada calon pembeli adalah upaya untuk mendekati calon pembeli. Meskipun penawarannya ditolak, namun ia sudah semakin dekat dengan orang yang membutuhkan produknya.

Ketika kita memahami bahwa setiap langkah, sekecil apa pun, bermanfaat mengantarkan kita pada keberhasilan, maka kita akan konsisten melakukannya. Namun, jika abai atas nilai yang ada pada tahapan yang kita lakukan, maka kita akan menyerah pada ketidakberhasilan.

5. Berdoa

Keyakinan akan mengantarkan kita untuk mencapai keberhasilan rohaniah. Dengan berdoa, kita

mengharapkan pertolongan Tuhan agar diberi keteguhan hati untuk menjadi pribadi yang konsisten.

Kekhawatiran dan ketakutan akan kegagalan, dapat memengaruhi hasil dari latihan konsisten tersebut. Jika demikian, maka akan mengotori niat yang sudah dicanangkan dengan bulat dan penuh tekad. Oleh karena itu, kita butuh bantuan Tuhan untuk tetap meluruskan kita pada sikap konsisten.

Konsistensi sangat penting jika kita ingin meraih kesuksesan apa pun. Konsistensi membangun seseorang agar memiliki kepribadian yang positif. Kepribadian yang positif akan menjauhkan dirinya dari segala macam dan jenis penderitaan. Selama orang menjalani hidup dengan kepribadian yang positif, penderitaan akan menjauh dari dirinya.



Menaklukkan Masalah dengan Cara Bahagia

Mungkin banyak dari kita berpikir bahwa hidup tanpa masalah itu menyenangkan. Masalah adalah keadaan ketika apa yang kita harapkan tidak sesuai dengan kenyataan. Ya, hidup adalah kenyataan. Kenyataan adalah hidup. Hidup adalah kenyataan yang dipenuhi dengan banyak masalah.

Masalah adalah pelangi yang mewarnai kehidupan kita semua. Hidup tanpa masalah adalah mustahil. Masalah akan selalu ada di mana pun, kapan pun, dan ada pada diri setiap kita, besar ataupun kecil.

Ketika hidup tidak bisa dilepaskan dari masalah, percayalah bahwa itu akan membuat diri kita semakin kuat, bahwa masalah ada di hadapan kita, bukan merangsang diri kita untuk lari, tapi untuk menghadapinya dan menyelesaikannya.

Detik-detik pertama kita di pagi hari juga bisa menjadi masalah. Kenyataannya di pagi hari, ada banyak hal yang harus disiapkan. Ada banyak pekerjaan yang menanti. Di sisi

lain, tidur di ranjang begitu nikmat. Dalam keadaan seperti ini, kita harus “memaksa” diri untuk bangun dan beranjak. Ini hanya sebuah contoh kecil dari tumpukan masalah yang menghiasi kehidupan keseharian kita.

Banyak pertanyaan muncul, mengapa harus ada masalah, mengapa harus ada “ketidaknyamanan”, padahal nyaman itu dibutuhkan? Masalah muncul karena ia memang harus ada. Manusia menjadi bertambah kuat dengan adanya masalah yang datang padanya, seperti pohon besar yang hidup terus tumbuh bersama hujan deras dan angin kencang. Tanpa itu semua, pohon tidak akan mencapai ketinggian. Begitu juga manusia, tanpa adanya masalah, manusia tidak akan berkembang menjadi lebih baik lagi.

Mempunyai kekayaan yang banyak juga bukan jaminan hidup tanpa masalah. Apa yang kelihatannya indah dalam bayang-bayang, tidak seindah kenyataannya. Ingatlah, sesuatu yang dinikmati terus-menerus, pada akhirnya akan berkurang tingkat kepuasannya. Itulah sifat dasar manusia.

Jika kita ingin mendapatkan tingkat kepuasan yang sama lagi, maka kita memiliki dua pilihan, yaitu menaikkan standar kita atau menurunkan standar hidup kita. Sebagian besar orang memilih jalan yang salah dan berakhir dengan kebosanan. Menaikkan standar hidup pada akhirnya berakhir

dengan kebosanan. Memang benar, kita bisa membeli kenikmatan hidup dengan rumah mewah, mobil mahal, gadget terbaru, dan lain-lain. Tapi semua itu akan berakhir dengan kebosanan.

Setiap orang harus hidup berkecukupan. Tidak ada nikmatnya jika setiap hari makan tahu tempe. Kita harus menaikkan standar hidup kita yang pas-pasan ke hidup yang berkecukupan dulu. Jangan mau hidup hanya karena belas kasihan orang lain dan bergantung pada utang. Anda harus jadi orang cukup, syukur-syukur kalau bisa lebih!

Setiap manusia dipelihara oleh Tuhan pencipta langit dan bumi. Hanya saja kita telah menyia-nyiakan anugerah-Nya. Ketika sukses, kita berfoya-foya dan berpikir harta kita tidak akan habis. Ketika berada di titik terendah dalam kehidupan, kita memilih mengambil jalan pintas.

Ketika memiliki pilihan menyimpan atau menghabiskan, kita memilih bersenang-senang. Ketika kita bisa memilih membayar utang atau bersenang-senang, kita memilih menyenangkan diri sendiri. Ketika kita bisa memilih menaikkan atau menurunkan standar hidup untuk menekan kebosanan, kita memilih menaikkannya. Artinya, kita benar-benar hanya memikirkan saat ini saja. Masa depan adalah persoalan nanti.

Untuk bisa menikmati hidup ketika dalam masalah, kita harus memperbaiki dulu pola hidup kita. Prioritaskan mana yang benar-benar penting dan abaikan segala hal yang tidak penting, tetapi seakan-akan penting. Ketika kita tidak bisa membuat pilihan yang benar, maka selamanya tidak akan pernah bisa menikmati hidup ini. Sekalipun kita kaya raya, kita tidak akan bahagia.

Kita mungkin tipikal pekerja keras, kreatif, dan mau hidup susah. Kita juga jujur, beriman, dan memiliki integritas. Namun, mengapa kita tidak bisa sukses? Satu-satunya penyebab hidup kita seperti itu yaitu karena kita sering menunggu. Kita mungkin menunggu keajaiban baru bergerak. Kita menunggu orderan datang, baru berani menjalankan. Kita juga sering menunggu Tuhan membuka jalan terlebih dahulu baru kita melangkah. Seharusnya, kita harus melangkah dulu baru jalan terbuka. Kita harus berani mengambil keputusan dulu baru Tuhan mengawal.

Tuhan adalah pencipta yang bertanggung jawab. Tuhan juga tidak pernah membiarkan masalah yang melebihi kekuatan kita. Masalah yang kita hadapi saat ini adalah masalah yang mampu kita atasi. Lakukan saja segala sesuatu yang bisa kita kerjakan dan nikmatilah setiap detiknya dengan ucapan syukur.

Lari dari masalah mungkin sering dilakukan oleh orang. Sesungguhnya, ketika kita lari dari masalah, di depan sana masalah yang lebih besar akan menghadang kita. Masalah ada di mana-mana, baik di rumah gedongan ataupun di gubuk reyot. Masalah dialami oleh semua orang tanpa memandang usia, sehingga sering kali orang banyak menilai bahwa setiap satu kepala memiliki lebih dari satu masalahnya sendiri.

Masalah bisa muncul dari dalam diri sendiri. Ia muncul dari cara berpikir, ketidaktahuan, keserakahan, bahkan dari kesombongan. Jangan pernah menyerah, karena kita sedang ada masalah. Jangan putus asa karena menghadapi masalah.

Adanya permasalahan tersebut, artinya kita masih hidup. Adanya masalah, berarti adanya tantangan untuk diselesaikan yang membuka kesempatan bagi kita untuk memperbaiki diri sendiri. Menabung banyak uang di bank itu boleh dan sangat dianjurkan, tapi menabung banyak masalah, itu sangat tidak disarankan. Oleh karena itu, berusahalah untuk menyelesaikan masalah dengan cepat, apalagi lari dari masalah.

Masalah tidak dipanggil akan datang sendiri. Masalah tidak perlu diundang akan hadir sendiri tanpa memandang waktu dan tempat. Tidak perlu panik, ambil napas panjang

dan sediakan waktu untuk mengelola dan mengalahkan masalah.

Sejak dilahirkan, kita sudah ada masalah. Haus dan lapar tapi tidak bisa mengambil dan mencari sendiri. Solusinya yaitu menangis, agar didengar oleh orang tua dan mendapatkan susu. Ketika masih anak-anak, masa-masa sekolah TK, SD, dan SMP, pemikiran tentang guru yang galak sering menjadi masalah yang membuyarkan keinginan untuk berangkat ke sekolah.

Masalah bisa berupa ketakutan akan ketinggian. Ketika berada pada tempat yang tinggi, langkah kita akan tertahan dan tidak beranjak ke lokasi lain. Masalah bisa berupa ketakutan akan tempat yang gelap. Masalah bisa berupa ketakutan akan tempat yang sepi. Masalah juga bisa berupa ketakutan akan adanya perubahan, akan adanya hal baru yang mungkin memaksa, dan melibatkan diri untuk berubah juga sesuai dengan keadaan. Coba terima dan jalani perubahan sedikit demi sedikit, ulangi dan nikmati setiap perubahan hingga terbiasa.

Satu fenomena yang sering terjadi yaitu begitu kita meniatkan tekad untuk memperbaiki kehidupan kita, kita justru mendapat hantaman masalah bertubi-tubi. Segala kesulitan

hidup seakan mendadak muncul untuk mengucapkan salam kenalnya kepada kita. Pada akhirnya, kita merasa bingung dan ragu dengan sebuah solusi yang membawa masalah baru. Namun begitulah, hidup memberi pelajaran kepada kita. Jika kita akan berkembang menjadi lebih besar, maka masalah yang muncul semakin besar. Yang selalu mendamaikan diri adalah berpikir dan bertindak positif. Sikap seperti itu akan mencairkan kebekuan persoalan.

Masalah bukan untuk dihindari, tapi dihadapi dan diselesaikan. Jangan pernah lari dari masalah. Pada setiap pilihan hidup, pada setiap jawaban dari pilihan yang diambil, akan ada masalah lain untuk dihadapi. Jangan kaget. Jangan khawatir. Jalani dan nikmati setiap masalah. Kesusahan sehari cukup untuk sehari. Hari esok memiliki kesusahannya sendiri.

Pikiran positif sangat membantu ketika menghadapi masalah. Kita harus percaya dan yakin mampu menemukan solusi untuk mengalahkan masalah yang sedang dihadapi. Selalu ada jalan keluar untuk setiap masalah, jika kita memiliki kemauan untuk menyelesaikan masalah tersebut.

Menyelesaikan satu masalah, artinya kita sudah memperbaiki diri dan meningkatkan kemampuan diri. Sebuah

kemenangan tersendiri untuk dirayakan dan disyukuri. Jadikan masalah sebagai tantangan untuk diselesaikan. Jadikan masalah sebagai batu loncatan untuk sebuah kesuksesan.



Pandai Menyelesaikan Masalah

Kita tahu, dalam menjalani kehidupan ini tidak akan terlepas dari masalah. Kualitas kepribadian seseorang ditentukan dari bagaimana ia bisa menyelesaikan sebuah masalah. Seseorang yang mampu berpikir positif adalah orang yang pandai menyelesaikan masalah. Sementara itu, orang-orang yang mampu menyelesaikan masalah adalah orang-orang yang sukses. Oleh karena itu, ketika kita ingin sukses, sejauh mana kita bisa menyelesaikan masalah tersebut.

Benar, setiap sisi kehidupan, baik soal pekerjaan maupun sosial, yang kita jalani pasti berkelindan dengan masalah. Menyelesaikan masalah menjadi prioritas bagi setiap individu yang hidup bermasyarakat. Jika kita tidak pandai menyelesaikan masalah, bagaimana bisa kita menukarkan pekerjaan dan kehidupan kita?

Orang yang berkepribadian positif mengedepankan logika dan akal sehat dalam mencari sumber masalah, menganalisis masalah, mengambil keputusan, dan lain sebagainya. Sebenarnya, ada banyak cara untuk

memecahkan sebuah masalah. Namun, pada bagian ini akan dipaparkan secara khusus seni menyelesaikan masalah secara logis seperti berikut.

1. Mendefinisikan Masalah

Akal sehat dan penalaran adalah alat untuk menyelesaikan masalah. Ketika masalah datang, kita harus mendefinisikan terlebih dahulu, apa masalah tersebut, apa yang menyebabkan, dan apa akibatnya.

Akar dari masalah tersebut harus kita ketahui. Dengan demikian, kita dapat mendefinisikan masalah seperti apakah ini yang sedang kita hadapi. Setelah mendapatkan definisi secara jelas, kita bisa melihat apa efek yang timbul dari masalah tersebut. Dengan demikian, kita dapat mengantisipasi agar efek tersebut tidak muncul dan membesar.

2. Rumuskan Permasalahan

Ketika bertemu dengan masalah, langkah kedua yang harus kita lakukan adalah memperjelas masalahnya apa dan kemudian merumuskan masalah tersebut. Lakukan pelaksanaan perumusan masalah ini dengan pikiran objektif. Dengan demikian, kita bisa membuat keputusan yang baik untuk semua pihak.

3. Identifikasi Solusinya

Ketika masalah sudah dirumuskan, maka langkah selanjutnya adalah mengkaji sejauh mana masalah tersebut membutuhkan solusi. Ketika itu pula, maka kita harus mengidentifikasi solusinya.

Temukan beberapa solusi untuk menyelesaikan masalah tersebut. Ketika sudah mendapatkan beberapa solusi, pilih salah satu solusi yang kita anggap potensial untuk dieksekusi. Solusi dianggap potensial apabila memenuhi syarat, yaitu mudah dilaksanakan, efektif, dan efisien dari segi waktu dan biaya dan tidak memiliki dampak buruk.

4. Eksekusi

Sebuah solusi yang memenuhi syarat bisa langsung dieksekusi sekarang juga. Tentu saja, ketika kita memiliki masalah dan sudah yakin dengan solusinya, maka segera lakukan eksekusinya. Tidak perlu membuang waktu, biaya, dan tenaga. Pastikan kita mengeksekusi dengan tegas. Semakin cepat menyelesaikan masalah, maka akan semakin baik.

5. Bertanggung Jawab

Setelah solusi dijalankan, maka saatnya kita mempertanggungjawabkan atas eksekusi tersebut. Jika eksekusi berhasil mengatasi masalah, maka kita akan mendapat kesuksesan. Namun, jika eksekusi tidak berhasil mengatasi masalah, maka segera ambil solusi yang lain dan segera eksekusi, sehingga masalah tidak berlarut-larut.

Menyelesaikan masalah tidak hanya membahasnya dan mendapat solusi untuk mengatasinya. Namun, bagaimana kita mengeksekusi solusi tersebut dan mempertanggungjawabkan tingkat keberhasilan eksekusi. Dengan kepandaian semacam ini, maka kita akan lebih mudah mendapatkan kesuksesan. Itu artinya, kita harus membekali diri dengan kemampuan untuk memecahkan masalah.



Menjadi Sahabat Sejati

Jika Anda ingin memiliki sahabat sejati, Anda harus bisa menjadi sahabat sejati bagi sahabat Anda. Hal ini sesuai prinsip bahwa ketika Anda mau memberi maka Anda akan mendapatkan lebih banyak.

Ada beberapa hal yang harus Anda lakukan agar menjadi sahabat sejati bagi sahabat Anda.

1. Mau Mendengarkan

Dalam keadaan apa pun, baik sedang mengalami hal buruk maupun baik, seorang sahabat akan selalu mau mendengarkan. Sahabat sejati tidak akan membantah atau memberikan saran. Mereka hanya mendengarkan, membiarkan sahabatnya merasa lebih baik terlebih dahulu.

2. Tidak Suka Mengolok-olok

Sahabat sejati tidak akan merendahkan, menjelaskan jelekkan, dan mengejek sahabatnya. Mereka tidak suka bertengkar, mereka lebih suka berdiskusi pada situasi-situasi yang sulit dan menegangkan.

3. Selalu Menemani

Tidak peduli sedang bahagia atau bersedih, kagum atau kelelahan, sahabat sejati selalu ada untuk sahabatnya. Jika sahabatnya sedang ingin berbicara, sahabat sejati akan mendengarkan tanpa peduli berapa lama dia berbicara.

4. Mau Menerima Kekurangan

Sahabat sejati tidak peduli apakah sahabatnya adalah orang baik atau orang yang penuh kekurangan. Mereka akan menerima sahabatnya apa adanya dan menyayangi sahabatnya sepenuh hati.

5. Sahabat Selamanya

Sahabat sejati tetap akan menjadi sahabat tanpa memedulikan waktu dan jarak yang memisahkannya. Sahabat sejati bisa pergi berbulan-bulan tanpa berbicara, namun ketika bertemu lagi, rasanya seperti baru kemarin berpisah.

Sahabat sejati adalah orang yang tidak akan meninggalkan sahabatnya dalam keadaan terpuruk atau bangkrut. Sahabat sejati akan membantu sahabatnya untuk bangun dan mendorongmu untuk maju.



Kepercayaan Orang Lain itu Penting

Orang yang tidak dapat dipercaya itu tidak akan ada harganya. Secerdas apapun ia, jika tidak dapat dipercaya maka akan dijauhi orang lain. Jika selalu dijauhi orang, maka kesempatan menjadi kaya akan hilang.

Bagaimana tidak? Ketika kita menawarkan sebuah baju, calon pembeli buru-buru mengabaikan penawaran kita dan memilih membeli baju dari pedagang lain karena calon pembeli itu tidak mempercayai kita.

Kepercayaan itu adalah sesuatu yang benar-benar mahal harganya. Keberadaan lembaga kepolisian, kejaksaan, kehakiman, dan lain sebagainya adalah bentuk kegagalan manusia dalam membentuk diri menjadi pribadi yang dipercaya.

Belum banyak orang yang berpikir tentang bagaimana menjadi pribadi yang dipercaya. Padahal, kita telah menyaksikan sulitnya menemukan orang yang bisa dipercaya namun kita sendiri jauh dari sikap bisa dipercaya.

Kepercayaan itu berkaitan erat dengan kejujuran dan tanggung jawab yang tertunaikan. Seseorang yang jujur akan lebih mudah mendapat peluang daripada orang yang tidak jujur. Seorang yang bertanggung jawab akan lebih mudah mendapatkan kesempatan daripada orang yang tidak bertanggung jawab.

Lembaga pendidikan yang ada di negara kita saling berpacu menelurkan lulusan yang cerdas. Namun, tidak ada satu pun lembaga yang mengedepankan nilai kejujuran dan tanggung jawab dalam program kependidikannya.

Sedemikian mahalnya orang yang bisa dipercaya, maka siapa pun yang berhasil meraihnya akan mendapatkan kehormatan. Derajat itu sangat sulit diraih karena membutuhkan integritas yang diakui.

Kepercayaan itu ibarat buku tabungan. Ketika kita menyetorkan uang ke bank, maka pihak bank akan mencatat saldo kita. Ketika saldo kita menumpuk, maka kita akan menjadi kaya. Tetapi, jika setoran kita lebih sedikit daripada penarikan, maka saldo kita bisa jadi minus.

Demikian juga dengan kepercayaan. Kepercayaan tidak muncul dengan sendirinya. Kita harus memupuknya sedikit

demi sedikit. Semakin besar tabungan kepercayaan yang kita setor kepada seseorang, maka semakin besar pula kesempatan kita untuk merebut kemakmuran.

Kepercayaan yang sudah kita raih, bisa kita gunakan apa saja. Sama halnya dengan uang tabungan kita yang sudah banyak, bisa kita belanjakan untuk membeli apa saja. Jika orang lain sudah mempercayai kita, maka pilihannya adalah apakah akan kita manfaatkan untuk kebaikan bersama atau untuk kebaikan diri sendiri saja?

Jika pilihan pertama yang kita pilih maka kita harus mempertahankan kepercayaan itu dengan selalu memperbaiki diri dan sikap sehingga kepercayaan itu tidak runtuh. Namun, jika pilihan kedua yang kita pilih, kita akan bisa merebut peluang emas dari orang yang mempercayai kita dalam sekejap.

Arti sekejap bukan hanya proses mendapatkan peluangnya, tetapi juga apa yang kita peroleh itu hanya sekejap kita miliki. Jika berpikir jangka panjang, maka seharusnya kita memilih pilihan pertama bahwa kepercayaan itu kita manfaatkan untuk kebaikan dan kemajuan bersama.

Apa yang harus kita lakukan adalah menjadi pribadi yang dipercayai dan bisa merawat kepercayaan tersebut.

Mulailah segala aktivitas dengan meraih kepercayaan orang kepada diri kita. Seorang pemimpin tanpa kepercayaan anggota organisasinya akan meruntuhkan dirinya sendiri dan juga organisasi yang dipimpinnya.



Bersikap Adaptif

Introspeksi akan membantu kita melihat dengan jelas siapa diri kita sekarang ini. Kita akan mengetahui apakah diri kita memang pantas untuk mencapai sukses atau tidak. Ya, kita akan mengetahui bahwa ada sisi dari diri kita yang memang harus diperbaiki.

Bertanyalah pada diri kita sendiri apakah kita memiliki pikiran negatif dan selalu mengeluh? Kebanyakan orang tidak suka pada orang dengan kebiasaan seperti ini, sebab orang yang suka mengeluh menandakan dirinya malas memperbaiki diri.

Bertanyalah pada diri kita sendiri apakah kita selalu berbicara mengenai diri kita dan tidak tertarik dengan orang lain? Orang lain akan merasa bosan dengan cepat kalau kita hanya tertarik pada diri kita sendiri.

Bertanyalah pada diri kita sendiri apakah kita terlihat berusaha untuk senang dengan orang lain, dengan selalu setuju apapun yang mereka katakan, dan tidak memberikan pendapat menurut kita sendiri? Orang tidak bisa menghormati kita jika kita tidak menghormati diri kita sendiri.

Bertanyalah pada diri kita sendiri apakah kita sering mengucapkan kata-kata yang menyakitkan orang lain dan kemudian kita mengatakan kalau itu hanya candaan? Tidak ada orang yang akan percaya pada kita jika kita seperti itu. Jika kita ingin membuat orang lain menjadi teman, maka buang jauh-jauh kebiasaan buruk kita yang berkaitan dengan hubungan sosial dan hal-hal tersebut.

Bertanyalah pada diri kita sendiri apakah kita orang yang dingin? Jika kita dijuluki sebagai orang yang dingin oleh orang-orang yang ada di sekitar kita, cobalah untuk mencari orang lain yang bisa kita jadikan sebagai teman. Kita bisa mencobanya di komunitas atau bahkan di keluarga sendiri.

Pertanyaan-pertanyaan tersebut untuk melihat diri kita seperti apa dalam pergaulan. Memperbaiki cara bergaul penting dilakukan sebab kita selalu berhubungan dengan orang lain untuk mencapai kesuksesan. Memperbaiki diri akan membawa manfaat yang baik bagi kehidupan kita di masa kini dan masa depan.



Bertumbuh Terus-Menerus

Kemampuan manusia itu tidak terbatas jika dia mau terus mengembangkannya. Kesuksesan seseorang juga tidak terbatas bila dia mau terus berusaha mencapainya. Semangat untuk bertumbuh adalah dorongan yang akan dapat membuat seseorang menjadi lebih hebat dari hari kemarin. Namun, semua itu tidak akan pernah ada dan terjadi apabila tidak menyediakan diri untuk bertumbuh terus-menerus.

Pemimpin sejati adalah orang-orang yang selalu haus akan pengetahuan untuk meningkatkan potensi dirinya sehingga menjadi lebih bermanfaat, baik bagi dirinya sendiri maupun bagi orang lain. Pemikiran seperti itu tentu saja sangat penting bagi pemimpin organisasi apa pun. Sebab, pemimpin organisasi yang hanya memikirkan manfaat untuk dirinya sendiri adalah pemimpin yang gagal.

Keterbatasan akan dapat dilampaui dengan semangat untuk bertumbuh dan berkembang. Ketika hari ini kita tidak mampu membuat sketsa sebuah rumah, tetapi karena

tuntutan untuk bertumbuh, maka kita akan belajar membuat sketsa sebuah rumah.

Apa yang perlu kita pelajari pertama kali dalam membuat sketsa rumah adalah bagaimana membuat garis, menyambung garis, membuat lingkaran, dan lain sebagainya. Setelah kita mampu membuat bentuk garis, kita akan belajar untuk mengonsep apa saja yang ada pada rumah itu. Bagian-bagian dari rumah akan kita gambar dalam sketsa itu.

Setelah kita bisa membuat bentuk rumah dalam sketsa kita, maka kita harus belajar lagi bagaimana menata ruang agar rumah dalam sketsa kita itu dapat ditinggali dengan nyaman. Kita akan menaruh kamar bukan di bagian muka rumah sehingga dekat jalan, misalnya, karena istirahat akan terganggu, kita akan menaruh kamar mandi di bagian paling belakang rumah agar ruang dalam rumah tidak lembab, dan lain sebagainya.

Dari gambaran tersebut kita bisa memahami bahwa konsep bertumbuh pada diri seorang pemimpin adalah usaha untuk menambah pengetahuan dan kemampuan agar dapat lebih ahli pada saat memimpin. Jika kita menjadi pemimpin di bidang usaha properti, kita akan membutuhkan kemampuan yang digambarkan itu agar bisa menciptakan rumah yang nyaman bagi klien kita.

Sejatinya, selalu menyediakan diri untuk bertumbuh terus-menerus bukanlah keharusan seorang pemimpin saja. Semua orang yang ingin mencapai kesuksesan seharusnya memiliki semangat untuk bertumbuh, belajar terus-menerus untuk meningkatkan potensi dan kemampuannya.

Bagian 5

MEMPERKUAT INTEGRITAS UNTUK MENAKLUKKAN ORANG LAIN





Lemah Lembut dan Dapat Mengontrol Emosi

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 suatu hari nanti orang tersebut akan selalu merasa segan berbuat kesalahan sekecil apa pun.

Sikap lemah lembut dan kemampuan mengontrol emosi memang sangat langka. Kedua hal tersebut menjadi hilang dalam diri kita ketika kesadaran 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, 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. Kelemahlebutan 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.



Tingkatkan Kemampuan Negosiasi

Ketika kita berkomunikasi dengan orang lain, sejurnya mereka tidak berharap kita memperdebatkan apa yang disampaikannya. Mereka berharap, kita dapat menerima ide dan gagasan yang dia ajukan kepada kita. Ya, kebanyakan orang memandang, perdebatan adalah bentuk komunikasi yang menyakitkan hati, sehingga banyak orang yang menghindari perdebatan.

Dalam berinteraksi dengan calon mitra bisnis maupun calon pasangan, kita harus bisa menghindari perdebatan. Ya, itu prinsip dalam komunikasi agar hubungan tetap terjalin untuk mendapatkan keuntungan bersama. Orang-orang yang terjun dalam bisnis, orang-orang yang terjun dalam dunia politik, lebih mengedepankan negosiasi daripada perdebatan. Mereka menghindari perdebatan agar hubungan mereka tidak terputus.

Sesungguhnya setiap hari kita tanpa sadar selalu melakukan negosiasi. Negosiasi adalah sesuatu yang kita lakukan setiap saat dan terjadi hampir di setiap aspek kehidupan kita. Negosiasi adalah cara yang paling efektif

untuk mengatasi dan menyelesaikan konflik atau perbedaan kepentingan.

Kita memperoleh apa yang kita inginkan melalui negosiasi. Mulai dari bangun pagi, mungkin kita harus mengambil kesepakatan siapa yang harus menggunakan kamar mandi terlebih dahulu, kemudian apakah sopir harus mengantar istri Anda atau Anda terlebih dahulu. Demikian pula di kantor, misalnya kita melakukan negosiasi dalam rapat direksi, rapat staf, bahkan untuk menentukan di mana akan makan siang kita harus bernegosiasi dengan rekan sekerja kita.

Jadi kita semua pada dasarnya adalah negosiator. Beberapa dari kita melakukannya dengan baik, sedangkan sebagian lagi tidak pernah memenangkan negosiasi. Sebagian kita hanya menjadi pengikut atau selalu mengikuti dan mengakomodasi kepentingan orang lain. Negosiasi dilakukan oleh semua manusia yang berinteraksi dengan manusia lainnya. Mulai dari anak kecil sampai orang tua, semua lapisan dari kalangan sosial terbawah sampai dengan kaum elite di kalangan atas.

Negosiasi dilakukan mulai dari rumah, sekolah, kantor, dan semua aspek kehidupan kita. Oleh karena itu penting bagi kita dalam rangka mengembangkan dan mengelola

diri, untuk dapat memahami dasar-dasar, prinsip dan teknik-teknik bernegosiasi sehingga kita dapat melakukan negosiasi serta membangun relasi yang jauh lebih efektif dan lebih baik dengan siapa saja.

Kita bernegosiasi dengan siapa saja, mulai dari istri atau suami, anak, orang tua, bos kita, teman dan relasi bisnis. Dan kegiatan negosiasi kita lakukan setiap saat atau setiap hari. Negosiasi dapat berupa apa saja, baik gaji kita, mobil dan rumah yang kita beli, biaya servis mobil, biaya liburan keluarga, dan lain sebagainya.

Negosiasi terjadi ketika kita melihat bahwa orang lain memiliki atau menguasai sesuatu yang kita inginkan. Tetapi sekadar menginginkan tidak cukup. Kita harus melakukan negosiasi untuk mendapatkan apa yang kita inginkan dari pihak lain yang memiliki dan yang juga mempunyai keinginan atas sesuatu yang kita miliki. Sedangkan agar negosiasi dapat terjadi dengan sukses, kita harus juga bersiap untuk memberikan atau merelakan sesuatu yang bernilai yang dapat kita tukar dengan sesuatu yang kita inginkan tersebut.

Negosiasi memiliki sejumlah karakteristik utama, di antaranya menggunakan cara-cara pertukaran sesuatu, baik berupa tawar menawar (*bargain*) maupun tukar-menukar

(*barter*); selalu berbentuk tatap muka dan menggunakan bahasa lisan, gerak tubuh maupun ekspresi wajah; dan lain sebagainya.

Negosiasi merupakan proses pertukaran konsesi demi keuntungan. Negosiasi memang berisi penawaran-penawaran dan kompromi. Kadang ada pihak-pihak yang terkait harus mengalah sampai suatu batas tertentu. Tapi yang terpenting adalah para pihak harus menemukan *win-win solution*, sehingga kesepakatan didapat tanpa ada pihak yang merasa inferior atau kalah.

Tujuan utama negosiasi perlu ditetapkan sebelum proses negosiasinya dimulai. Nilai yang ingin ditawar atau yang ditawarkan harus diputuskan di awal diskusi. Tuntutan yang akan diminta dan kompensasi yang siap diberikan harus dipersiapkan dari pertama kali bernegosiasi.

Maka dari itu, pengumpulan data dan informasi dini mutlak dilakukan. Lalu, sang kita perlu belajar prinsip-prinsip persuasi yang telah terbukti ilmiah. Taktik negosiasi yang utama adalah mengamankan posisi tawar yang lebih unggul. Dengan kuatnya *bargaining power*, kita akan memiliki jangkauan yang lebih luas dan ruang yang lebih lebar agar lebih leluasa atau fleksibel dalam bernegosiasi.

Negosiasi pada prinsipnya adalah seni bicara tingkat dewa untuk menaklukkan orang lain agar saling mendapatkan keuntungan. Berbeda dengan perdebatan yang selalu mencari kemenangan. Negosiasi mampu membawa kebaikan bersama. Jadi, ketika kita mau menjadi orang yang dapat memikat orang lain tanpa harus mengalahkannya, maka kita juga harus pintar seni bicara negosiatif.



Perbaiki Diri

Tanyakan kepada diri Anda sendiri pertanyaan yang ada di bawah ini. Jika ada pertanyaan seperti masalah yang Anda alami sekarang, Anda harus mengubahnya. Ketika Anda mengubah perilaku ini, orang lain akan lebih menyukai Anda.

1. Apakah Anda berpikiran negatif dan selalu mengeluh?

Kebanyakan orang tidak suka pada orang dengan kebiasaan seperti ini.

2. Anda secara aktif ikut berpartisipasi dalam perbincangan dengan orang lain atau Anda hanya berdiam dan membiarkan orang lain berbicara terus-menerus?

Jika iya, cobalah untuk belajar meningkatkan *skill* berbicara Anda sehingga ketika Anda ikut berbicara, orang akan memperhatikan Anda.

3. Apakah Anda selalu berbicara mengenai diri Anda dan tidak tertarik dengan orang lain?

Orang lain akan merasa bosan dengan cepat kalau Anda hanya tertarik pada diri Anda sendiri.

4. Apakah Anda terlihat berusaha untuk senang dengan orang lain, dengan selalu setuju apa pun yang mereka katakan, dan tidak memberikan pendapat menurut Anda sendiri?

Orang tidak bisa menghormati Anda jika Anda tidak menghormati diri Anda sendiri.

5. Apakah Anda sering mengucapkan kata-kata yang menyakitkan orang lain kemudian Anda mengatakan kalau itu hanya candaan? Apakah Anda mengucapkan kata-kata yang buruk di belakang mereka?

Tidak ada orang yang akan percaya pada Anda jika Anda seperti itu. Jika Anda ingin membuat orang lain menjadi teman Anda, hal ini menjadi sangat penting. Jangan pernah menyerah untuk mencoba. Tetap temui orang-orang baru, tetap coba untuk membuat bahan perbincangan. Buang jauh-jauh kebiasaan buruk Anda

yang berkaitan dengan hubungan sosial dan hal-hal di atas.

6. Apakah Anda orang yang dingin?

Jika Anda dijuluki sebagai orang yang dingin oleh orang-orang yang ada di sekitar Anda, terutama di sekolah atau di tempat kerja, cobalah untuk mencari orang lain yang bisa Anda jadikan sebagai teman. Anda bisa mencobanya di komunitas atau bahkan di keluarga Anda sendiri.

Pertanyaan di atas akan membangun diri Anda agar mampu memperbaiki diri. Introspeksilah diri Anda dengan pertanyaan tersebut dan kemudian perbaikilah. Memperbaiki diri akan membawa manfaat yang baik bagi kehidupan Anda.



Cerdas Taklukkan Hambatan

Pertumbuhan dan pengembangan diri selalu membutuhkan semangat dan kerja keras. Jika kita tidak dapat memiliki semangat dan tidak punya kemampuan bekerja keras, maka kita akan kalah ketika hambatan menghadang. Hambatan selalu ada dalam setiap kehidupan kita, kita harus menaklukkannya agar kita menjadi pribadi yang tangguh.

Hambatan-hambatan yang sering muncul sebagai penghalang dalam pengembangan potensi diri hambatan yang berasal dari diri sendiri dan hambatan dari luar diri sendiri. Hambatan yang berasal dari diri kita sendiri adalah ketidakadaan tujuan yang jelas. Ini justru aneh, sebab jika kita ingin menjadi seorang pemimpin maka kita harus memiliki visi dan misi yang konkret. Tanpa visi dan misi, seseorang hanya akan menjadi sampah masyarakat.

Selain harus ada tujuan, adanya prasangka buruk juga menghambat pengembangan diri. Oleh sebab itu, seorang pemimpin yang berkualitas biasanya memiliki pikiran yang positif dan memiliki sikap yang optimis. Berpikir positif dan

bersikap optimis akan menghasilkan banyak pengetahuan dan kemampuan yang tidak pernah kita duga.

Hambatan yang ketiga adalah tidak mau mengenal diri sendiri. Hal ini jika terjadi pada diri kita, maka ini adalah penyakit yang parah. Tidak mengenal diri sendiri dapat diartikan kita sama sekali tidak peduli dengan diri kita. Sikap tertutup pada kritik dan saran karena merasa benar sendiri, meninggikan ego adalah beberapa hal yang dapat membuat kita tidak mengenal diri kita sendiri.

Hambatan keempat adalah perasaan takut gagal. Ketidakadaan pikiran positif dalam diri seseorang membuatnya hidup tanpa optimisme. Jika demikian, orang tersebut akan hidup ketakutan akan kegagalan. Hidup itu penuh dengan risiko, tidak ada yang tanpa risiko. Kita harus berani dan bersikap sabar ketika menghadapi risiko-risiko tersebut. Keberanian melangkah dan kesabaran menikmati "proses menjadi" adalah cara yang paling ampuh untuk menuai sukses.

Hambatan yang datangnya dari luar diri saat kita sedang mengembangkan potensi diri adalah berupa lingkungan. Lingkungan yang dimaksud adalah lingkungan keluarga, lingkungan kerja, lingkungan bermain, budaya masyarakat, sistem pendidikan, dan kualitas makanan yang dikonsumsi.

Hambatan dari luar akan mudah kita lewati asal dalam diri kita sudah terpatri niat dan tekad untuk menjadi lebih baik dari yang lainnya. Jika kita tidak memiliki optimisme, maka kita akan tetap tenggelam dalam kemunduran diri.



Bergerak Maju

Tetaplah bergerak maju, sekalipun lambat. Karena dalam keadaan tetap bergerak, Anda menciptakan kemajuan. Akan jauh lebih baik bergerak maju, sekalipun pelan, daripada tidak bergerak sama sekali alias berdiam diri.

Dalam hidup, kita sering merasa buntu hanya karena kita ingin mengambil satu langkah yang terlalu besar, langkah raksasa. Akibatnya, masalah kita jadi terlihat besar sekali, kompleks, dan tidak terselesaikan. Hasilnya, Anda hanya termenung dan tidak bergerak. Sabar dan coba mundur sebentar. Perhatikan tantangan Anda. Tidakkah lebih memungkinkan bagi Anda untuk mengambil langkah-langkah pendek terus-menerus, daripada berusaha menelan semua masalah sekaligus.

Satu langkah kecil demi satu langkah kecil, asalkan Anda tidak berhenti, adalah cukup, karena Anda masih memiliki hari esok dan masih ingin bergerak maju, bukan berhenti.

Pendiri Facebook, Mark Zuckerberg, punya cara untuk selalu menjaga pikirannya tetap positif. Developer genius yang menjadi miliarder di usia 23 tahun ini, selalu

berkeinginan untuk bergerak maju dalam segala hal. Moto “selalu bergerak maju” ini digunakan oleh Zuckerberg supaya bisa beradaptasi di dunia yang penuh dengan inovasi dan penciptaan.

Hidup adalah dialektika yang selalu dinamis. Selalu berjalan sesuai dengan temuan-temuan yang terus selalu saling mengisi. Hidup adalah pertemuan antara *“Inna Ma’al Usri Yusra.”* Hidup adalah pacu yang tidak selalu ikut pakem dan idealis. Maka, di situlah penting bagi kita untuk bergerak maju menemukan ilmu-ilmu dalam kehidupan, sehingga keberanian untuk melangkah dan keputusan untuk tidak takut gagal akan selalu ada dalam diri kita. Gagal adalah cara Tuhan agar kita tahu cara untuk menikmati kesuksesan nantinya.

Mungkin yang menjadi momok menakutkan dewasa ini, terutama bagi generasi milenial, mereka takut gagal, takut salah dalam melangkah. Mengapa ini bisa terjadi? Alasan yang paling prinsip, mungkin karena ia tidak percaya terhadap diri sendiri. Ukuran kesuksesan selalu melihat orang lain. Padahal, orang lain tidak punya kesamaan dengan diri kita. Oleh karena itu, jadilah dirimu sendiri.

Memang benar, kita kerap merasa tidak nyaman dengan kemajuan atau perubahan. Kita takut dan benci dengan

perubahan. Tapi kita melupakan, bahwa tanpa perubahan, kita tidak ke mana-mana alias berjalan di tempat. Memang, hal ini adalah sebuah pertaruhan, dengan arti perubahan bisa membuat kita menjadi lebih baik atau juga lebih buruk.

Tapi orang bijak mengatakan, ketika kita berpikir positif, membuka dan sadar diri memahami hakikat diri, maka yakinlah perubahan senantiasa akan membawa kita masuk ke dalam tahapan yang lebih baik serta lebih-lebih lainnya. Jadi, jangan takut untuk terus bergerak maju demi sebuah perubahan yang sedang berlangsung saat ini.

W.B. Yeats, seorang penyair dan dramawan asal Irlandia pernah mengatakan, "Jangan menunggu setrika panas baru Anda menyentrika. Tapi, buatlah setrika itu panas dengan menyentrika." Artinya, untuk berhasil, Anda jangan pernah menunggu kesempatan baru untuk bergerak. Bergeraklah dan lakukan yang terbaik, seakan Anda akan menjadi seorang superstar esok hari. Anda bisa menunggu kesempatan itu datang sampai kapan pun, tapi Anda tidak bisa memungkiri telah kehilangan separuh usia dengan penantian tersebut.

"Anda mungkin bisa menunda, tapi waktu tidak akan menunggu." Itulah kata Benjamin Franklin. Orang sukses akan selalu memiliki keinginan untuk terus bergerak. Mereka selalu bergerak karena mereka tahu, bahwa waktu akan jadi

sia-sia dengan menunggu. Oleh karena itu, jangan biarkan dirimu menunggu. Jemputlah kesempatanmu hari ini. Ingatlah kata motivasi hidup ini ketika pikiran Anda mengajak untuk menunggu.

Terus bergerak maju sampai tujuan akhir. Berjalanlah dan terus bergerak maju, jangan takut dengan apa yang ada jauh di depan sana. Kerjakan apa yang ada di depan kita, berhati-hatilah, waspada, dan sesuaikan “kecepatan” dengan kondisi yang ada di hadapan kita.

Jangan pernah takut dengan apa yang tidak kelihatan, tapi bergeraklah terus untuk maju dan temukan apa yang ada di depan kita, hadapi dan taklukkan rintangan yang menghambat perjalanan kita. Berjalanlah dan hadapi rintangan yang ada di depan kita. Dengan menyelesaikan hambatan dan menaklukkan rintangan, akan menjadikan diri kita lebih kuat dan lebih percaya diri menuju titik tujuan perjalanan kita.

Anda pasti pernah membaca atau mendengar kata-kata bijak dari Albert Einstein, bahwa “Hidup itu seperti bersepeda. Untuk tetap menjaga keseimbangan, kamu harus tetap bergerak.” Oleh karena itu, janganlah Anda berhenti untuk bergerak. Teruslah maju dan hadapi semua rintangan tersebut dengan pikiran yang positif.



Kegagalan Awal Kesuksesan

Gagal adalah permulaan. Di antara para miliarder, kegagalan dikenal sebagai bagian yang selalu ada dalam bisnis. Oleh karena itu, kegagalan dipahami bukan sebagai akhir. Begitu pula kesuksesan yang harus dimengerti sebagai hal yang tanpa batas.

Menurut Hendry Ford, taipan industri otomotif asal Amerika Serikat, kegagalan hanyalah tempat untuk beristirahat. Kegagalan juga merupakan peluang untuk memulai kembali dengan lebih cerdas. Miliarder dan para orang kaya di dunia tidak melihat kegagalan sebagai akhir. Mereka justru melihat ini sebagai rintangan kecil yang harus dilewati. Semua miliarder hebat di dunia pernah merasakan gagal berulang-ulang kali. Namun, mereka justru menjadikan kegagalan tersebut sebagai pelajaran berharga dalam perjalannya menuju sukses.

Ada banyak orang di dalam hidupnya mengalami kegagalan. Kita bisa melihat orang di sekitar kita yang mengalami kegagalan, entah itu dalam pekerjaan atau hidup mereka. Kegagalan dalam kehidupan pada dasarnya

adalah hal yang biasa. Namun, apakah kegagalan dapat menghambat kita? Jawabannya adalah semua tergantung dengan kita.

Kegagalan bukan akhir segalanya. Kalimat itu tentu sering Anda dengar. Rhenald Kasali dalam sebuah majalah ekonomi dan bisnis pernah mengatakan, "80 % dari seluruh *entrepreneur* muda selalu mengalami kegagalan. Hal ini disebabkan karena adanya sifat mudah menyerah. Kegagalan merupakan suatu investasi dan kesempatan menjadi lebih baik. Pada akhirnya yang menjadi sukses adalah *entrepreneur* yang tidak mudah menyerah. Giatlah mencoba dan mencari bisnis yang menguntungkan."

Oprah Gail Winfrey, seorang selebriti dan pengusaha Amerika Serikat yang namanya melambung setelah membawakan sebuah acara bincang-bincang yang sangat populer, *The Oprah Winfrey Show* pernah mengatakan, "Kegagalan adalah cara Tuhan berkata carilah jalan lain." Artinya, kegagalan bukanlah akhir dari segalanya. Masih ada jalan lain yang bisa Anda tempuh untuk tidak gagal lagi. Jika Anda gagal karena dulu belok ke kiri, cobalah Anda sekarang belok ke kanan.

Memang, kegagalan sering kali membuat seseorang terpuruk dan menyesali diri, tidak tahu apa yang harus

dilakukan selanjutnya, sehingga membuatnya putus asa. Jika Anda pernah merasa seperti itu, berikut ini solusi yang tepat buat Anda untuk bangkit dari kegagalan:

- 1. Pandanglah Kegagalan sebagai Awal
- Menuju Sukses

Anda mungkin tidak percaya, bahwa setiap manusia memerlukan kegagalan sebelum akhirnya dapat berhasil. Jika Anda ingat masa kecil, Anda mungkin sadar, bahwa masa kecil Anda penuh dengan kegagalan. Ketika kita belajar memegang sesuatu, mengucapkan sesuatu, dan lain sebagainya, kita selalu gagal. Namun, kita tetap berusaha sekeras dan sekuat mungkin, sehingga akhirnya berhasil seiring bertambahnya umur.

Pelajaran yang terpenting dari hal tersebut, yaitu terus mencoba dan terus berproses. Anda tidak boleh diam, walaupun hasil yang diperoleh di luar ekspektasi. Jika hanya diam tanpa tindakan apa pun, justru dari situ lah mulainya kegagalan permanen. Sebagai contoh, Anda lulusan baru yang ditolak berkali-kali saat melamar pekerjaan. Jangan mengeluh atau mengutuki keadaan, teruslah melamar ke sejumlah perusahaan dan teruslah pelajari ilmu dalam dunia kerja.

Ingin! Sebelum Soichiro Honda, sang pendiri produk-produk transportasi yang sudah sangat familier

di masyarakat. Meskipun ia kini menjadi miliarder yang dikenal dunia, ia pernah ditolak untuk bekerja sebagai teknisi mesin di perusahaan Toyota Motor.

2. Kegagalan itu Pelajaran Berharga

Setiap kali merasa gagal, pastinya wajar jika seseorang bersedih. Namun, jangan terlalu lama berlarut-larut dalam sebuah kesedihan. Ingatlah poin yang pertama, bahwa tanpa kegagalan, seseorang tidak akan menjadi sukses. Oleh karena itu, teruslah gali penyebab-penyebab kegagalan sebelumnya. Kemudian pikirkan apa yang sudah Anda pelajari dan jangan ulangi lagi, serta bagaimana cara memperbaikinya.

Dengan cara seperti itu, berarti Anda sudah selangkah lebih maju mendekati kesuksesan. Kegagalan di masa yang lalu juga tidak sia-sia, karena telah menjadi pelajaran paling berharga sebagai motivasi diri untuk bangkit dan menggapai kesuksesan yang dicita-citakan.

3. Banggalah jika Anda Pernah Gagal

Kegagalan apa pun yang menimpa Anda, entah itu rumah tangga berantakan, putus cinta, nilai akademis jeblok, usaha bangkrut, tapi coba berbanggalah. Mengapa? Karena orang-orang sukses dunia pun

pernah gagal sebelumnya dan berusaha bangkit dari kegagalan tersebut.

Jika Anda pernah membaca kisah Jack Ma, pendiri Alibaba, ia pernah gagal mengikuti ujian masuk universitas sebanyak dua kali, bahkan berkali-kali gagal ketika melamar pekerjaan. Namun kita bisa lihat sekarang, ia sukses dengan kerajaan bisnisnya yang bernama Alibaba.

4. Berpikirlah Jauh ke Depan

Kesuksesan adalah hal yang membutuhkan kerja keras dan terkadang membuat seseorang menyerah di tengah jalan begitu saja. Inilah yang membedakan antara orang gagal dan orang sukses. Orang-orang sukses yang pernah gagal berkali-kali, berpikiran jauh ke depan, mereka tetap optimistis dan terus bekerja.

Benar juga perkataan bahwa sukses itu seperti menanam bambu. Orang tidak bisa melihatnya dalam jangka waktu dekat, namun tunggu hingga tunasnya melesat tinggi beberapa waktu kemudian.

5. Jagalah Pikiran Anda

Berpikirlah bahwa Anda sedang dalam proses menuju kesuksesan dan bisa melakukan lebih baik esok

hari. Pola pikir ini akan lebih memberikan spirit lebih, dibandingkan dengan terus berpikir bahwa Anda adalah produk kegagalan.

Jagalah pikiran Anda, karena tidak ada orang sukses yang berpikir negatif terlalu lama. Hindari bergaul dengan orang-orang yang selalu meremehkan atau melontarkan kalimat negatif terus-menerus. Sebab, pikiran yang positif akan membangkitkan gairah hidup yang positif pula. Pikiran terwujud dalam tindakan. Tindakan menjelma menjadi kebiasaan.

6. Bukan Anda yang Gagal

Anda mungkin pernah mendengar cerita motivasi berikut ini. Ada seorang gadis gagal menggoreng kerupuk, kemudian ia bersedih karena kerupuknya gosong. Ibunya kemudian menghiburnya dengan mengatakan bahwa yang gagal bukan anak perempuannya tersebut, namun yang gagal adalah kerupuknya.

Poinnya bukan Anda yang gagal. Namun, strategi yang Anda lakukan kurang tepat. Jadi, coba strategi atau pendekatan lain. Sebagai contoh, Anda menargetkan olahraga 30 menit setiap harinya. Anda gagal meraih target tersebut, karena Anda hanya bisa berolahraga 1

atau 2 kali dalam seminggu. Strategi ini bisa Anda ubah menjadi berolahraga 5 menit setiap hari.

7. Ingatlah Kesuksesan yang Terdahulu

Jika Anda merasa apa pun yang Anda lakukan itu kegagalan, tidak seperti orang lain yang terlihat mudah berhasil dalam hal apa pun, cobalah sebentar menengok ke belakang. Kegagalan sering kali membuat Anda dipenuhi pikiran negatif yang dapat membangkitkan kembali ingatan-ingatan mengenai kegagalan demi kegagalan yang pernah Anda lalui.

Cobalah mengingat kesuksesan terbesar apa yang pernah Anda raih dalam hidup. Bahkan, kesuksesan-kesuksesan kecil seperti memenangkan sesuatu yang berhadiah. Ingat-ingat kembali mengapa Anda bersemangat saat itu, betapa menyenangkan mendapatkan penghargaan sesuatu, dibanggakan keluarga, saat-saat Anda berhasil membuat keluarga tersenyum, dan pelajari sesuatu dari situ. Pasti Anda akan menemukan sesuatu darinya.

8. Evaluasi Rencana Anda

Setelah Anda sudah mantap merasa ingin mulai lagi meniti kesuksesan, evaluasi terlebih dahulu rencana

Anda ke depan. Pikirkan apakah ada cara yang lebih baik, apakah ada orang yang dapat membantu Anda, dan apakah ekspektasi Anda berlebihan? Pikirkan alternatif lain menuju hal tersebut, terbukalah terhadap cara-cara baru yang mungkin saja lebih efektif mengantarkan Anda pada kesuksesan.

9. Kegagalan bukan Cerminan Anda

Anda mungkin pernah merasakan malu karena mengalami kegagalan, seperti tidak kunjung mendapatkan pekerjaan, gagal memasak sesuatu yang Anda harap dapat menggoyang lidah, atau apa pun yang membuat Anda merasa rendah diri di hadapan orang lain.

Namun ingatlah, bahwa kegagalan bukanlah cerminan diri Anda yang sebenarnya. Pilihannya ada di tangan Anda, apakah ingin bangkit atau terpuruk. Jika orang-orang menghakimi Anda berdasarkan kegagalan terdahulu Anda, itu sama sekali bukan masalah Anda.

10. Beri Waktu Sejenak untuk Diri Anda

Waktu menyembuhkan segalanya. Bahkan, patah hati pun memerlukan waktu bagi seseorang untuk *move on* membuka hati pada orang baru. Anda mungkin

memerlukan sedikit waktu untuk membangkitkan semangat lagi dengan melakukan apa-apa yang Anda suka. Tidak apa-apa, berikan diri Anda batasan waktu untuk hal tersebut.

Satu hari? Seminggu? Berapa pun itu, pastikan saat tenggat waktu habis, Anda sudah siap dengan rencana-rencana yang akan dilakukan. Rencana tersebut dapat Anda tulis dalam buku saku, telepon seluler, atau dalam bentuk catatan harian.

11. Berkumpul dengan Orang-Orang Positif

Jika sedang memulai berbisnis, bangun hubungan dengan seorang mentor yang dapat membantu Anda bangkit dari kegagalan. Ada orang-orang di dunia ini yang hanya berada di dekatnya saja, seseorang tersebut sudah tertular semangat. Orang-orang berenergi positif ini Anda perlukan demi pikiran dan tindakan Anda yang lebih positif.

12. Tetaplah Mencoba

Kebangkitan berarti Anda tidak boleh menyerah di tengah jalan, namun perlu terus-menerus mencoba. Thomas Alva Edison pun mencoba 9.999 kali untuk mewujudkan impiannya, dan baru berhasil di percobaan

ke-10.000. Salah satu kutipan darinya yaitu "Saya tidak gagal. Bahkan saya berhasil menemukan 9.999 cara yang tidak bekerja untuk hasil yang saya inginkan."

Jadi, jangan patah semangat jika jumlah kegagalan Anda masih jauh dari hitungan ribuan. Setiap orang memiliki anugerah tersendiri, percayalah dengan terus mencoba anugerah tersebut hingga berbuah kesuksesan bagi Anda.

Itulah cara yang akan membantu Anda bangkit dari kegagalan atau keterpurukan. Ingatlah, bahwa kesuksesan paling banyak diraih oleh orang-orang yang menyadari bahwa kegagalan adalah sebuah jalan yang harus dilalui sebelum mereka meraih sukses. Jadi, kegagalan bukanlah akhir segalanya.



Tak Ada Kata Menyerah

Tidak dipungkiri, persistensi besar yang dijalani oleh para miliarder di dunia merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam kesuksesan mereka sekarang. Sifat tersebut menjadikan mereka memiliki komitmen yang sangat tinggi dan tidak mudah menyerah demi mencapai tujuan yang diinginkan.

Kita wajib pantang menyerah selama sedang mencapai tujuan. Pantang menyerah adalah salah satu sikap wajib bagi siapa yang sedang berjuang mencapai sesuatu, karena pantang menyerah menimbulkan keoptimisan dan tidak pernah berhenti berupaya sekalipun menghadapi berbagai kesulitan. Thomas Alfa Edison tidak akan pernah mencoba hingga hampir sembilan ribu kali percobaan penemuan lampu pijar apabila memiliki sikap mudah menyerah. Albert Einstein bisa bertahan meskipun berkali-kali gagal, karena ia tidak mau berhenti sebelum berhasil. Top Ittipat tidak akan menjadi pengusaha sukses apabila menyerah di saat usahanya kerap mengalami kebangkrutan.

Untuk meraih kesuksesan, pasti menghadapi banyak hambatan di dalamnya. Tidak dipungkiri juga akan mengalami

berkali-kali kegagalan. Itulah yang terkadang membuat kita putus asa. Namun, sikap mudah putus asa membuat kita pesimis, tidak optimal, atau bahkan ingin berhenti di tengah jalan. Namun, rasanya masih banyak dari kita yang memiliki sikap mudah putus asa, sebentar-sebentar mengeluh saat menghadapi sedikit hambatan. Padahal, sikap pantang menyerah penting sekali untuk dimiliki oleh setiap orang yang sedang berjuang mencapai tujuan.

Top Ittipat mampu bangkit lagi ketika ia jatuh. Rasa sakit setelah gagal itu pasti ada, namun dirinya berhasil mengendalikannya dan berusaha untuk mencoba lagi. Coba lihat, berapa kali ia gagal. Tapi tidak pernah berhenti, bukan? Kalau berhenti, tentu tidak akan sukses seperti sekarang.

Orang bijak mengatakan, jika gagal 10 kali, kita harus bangkit 11 kali. Artinya, kebangkitan wajib melebihi kegagalan. Tidak peduli berapa kali Anda gagal, tetapi yang terpenting adalah seberapa besar kita berhasil bangkit. Memang memiliki sikap pantang menyerah bukan hal yang mudah. Butuh menguras banyak sekali emosi. Kita harus mengesampingkan rasa lelah, sedih, sakit, dan bertahan dalam kondisi apa pun. Namun, jika pantang menyerah, mempunyai dampak positif bagi kita, antara lain sebagai berikut:

1. Membentuk Sikap Optimis

Ada keterkaitan antara optimis dan pantang menyerah. Orang optimis sudah barang tentu adalah orang yang pantang menyerah. Sebaliknya pula, orang optimis pasti memiliki sikap pantang menyerah. Seseorang yang tidak mudah menyerah, yaitu karena ia menyadari ada kesuksesan di balik kegagalan. Oleh sebab itu, dia akan berusaha dan terus berusaha sampai mendapat tujuan.

Sikap optimis merupakan keyakinan seseorang dalam melakukan suatu hal. Optimis mesti dimiliki. Optimis membuat seseorang semangat dan jauh dari kata tidak yakin, karena ketidakyakinan hanya mengakibatkan kegelisahan tanpa berbuat apa pun. Bagaimana mau bertindak, jika diri sendiri saja sudah tidak yakin kalau dirinya mampu melakukan sesuatu.

2. Membentuk Sifat Sabar

Menurut penulis, orang yang tidak menyerah termasuk orang sabar. Banyak orang berpikir sempit dalam memaknai sabar. Mereka beranggapan bahwa sabar hanya sebatas menahan emosi. Tidak jarang pula ada yang mengartikan sabar sebagai sikap pasrah, bertahan dalam kondisi tertentu, tapi juga tidak

melakukan apa pun untuk mengubahnya. Hal ini pula yang menyebabkan orang-orang berpikiran bahwa sabar ada batasnya. Jika benar demikian, maka seharusnya orang-orang sukses tidak mungkin bertahan hingga saat ini.

Secara harfiah, menurut *KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia)*, definisi kata "sabar" adalah tahan menghadapi cobaan dan tidak lekas putus asa. Sabar berarti terus bertahan dalam kondisi sulit, tetap mencoba meskipun gagal berkali-kali, dan tetap berdiri kokoh saat dilanda ujian. Itu semua tidak akan mungkin dimiliki bagi orang yang mudah putus asa. Seperti yang telah diulas di atas, sikap pantang menyerah adalah kemampuan untuk bangkit kembali dalam keterpurukan. Maka, ketika seseorang tidak mudah menyerah, dia akan bertahan dan terus berusaha mencapai tujuannya. Sebab, bagaimana mungkin seorang yang mudah menyerah mampu bertahan dalam situasi sulit, apalagi tetap mau terus mencoba hingga berhasil.

3. Membentuk Kegigihan

Orang pantang menyerah sudah pasti orang yang gigih. Karena akibat dari sikap pantang menyerahnya tersebut, ia akan terus mencoba. Terus mencoba

merupakan ciri dari sifat kegigihan. Kegigihan hampir mirip dengan kerja keras, yang mana dalam mengerjakan sesuatu dengan maksimal dan mengerahkan seluruh kemampuan yang dimiliki. Orang sukses tidak mungkin malas. Dia pasti gigih dan bekerja keras dan tidak akan berhenti sampai targetnya berhasil.

4. Upaya Mengembangkan Sikap

Pantang menyerah tidak hanya sifat, melainkan sikap. Maknanya dikatakan pantang menyerah apabila seseorang itu tidak berhenti dan tidak menyerah. Ia terus berusaha berbuat semaksimal mungkin sampai tujuannya tercapai. Melihat pentingnya sikap pantang menyerah, ada beberapa upaya dalam mengembangkan sikap pantang menyerah, antara lain sebagai berikut:

- Terus mengingat tujuan. Nyatakan seberapa pentingnya tujuan buat Anda. Jika penting, tentu Anda tidak akan melepasnya begitu saja.
- Selalu optimis. Optimis sebagai tanda bahwa Anda yakin terhadap apa yang Anda jalani.
- Memahami bahwa bertahan adalah keharusan.

Sikap pantang menyerah merupakan kemampuan seseorang untuk bisa bangkit kembali dari situasi sulit, yang sering berusaha supaya tidak menjadi korban dari ketidakmampuan. Ciri-ciri dari pantang menyerah yaitu tidak mudah patah semangat dalam menghadapi berbagai tantangan, terus bekerja keras untuk mencapai suatu keinginan (tujuan), dan tidak gampang mengeluh.

Bagian 6

KEMAMPUAN MEMIMPIN UNTUK MENAKLUKKAN ORANG LAIN DAN MENDAPATKAN KAWAN





Menumbuhkan Jiwa Kepemimpinan

Manusia adalah makhluk sosial. Sebagai makhluk sosial, manusia tidak bisa terlepas dari manusia lainnya. Dalam berinteraksi satu sama lain inilah manusia membutuhkan pemimpin agar keteraturan dalam kehidupan sosial berjalan dengan baik dan semua manusia dapat mencapai tujuan hidup yang mereka inginkan.

Kepemimpinan dibutuhkan oleh setiap orang karena setiap orang memiliki tujuan yang berbeda satu dengan lainnya. Kepemimpinan akan merumuskan persepsi dari setiap orang menjadi satu tujuan agar dapat dan mudah dicapai bersama-sama. Kepemimpinan memudahkan semua orang untuk mencapai kesuksesan dan kebahagiaan.

Sekelompok siswa yang berada di kelas 7, misalnya, berencana melakukan kunjungan belajar (*study tour*) ke sekolah lainnya. Dalam kegiatan kunjungan tersebut, mereka membutuhkan salah satu orang yang akan mengaturnya sehingga kunjungan belajar dapat berlangsung dengan baik dan sukses.

Berdasarkan contoh tersebut, pemimpin memiliki tujuan untuk menyukseskan kegiatan kunjungan belajar seluruh siswa kelas 7 ke sekolah lain tersebut. Hal-hal yang berkaitan tugas memimpin, antara lain menyiapkan konsep kunjungan belajar, kegiatan apa saja dalam kunjungan belajar tersebut, siapa yang akan mewakili sebagai pembicara dari kelas 7, transportasi mencapai sekolah menggunakan apa, jika butuh bermalam akan bermalam di mana, makanannya bagaimana, dan lain sebagainya.

Kecakapan yang dibutuhkan oleh pemimpin kelas 7 tersebut, antara lain membuat konsep dan susunan kegiatan, mengatur siswa yang bertugas menjadi wakil kelas 7, mengatur siswa yang mencari transportasi, mengatur siswa yang melobi penginapan, mengatur siswa yang memesan makanan, dan lain sebagainya. Kecakapan atau keahlian seperti ini mutlak harus dimiliki oleh pemimpin kelas 7 tersebut. Jika tidak, maka kegiatan kunjungan belajar bisa amburadul dan tidak membawa manfaat apa-apa, kecuali pembelajaran atas kegagalan.

Sekelompok siswa di kelas membutuhkan pemimpin yang disebut ketua kelas. Sekelompok siswa di sekolah membutuhkan pemimpin untuk menyelenggarakan kegiatan kesiswaan yang disebut ketua OSIS (Organisasi Siswa Intra Sekolah). Sekelompok mahasiswa membutuhkan pemimpin

untuk menyelenggarakan kegiatan kemahasiswaan dalam organisasi Badan Eksekutif Mahasiswa atau Senat Mahasiswa. Sekelompok orang yang bergiatan dalam perpolitikan membutuhkan ketua partai dalam organisasinya. Sekelompok masyarakat membutuhkan pemimpin, dalam skala kecil keluarga yang disebut kepala keluarga, rukun tetangga yang disebut ketua RT, rukun warga yang disebut ketua RW, desa yang disebut kepala desa, dan seterusnya.

Setiap kelompok orang membutuhkan seorang pemimpin untuk mencapai tujuan kelompok mereka. Konsep kepemimpinan satu kelompok dan kelompok lainnya tentu berbeda. Kepala rumah tangga konsep kepemimpinannya berbeda dengan kepala negara. Perbedaan konsep kepemimpinan tersebut disebabkan oleh karena tujuan dan cara mencapai tujuan kelompok tersebut yang berbeda.

Konsep dasar kepemimpinan adalah bagaimana seorang pemimpin mampu membawa kelompok yang dipimpinnya mencapai tujuan yang diinginkan oleh kelompoknya. Selain itu, konsep kepemimpinan yang mengayomi, memberi motivasi, menyatukan, dan menggerakkan adalah bagian dari konsep dasar kepemimpinan. Konsep dasar ini mutlak harus dimiliki oleh pemimpin apa saja dengan tujuan apa saja.

Sebuah konsep yang dirumuskan oleh Ki Hajar Dewantara juga termasuk konsep dasar kepemimpinan. Konsep Ki Hajar Dewantara tersebut berbunyi:

Ing ngarsa sung tuladha - Di depan memberi contoh

Ing madya mangun karsa - Di tengah memberi semangat

Tut wuri handayani - Di belakang memberikan daya kekuatan

Meskipun konsep Ki Hajar Dewantara ini lebih sering digunakan oleh guru dalam konsep pembelajaran, akan tetapi sesungguhnya konsep tersebut sangat tepat menjadi dasar dari konsep kepemimpinan. Pada konsep *Ing ngarsa sung tuladha* menuturkan bahwa seorang pemimpin harus di posisi terdepan untuk menjadi teladan bagi orang-orang yang dipimpinnya. Pada konsep *Ing madya mangun karsa* menuturkan bahwa seorang pemimpin harus di posisi tengah untuk membangun semangat berkarya atau mencapai tujuan. Pada konsep *Tut wuri handayani* menuturkan bahwa seorang pemimpin harus di posisi belakang untuk memberi daya kekuatan agar kelompok yang dipimpinnya dapat melangkah ke depan guna mencapai tujuan bersama.

Berdasarkan pemahaman atas konsep dasar kepemimpinan tersebut, maka pada subbab selanjutnya kita akan belajar bagaimana menjadi seorang pemimpin itu. Ada beberapa trik untuk mengembangkan potensi kepemimpinan seseorang, baik bagi siswa untuk mengembangkan potensi kepemimpinan organisasi kesiswaan, bagi mahasiswa untuk mengembangkan potensi kepemimpinan organisasi kemahasiswaan, maupun bagi semua orang untuk mengembangkan potensi kepemimpinan organisasi-organisasi yang dipimpinnya. Mari mengembangkan potensi kepemimpinan, sebab potensi kepemimpinan sangat dibutuhkan setiap orang di setiap kesempatan dan di setiap zaman untuk mencapai kesuksesan dan kebahagiaan.



Selalu Siap Menghadapi dan Menjalankan Perubahan

Trik pertama dalam mengembangkan potensi kepemimpinan pada diri kita adalah dengan cara selalu siap menghadapi dan menjalankan perubahan. Anda pasti tahu, kemampuan Anda dan teman Anda yang sekarang sukses tidak jauh beda. Anda sadar betul itu bahwa dari kecil Anda mengenalnya tidak ada perbedaan signifikan antara Anda dan teman Anda. Tetapi, ketika kesuksesan berada di tangannya dan Anda masih berada di posisi yang sama, tiba-tiba Anda memasrahkan kemampuan Anda segitu saja. Anda menganggap teman Anda lebih pintar dari Anda.

Ketika Anda mau melihat dengan saksama, tentu Anda akan menemukan sebuah kunci kesuksesan yang teman Anda pegang. Ya, kunci kesuksesan itu adalah selalu siap menghadapi dan menjalankan perubahan.

Cobalah Anda amati diri Anda, apakah Anda masih berada di tempat yang sama dengan sepuluh tahun lalu?

Apakah Anda berada dalam cara berpikir yang sama seperti sepuluh tahun yang lalu? Jika jawabannya Anda masih berada dan berpikir sama dengan sepuluh tahun lalu, maka Anda telah menyia-nyiakan potensi Anda untuk memimpin diri sendiri dan orang lain dalam mencapai kesuksesan. Anda menyia-nyiakan perubahan yang seharusnya bisa Anda lakukan untuk mencapai kesuksesan.

Manusia, secara alamiah adalah makhluk yang selalu berubah. Awal dilahirkan masih orok dengan kemampuan yang sangat terbatas. Kemudian belajar merangkak sampai bisa berjalan. Perubahan itu terus berlangsung manusia itu mati. Tidak ada manusia yang terus-menerus dalam kondisi bayi. Dan tidak ada pula manusia yang terus-menerus dalam kondisi tua. Semua pasti berubah.

Perubahan adalah cara Tuhan untuk meningkatkan status atau kondisi seseorang. Ketika bayi baru akan bisa kemampuan tertentu, misalnya merangkak, dia akan mengalami kondisi tubuh yang tidak normal, bisa panas atau cuma rewel saja. Ketika bayi akan tumbuh gigi, tubuhnya juga akan mengalami kondisi yang tidak normal.

Peristiwa alamiah itu tentu menjadi pelajaran berharga bagi kita bahwa perubahan itu mesti ada dalam hidup kita. Memang, perubahan membuat seseorang merasa tidak

nyaman. Ada sesuatu yang harus dilampaui sehingga naik ke level berikutnya.

Seyogianya, kita sebagai manusia menyadari betul bahwa perubahan itu sesuatu yang niscaya, tidak terhindarkan, kecuali kita memang tidak mau mengalami hal-hal yang lebih baik. Seseorang yang memiliki sifat pembelajar sejati adalah orang yang selalu mencintai perubahan. Dan, seorang pemimpin yang berhasil adalah pemimpin yang memiliki sifat pembelajar sejati. Selalu mau belajar dan cinta pada perubahan ke arah yang positif.



Adaptif pada Kebaruan

Sebuah keputusan kadang sangat sulit untuk dibuat meskipun keinginan sudah sangat kuat dalam diri kita. Apalagi, keputusan yang berhubungan dengan mengambil langkah baru dalam hidup kita. Tentu saja hal ini berkaitan dengan perubahan dalam hidup kita. Kita akan kehilangan masa-masa atau kondisi-kondisi yang sudah nyaman, kemudian melakukan hal yang sama sekali baru.

Ada banyak tuntutan saat kita membuat keputusan untuk mengambil langkah baru. Hal pertama adalah menuntut kita untuk bersikap adaptif dan fleksibel, menerima keadaan baru itu, mempelajarinya kemudian menaklukkannya. Sikap adaptif kita sangat menentukan bagaimana kita bisa bertahan di kondisi yang baru itu.

Hal kedua adalah bagaimana kita mengendalikan kondisi baru itu di bawah kekuatan kita. Kita akan mempelajari kondisi baru itu kemudian menaklukkannya sehingga kita mampu menguasai dan mengendalikan kondisi baru tersebut.

Kesemua itu menuntut keberanian kita menghadapi perubahan. Ya, bahwa risiko hidup itu selalu ada di sisi

kita. Namun, kita akan menjadi lebih baik jika kita berani mengambil risiko mengambil langkah baru untuk menemukan kekuatan diri kita yang sesungguhnya.

Seorang pemimpin sejati tidak akan asing dengan kondisi saat mengambil langkah baru. Dia sangat terbiasa dengan perubahan dan siap beradaptasi dengan kondisi yang baru. Dia juga akan mempelajari kondisi baru itu untuk mencapai kesuksesan yang dia inginkan.

Pemimpin sejati tidak akan membiarkan keraguan menghalangi langkahnya. Dia akan menyingkirkan seingga mampu mencapai perubahan yang memang sudah direncanakan dan sudah dalam kendalinya. Semua sudah dipikirkan dengan baik agar perubahan tidak menghancurkan apa yang telah dia raih.

Terlalu banyak berpikir juga bisa menghambat kita dalam mengambil langkah baru. Segala kemungkinan memang bisa terjadi. Apalagi risiko sangat mungkin menghinggapi diri kita saat mengambil langkah baru. Tetapi, jika kita tidak mencoba menaklukkannya maka tidak ada kesuksesan yang dapat kita raih. Kita akan berada terus-menerus pada zona nyaman yang membunuh kualitas-kualitas kita.



Lihai Menggerakkan Pikiran

Potensi yang dimiliki seseorang harus dikembangkan. Jika tidak dikembangkan, maka potensi itu akan terhenti. Oleh sebab itu, kita harus terus-menerus berusaha keras memaksimalkan potensi kita agar kita bisa mencapai level berikutnya.

Ketika kita berada pada zona nyaman, kadang kita terjebak rasa malas untuk mengembangkan potensi kita. Pada akhirnya, potensi kita menjadi lemah dan kalah bersaing dengan potensi orang lain. Kemalasan yang terjadi pada zona nyaman adalah masalah yang akan menghambat pengembangan diri seseorang. Mengatasinya mudah, yaitu dengan cara bergerak.

Bergerak artinya pikiran dan tubuh kita juga bergerak. Ketika pikiran kita bergerak untuk berpikir, maka kita akan mendapatkan pemikiran yang baru dan cara pandang yang baru dalam menghadapi persoalan. Senantiasa menggerakkan pikiran akan memudahkan kita pada saat pengambilan keputusan yang harus cepat dilakukan.

Semua keputusan yang kita ambil harus cepat, cermat dan tepat. Jika kita tidak terbiasa dan lihai menggerakkan pikiran kita, maka kita tidak akan mampu membuat keputusan dengan cepat, cermat dan tepat.

Kenapa harus cepat? Sebab, pada masa sekarang persaingan semakin ketat. Sebuah peluang bisa diperebutkan oleh seribu tangan. Jika kita tidak mampu membuat keputusan dengan cepat maka peluang itu akan diambil oleh orang lain. Dan, kita tidak mendapat apa-apa.

Kenapa harus cermat? Sebab, semua keuntungan dan kerugian dari pengambilan keputusan tentu saja menjadi tanggung jawabnya sendiri. Jika seorang pemimpin gegabah dalam mengambil keputusan maka bisa merugikan banyak pihak yang mana harus dia pertanggungjawabkan. Kecermatan dalam pengambilan keputusan akan memudahkan mengantisipasi risiko dan meminimalisir kerugian, sehingga pertanggungjawaban di depan perusahaan dan karyawan bisa lebih mudah dilakukan.

Kenapa harus tepat? Sebab, keputusan yang diambil seorang pemimpin bukanlah keputusan yang bersangkutan dengan dirinya sendiri. Ada organisasi di mana dia harus mempertanggung jawabkan keputusannya. Ada karyawan dan relasi yang mengikuti setiap langkah dan keputusannya.

Oleh sebab itu, keputusan yang tepat bisa menyelamatkan banyak pihak, termasuk dirinya sendiri.

Sebagaimana disebutkan di muka, seorang pemimpin yang lihai menggerakkan pikirannya akan mudah mengatasi persoalan serta cepat, cermat dan tepat dalam mengambil keputusan. Karena demikianlah seorang pemimpin, harus tanggap terhadap kondisi dan situasi yang berubah. Dan, jika tidak lihai menggerakkan pikirannya, maka akan sangat kesulitan mencapai yang diinginkan.



Mampu Menumbuhkan Diri dari Orang Lain

Apa sih yang dimaksud menumbuhkan diri dari orang lain? Ya, ini seakan kita harus menjadi epigon orang lain. Bahkan, kalau mau diartikan lebih parah adalah menjadi orang lain. Tetapi, menumbuhkan diri dari orang lain itu adalah program pengembangan diri dengan cara terbuka atas kritik dari orang lain, menerima saran dari orang lain, melihat kinerja dan citra diri orang lain sehingga kita termotivasi untuk semakin sukses, dan mempelajari orang lain untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai manusia dan segala masalahnya.

Keterbukaan atas kritik membawa kemajuan diri dan ketertutupan atas kritik membawa kejumudan diri. Hukum seperti itu alamiah, sebab orang yang berani terbuka atas kritik orang lain adalah orang yang gemar memperbaiki apa yang sudah dikerjakannya. Dan, hanya orang yang gemar memperbaiki apa yang sudah dikerjakannya yang dapat merengkuh keberhasilan yang lebih berkualitas.

Tidak peduli kritik dan saran itu datang bahkan dari karyawan Anda, jika kritik dan saran itu Anda nilai dapat

digunakan untuk memperbaiki kinerja dan hasil pekerjaan Anda tentu Anda akan menggunakan kritik itu untuk menyempurnakannya. Anda akan mencapai titik kualitas yang tertinggi dari apa yang telah Anda kerjakan.

Ketika Anda melihat orang lain bekerja dengan malas-malasan dan Anda melihat hasil kerjanya kurang maksimal, maka Anda akan menuntut diri Anda untuk bekerja lebih keras agar hasil kerja Anda lebih baik dari yang lain. Di lain pihak, ketika Anda melihat dan mempelajari karakter orang lain (salah satu anggota organisasi, misalnya), Anda akan menemukan cara bagaimana mengelolanya, menumbuhkan semangatnya dan memotivasinya agar lebih maju dari sebelumnya.

Seorang pemimpin adalah pembelajar sejati. Dia akan menumbuhkan diri dari orang lain agar selalu dapat menyempurnakan kepemimpinannya. Rasa angkuh untuk belajar dari orang lain akan menempatkannya sebagai pemimpin yang macet kreativitas. Hidupnya tanpa inovasi, tanpa kemajuan dan jauh dari keberhasilan sebab kalah bersaing dengan pribadi pemimpin lain yang memiliki keterbukaan untuk belajar dari orang lain.



Selalu Membuat Keputusan yang Terukur

Sorang pemimpin selalu membiasakan diri mengambil keputusan. Tidak akan ada kesuksesan yang terjadi dengan sendirinya. Seorang pemimpin harus membuat keputusan agar dapat meraih kesuksesan itu.

Mengambil keputusan harus dilakukan dengan cepat namun tetap mengedepankan ketepatan. Tetapi, ketepatan mengambil keputusan hanya dimiliki orang-orang yang berbakat sukses. Ketika ada peluang, maka yang dibutuhkan adalah keberanian dan kecepatan dalam mengambil keputusan.

Seorang pemimpin cenderung mudah mengambil keputusan yang sudah bisa ia ukur tingkat kerugian dan keuntungannya. Selalu ada risiko dalam membuat keputusan, tetapi selalu ada solusi dalam setiap risiko. Keyakinan seperti ini hanya dimiliki oleh orang-orang yang berjiwa pemimpin dan berpikiran terbuka.

Masalah adalah sesuatu yang harus dihadapi, bukan untuk dihindari. Masalah selalu memberikan arti bagi kehidupan kita. Dari perjalanan kehujanan menuju kantor, misalnya, kita akan menemukan pengalaman yang berbeda dari orang lain.

Permasalahan membuat orang bisa dibedakan menjadi dua jenis, yaitu orang yang mempunyai masalah besar dan orang yang membuat masalah menjadi besar. Orang yang mempunyai masalah besar ketika hujan dan dia harus berangkat ke kantor saat itu juga, akan mencari solusi, yaitu dengan membungkus pakaian kerja kita dan berkas-berkas yang dibutuhkan di dalam plastik. Sementara itu, orang yang membuat masalah menjadi besar adalah orang yang memilih menunda berangkat ke kantor karena takut kehujanan sehingga ia kehilangan peluang yang seharusnya ia dapatkan.

Ketika kita malas berpikir dan memilih berpangku tangan, maka masalah tidak pernah terselesaikan dan diri kita tidak memiliki pengalaman yang berarti. Melibatkan diri dalam hujan ketika berangkat ke kantor, misalnya, memberi nilai atas perjuangan kita dalam mendapatkan rezeki.

Cara pandang kita pada hujan dengan berpikir positif akan membuat kita bisa merasakan suasana yang berbeda.

Dengan suasana berbeda itu, kita bisa lebih antusias. Antusiasme adalah modal penting untuk mengambil keputusan dan menciptakan perubahan.

Keputusan adalah langkah penting untuk mencapai kesuksesan. Membuat keputusan dengan didasari pikiran terbuka akan membawa manfaat yang positif. Memang selalu ada risiko dari setiap keputusan yang kita buat. Namun, jika kita tidak membuat keputusan dalam kehidupan kita, maka kita hanya menjadi orang yang kalah dan gagal.



Mampu Mementoring

Talenta kepemimpinan itu bisa diciptakan jika kita mau memahami cara-cara untuk menciptakannya. Seorang pemimpin yang hanya bisa memerintah sesungguhnya tidak memiliki talenta kepemimpinan. Sebaliknya, pemimpin yang memiliki talenta kepemimpinan pasti memiliki kemampuan mentoring atau mengembangkan orang lain.

Mentoring adalah suatu hubungan di mana seorang manajer atau pemimpin yang lebih berpengalaman membantu karyawan yang kurang berpengalaman. Mentor biasanya pada tingkat manajerial yang lebih tinggi dan tidak atasan langsung karyawan itu. Tetapi, dalam buku ini kita akan belajar bagaimana cara seorang pemimpin memiliki kemampuan mementoring orang-orang yang dipimpinnya.

Pemimpin pada dasarnya terbagi menjadi dua. Yang pertama adalah pemimpin sebagai superior yang kerjanya hanya memberi perintah, selalu menyalahkan dan menjaga jarak dengan anggota organisasinya. Kedua, pemimpin sebagai *coach* dan mentor yang lebih banyak mendengarkan masukan dari anak buahnya, fokus pada solusi dan selalu

memegang komitmen. Tentu saja pemimpin tipe kedua ini yang lebih disukai oleh para bawahan.

Untuk membangun keterampilan dasar sebagai mentor sebenarnya cukup mudah dan bisa dipelajari. Prinsipnya, kita perlu melihat bahwa setiap orang memiliki potensi dan sumber daya dalam dirinya. Dengan prinsip tersebut, setiap orang pasti bisa sukses asalkan dia menyadari potensi yang dimilikinya. Pemimpin harus bisa melihat hal tersebut dan memanfaatkannya untuk keberhasilan organisasinya.

Pemimpin juga dapat mengambil manfaat dari pengalaman mentoring karena kemungkinan untuk meningkatkan kepuasan kinerja anggota organisasi dan membantu mereka mengembangkan keterampilan kepemimpinan mereka sendiri. Kemajuan karier di sebuah organisasi menjadi lebih baik oleh sebab mentoring yang diberikan pemimpin anggota organisasi.

Mentor adalah orang yang berbagi pengalamannya, pembelajarannya dan nasihatnya kepada mereka yang kurang berpengalaman dalam bidang tertentu. Mentoring berasal dari konsep magang, ketika orang yang lebih tua, lebih berpengalaman, mewariskan pengetahuannya tentang bagaimana pekerjaannya dilakukan dan bagaimana beroperasi dalam dunia komersial.

Sikap seorang pemimpin memiliki kemampuan mentoring adalah tidak pernah pelit berbagi ilmu dan pengalaman. Prinsip yang dikandung oleh pemimpin seperti itu adalah tumbuh bersama untuk memajukan organisasi. Sikap dan prinsip demikian, bukan saja disukai oleh anggota organisasinya, akan tetapi juga sangat menguntungkan organisasinya.



Mahir Manajerial

Seorang yang dapat dikatakan memiliki kemampuan manajerial yang baik adalah seseorang yang memiliki keterampilan dalam melaksanakan pekerjaan dengan atau tanpa adanya orang lain. Keterampilan manajerial ini tergambar dari bagaimana cara seseorang mendidik, memotivasi, mengembangkan potensi orang yang ada di dalam organisasinya sampai kepada cara bagaimana seseorang memutuskan untuk memberhentikan anggota organisasinya.

Jika Anda ingin memiliki kemampuan manajerial, sebaiknya Anda mengembangkan kemampuan observasi atau pengamatan. Observasi merupakan aspek penting yang sering tidak diperhatikan seseorang ketika memimpin. Kegiatan observasi antara lain mengamati tim dalam melaksanakan tugas, menjalankan prosedur, berinteraksi, dan bagaimana alur tim dalam melaksanakan tugas keorganisasian. Dengan observasi ini, seorang pemimpin akan terlihat dan dikenal *up to date* dengan apa yang terjadi dalam organisasi.

Selain itu, kinerja tim atau anggota organisasi perlu dipantau dan diperhatikan dengan cara melihat kebijakan

dan prosedur apakah sudah jelas atau belum. Seorang pemimpin perlu melakukan pertemuan secara teratur dan tidak hanya ketika ada masalah. Pertemuan dilakukan baik secara individu maupun secara kelompok/bersamaan.

Penilaian dan evaluasi seharusnya tidak hanya formalitas. Tetapi benar-benar dilakukan untuk mendapatkan kemajuan di masa mendatang. Seorang pemimpin yang baik dalam hal memanajerial dapat mengevaluasi kelemahan dan memberikan pelatihan dan pengembangan strategi untuk memperkuat keterampilan lemah dalam tim.

Kemampuan memimpin berasal dari pengetahuan yang kuat dan pengalaman produksi atau proses menuju hasil. Seorang pemimpin harus dapat mempertimbangkan semua faktor yang berbeda sebelum membuat keputusan. Keputusan dipadukan dengan fleksibilitas agar dapat beradaptasi dan diterima oleh tim.

Kesuksesan manajerial ditentukan juga oleh seberapa baik seorang pemimpin dalam mengomunikasikan persoalan atau keputusan yang harus dikerjakan dan diselesaikan oleh tim. Sebagai pemimpin sebuah organisasi, kemampuan ini mutlak diperlukan agar tim dapat menjalankan tugas dengan baik sampai dengan selesai.



Mengurai Tekanan Anggota Organisasi

Anggota organisasi, ketika dalam tahap orientasi, terkadang mengalami kekagetan tertentu. Terutama, jika ekspektasi yang didapat jauh dari bayangan yang dia ciptakan sebelumnya. Jika organisasi yang Anda pimpin memiliki target yang cepat dan tepat, maka anggota baru itu akan mengalami ketertekunan yang cukup berat. Masa-masa adaptasi bukan hanya persoalan sosialisasi tetapi juga persoalan kinerja.

Sebagai pemimpin, Anda tentu memiliki kewajiban untuk selalu menumbuhkan jiwa semangat pada diri anggota baru organisasi. Dalam setiap kegagalan dan kesulitan yang dihadapi oleh anggota baru, Anda harus senantiasa memantau dan memberikan semangat kepada mereka.

ApayangAndasampaikankepadamereka bukan sekadar untuk mengapresiasi apapun hasil dari kinerja anggota baru tersebut. Tetapi harus dapat mengurai ketertekunan yang mereka alami. Sikap semacam itu sangatlah berharga untuk mengendurkan kepala yang terasa kencang dan menyuntik semangat mereka.

Sedikit puji tidak ada salahnya, tetapi akan lebih baik Anda mendengarkan hal apa saja yang membuat mereka tertekan dan Anda memberi solusi untuk mengatasi ketertekanan itu. Jika Anda mengurai ketertekanan itu dan memberi solusi-solusi yang baik, maka mereka akan dapat terus memberikan kepada organisasi kinerja yang lebih baik dari sebelumnya. Lakukanlah hal ini sembari mengarahkan anggota organisasi untuk bekerja secara lebih baik dan teratur dalam mencapai tujuan organisasi.

Anda pun bisa mendampingi anggota baru Anda secara berkala. Tidak harus setiap hari hadir dalam segala proses kerja yang telah Anda tetapkan. Paling tidak, Anda dapat memantau kinerja mereka. Lakukan beberapa hari sekali untuk memastikan bahwa kerja mereka sesuai dengan prosedur dan tidak salah.

Ketika Anda datang memantau mereka secara langsung, setidaknya menjadi salah satu cara membimbing anggota Anda agar tidak merasa disalahkan. Bila Anda memantau anggota Anda secara berkala seperti itu, justru akan mengesankan bahwa Anda adalah pemimpin yang peduli dan perhatian. Dengan terciptanya kesan tersebut, anggota Anda pun akan semakin semangat untuk menghasilkan yang terbaik dalam bekerja.



Pendorong ke Arah Keberhasilan

Mendorong karyawan ke arah keberhasilan itu mudah. Salah satu cara yang paling ideal adalah membantunya menciptakan mimpi bagi masa depan karyawan itu sendiri. Anda bisa membimbing karyawan menyusun prioritas yang berguna untuk kemajuan kariernya.

Misalnya, Anda meminta karyawan membuat rencana hidupnya dalam satu tahun ke depan dan memintanya memilih rencana mana yang jadi prioritas. Ketika Anda mengetahui perencanaan dan prioritasnya, maka Anda akan dengan mudah mengelolanya untuk bekerja lebih baik.

Karyawan Anda pasti ada yang bercita-cita memiliki rumah sendiri. Harga rumah yang tinggi membuat beberapa karyawan pesimis bisa memiliki rumah dengan pekerjaan yang dilakukannya dan posisinya di perusahaan Anda sekarang. Anda bisa menyampaikan kepadanya bahwa tidak ada yang tidak mungkin di dunia ini. Semua yang dia inginkan dapat direalisasikan dengan perencanaan yang matang.

Karyawan dengan gaji lima juta per bulan bisa mendapat rumah dengan cara mengkredit selama sepuluh tahun, misalnya. Uang *down payment* bisa didapat dengan menabung selama tiga tahun. Jika perencanaan itu berjalan dengan benar, maka karyawan tersebut bisa memiliki rumah sendiri dalam waktu tiga belas tahun bekerja.

Memang, harus ada hal yang diminorkan sehingga laku prihatin harus dilakukannya untuk mewujudkan mimpiinya. Dan semua orang yang berhasil adalah buah dari kecerdasannya dalam mengelola diri dan ekonomi.

Oleh sebab itu, jika mereka ingin memiliki rumah sendiri maka harus dapat merencanakan, mengelola dan melaksanakan rencana dengan ketat, serta mengejar target sebaik mungkin. Proses itu harus mereka jalani dengan benar dan Anda bisa membimbing mereka menuju keberhasilan.

Daftar Pustaka

- Bayu D. Wicaksono. 2018. *Saat Kamu Merasa Gak Punya Teman, Kemungkinan Besar Ini 7 Kesalahanmu!* idntimes.com
- Dale Carnegie. 1996. *Bagaimana Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain (How To Win Friends and Influence People)*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Dave J. Lieberman dan Estelle Laurence. 2007. *Personality Plus: Menjadi Pribadi yang Berpengaruh dan Disukai Banyak Kawan*. Yogyakarta: Pustaka Baca.
- John C. Maxwell. 2006. *360 Degree Leader*. US: Nelson (Thomas) Publishers.
- Kenneth Blanchard. 2006. *Leading at a Higher Level: Blanchard on Leadership and Creating High Performing Organizations*. FT Press.
- Liliweri Alo. 1994. *Komunikasi Verbal dan Nonverbal*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Marshall Sashkin dan Molly G. Sashkin. 2012. *Prinsip-Prinsip Kepemimpinan*. Jakarta: Erlangga.
- NN. *Kenapa Aku Enggak Punya Teman?* jw.org/id
- Richard Templar. 2012. *100 Cara Mudah Mempengaruhi Orang dan Mendapatkan Apapun yang Anda Mau*. Jakarta: Ufuk Press.

Profil Penulis

AXELA KAILY terlahir di Sumba, Nusa Tenggara Timur pada 1991. Tetapi dibesarkan orang tuanya di Jakarta sejak ia masuk bangku sekolah dasar. Perempuan berdarah Jerman-Jawa ini menekuni bidang Psikologi sejak ia masih duduk di bangku SMA. Hingga kini ia masih bergelut dengan dunia psikologi.

Salah satu kiprahnya adalah membantu penanganan psikologis korban gempa NTB 2018 lalu. Selain itu, ia bekerja sebagai konselor untuk beberapa perusahaan swasta dalam melakukan perekrutan karyawan dan pengelolaan psikologi karyawan.

Di sela-sela kesibukannya itu, ia menulis beberapa naskah buku. Dan buku ini adalah salah satu karyanya yang sangat terkait dengan bidang yang digelutinya. Ibu dari satu anak ini sangat menikmati kegiatan sehari-harinya, membantu psikologi orang lain dan juga membagikan ilmunya untuk orang lain.