



Darmawan Aji
Performance Coach

The Essential NLP

Versi 2.1



www.darmawanaji.com



THE ESSENTIAL NLP

“NLP is meta-discipline which focuses on the discovery and coding of patterns which distinguish the most capable of the practitioners of some particular discipline (managerial practice, medical practice, sports, therapy,...) from the average practitioner: these distinguishing patterns are the substance of NLP.” (Dr. John Grinder)

NLP, Makhluk Apaan Tuh?

NLP adalah singkatan dari Neuro-Linguistic Programming. Memang, kedengaran agak berat dan rumit. Namun santai saja, ini adalah istilah yang sederhana. Mari kita lihat susunannya satu per satu.

Neuro ada kaitannya dengan proses neurologis, bagaimana sistem saraf kita (termasuk **otak**) menerima dan merespon informasi dari panca indera.

Linguistic artinya berkaitan dengan **bahasa**. Bagaimana manusia menggunakan bahasa untuk menghadirkan pengalamannya. Bahasa bisa juga diperluas menjadi komunikasi, internal maupun eksternal.

Programming artinya urutan untuk mencapai suatu hasil tertentu. Dalam konteks ini, programming artinya bagaimana kita menghasilkan **perilaku** tertentu.

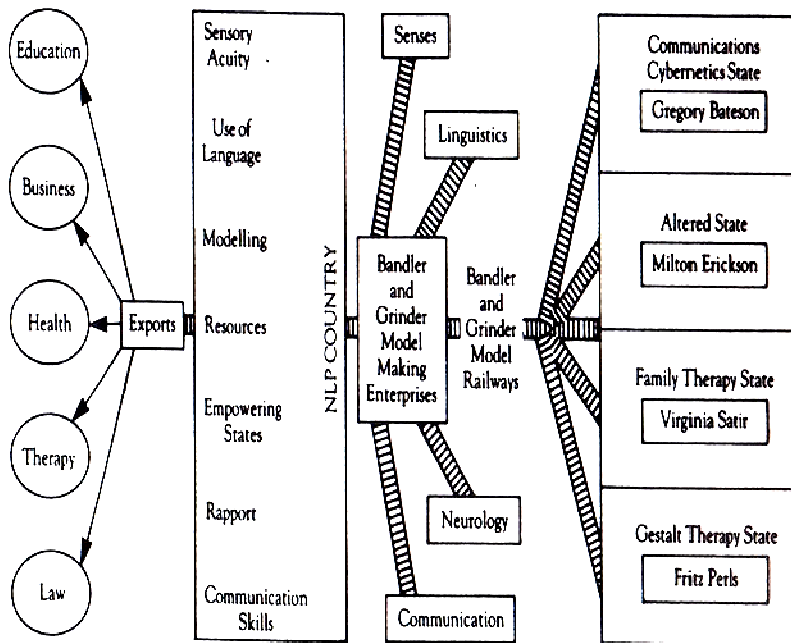
Ringkasnya, NLP adalah pengetahuan praktis bagaimana menggunakan otak dan mengoptimalkan bahasa untuk menghasilkan perilaku tertentu. Saya sebut pengetahuan praktis

karena NLP minim dengan teori-teori. NLP adalah ilmu yang dihasilkan dari pengamatan (atau istilah resminya pemodelan).

Yap, NLP adalah hasil pemodelan terhadap orang-orang yang paling berpengaruh di jamannya. Dikreasikan di sekitar tahun 70-an, pada masa itu orang-orang yang paling berpengaruh adalah para psikoterapis. Mereka dianggap mampu “mengubah” orang lain dengan kekuatan bahasanya.

Mereka yang dimodel adalah: Fritz Perls – seorang Gestalt Therapist (salah satu aliran terapi psikologi), Virginia Satir – seorang Family Therapist, dan Milton Erickson – seorang Clinical Hypnotherapist. Mereka dimodel oleh Richard Bandler – seorang mahasiswa komputasi matematika (yang akhirnya mempelajari psikologi di kemudian hari) dan John Grinder – seorang asisten profesor bahasa.

Karena yang dimodel adalah tokoh psikoterapi, maka pada awalnya NLP hanya digunakan hanya dalam konteks psikoterapi. Namun, karena Bandler & Grinder menyadari potensi penerapan NLP di bidang lain, mereka pun mulai melibatkan orang lain dari lintas bidang. Merekalah para perintis awal NLP. Tim perintis ini penasaran, apa **perbedaan yang membedakan** orang-orang yang sukses dengan orang biasa-biasa saja? Pertanyaan ini membawa mereka untuk memperluas pemodelannya ke para *top performer* di berbagai bidang. Akhirnya, aplikasi NLP pun kemudian meluas, tak hanya di area psikoterapi, namun juga masuk ke area bisnis, pendidikan, kepemimpinan, manajerial, sampai olahraga dan militer.



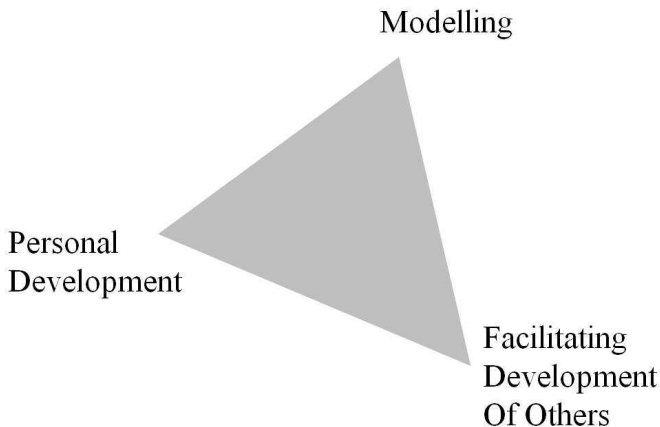
Ok, cukup sejarahnya. Pertanyaan yang kemudian muncul mungkin adalah: Jadi apa intisari NLP? Intisari NLP adalah komunikasi. Orang-orang biasa dengan para *top performer* memiliki pola komunikasi yang berbeda. Baik komunikasi internal maupun eksternal. Para atlit, pengusaha, maupun bintang film top memiliki cara berkomunikasi dengan dirinya untuk mempertahankan *mood*-nya. Para terapis, penjual, presiden, *hypnotist*, *magician* memiliki cara berkomunikasi dengan orang lain yang khas. Apa yang berhasil pada mereka akan berhasil pula pada diri kita – asal kita tahu pola-nya.

Maka, menguasai NLP akan membuat diri Anda mampu:

- Memiliki pengendalian diri yang lebih baik;
- Mempengaruhi kondisi emosi (baca: mood) sesuai keinginan;

- Berpikir lebih efektif untuk memecahkan sebuah masalah;
- Mengoptimalkan penggunaan bahasa untuk mempengaruhi proses berpikir orang lain;
- Membuang keyakinan yang menghambat;
- Melepaskan diri dari fobia dan trauma;
- Meningkatkan pengaruh;
- Membantu orang lain untuk berubah;
- Memiliki kemampuan komunikasi yang lebih handal;
- Belajar lebih cepat;
- Menghancurkan keputusan-keputusan yang membatasi diri;
- Memodel bakat orang lain, dll.

Fokus NLP



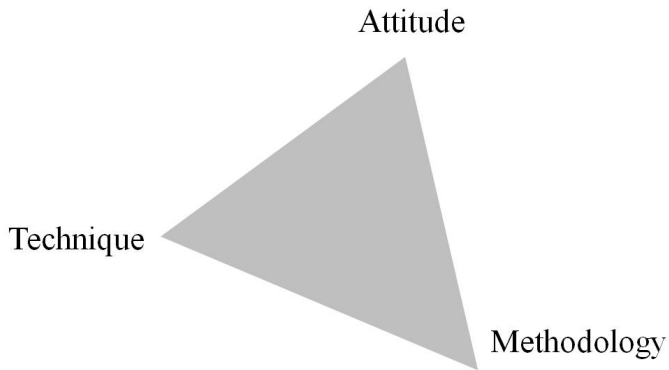
Jika disederhanakan, ada 3 fokus dari NLP:

1. Modelling (pemodelan) – Membuat model (penyederhanaan) dari kehebatan seseorang. Sama seperti yang dilakukan oleh generasi awal NLP.
2. Personal Development (pengembangan diri) – Menerapkan model di atas untuk mengembangkan diri sendiri.
3. Facilitating Development of Others (memfasilitasi pengembangan diri orang lain) – NLP membekali praktisisnya dengan model-model komunikasi yang efektif untuk memfasilitasi perubahan pada diri orang lain.

Level of Transformation		Level of Thinking
3 rd	Grow (meta-context)	Spirituality
		Identity
2 nd	Learn (context)	Belief & Value
		Capability (KSA)
1 st	Change (content)	Behavior
		Environment (context)

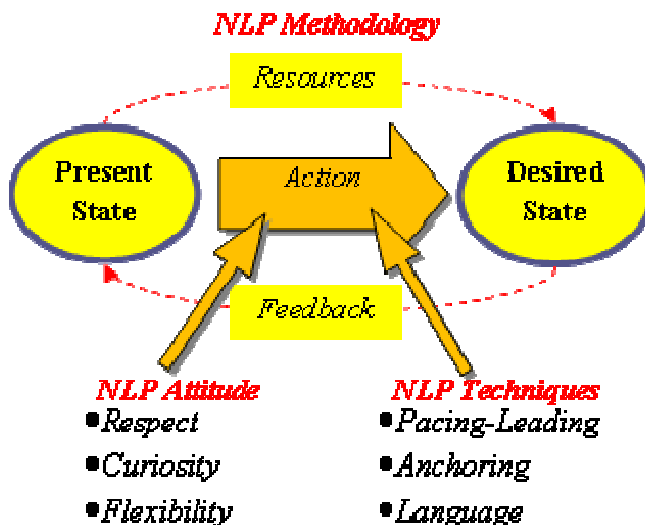
© darmawan aji; diadaptasi dari model yg dibuat oleh Robert Dilts & Peter Wryzca

Tiga Unsur NLP



Richard Bandler mendefinisikan NLP sebagai sikap (attitude) diikuti dg metodologi (methodology) yg kemudian meninggalkan jejak berupa teknik-teknik (technique).

NLP = Attitude + Methodology + Technique



NLP sebagai Attitude (Sikap/Cara Pandang)

“It’s your attitude, not your aptitude that determines your altitude”

Attitude alias sikap atau cara pandang kita terhadap suatu hal akan mempengaruhi cara berpikir dan cara bertindak kita. Pada akhirnya, cara pandang kita akan mempengaruhi hasil yang kita dapatkan. *What you see, what you get.*

Idealnya seorang praktisi NLP mempunyai minimal tiga ATTITUDE NLP yg paling mendasar: RESPECT (sikap menghargai/menghormati), CURIOSITY (rasa ingin tahu yang tinggi), dan FLEXIBILITY (keluwesan berperilaku). Mari kita bahas satu semi satu.

RESPECT

Seorang praktisi NLP tentu paham tentang konsep *The Map is not The Territory*. Bahwa peta (persepsi, realitas internal seseorang) bukanlah wilayah (fakta, kenyataan yang sebenarnya, realitas eksternal seseorang). Dan manusia merespon peta-nya bukan kenyataan sebenarnya. Maka satu kejadian yang sama bisa dipetakan/dipersepsikan berbeda oleh orang yang berbeda. Artinya, tidak ada peta yang sama dalam diri setiap orang. Wajar kiranya jika kita perlu menghargai (RESPECT) terhadap peta orang lain.

Termasuk ketika memandang perilaku seseorang yang dianggap negatif. Maka, seorang praktisi NLP idealnya mampu memisahkan antara perilaku (*behavior*) tersebut dengan niat (*intention*) di baliknya. Karena ada asumsi bahwa ada niat baik

dalam setiap perilaku dan manusia selalu melakukan pilihan terbaik yang memungkinkan baginya. Sehingga kita perlu hargai dan jaga niat baik-nya dan kita bantu ubah perilakunya.

CURIOSITY

Jika orang lain mampu melakukan sesuatu, maka kita pun bisa belajar untuk melakukannya. Saat kita memiliki asumsi seperti ini, maka kita mampu untuk menjadi apa yang kita inginkan. Karena pada dasarnya setiap manusia telah memiliki hampir seluruh sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai apa yang diinginkannya. Maka, sikap *curiosity* (penasaran/ingin tahu) terhadap kehebatan (*excellency*) orang lain menjadi dasar dari proses modelling (pemodelan).

FLEXIBILITY

Seorang praktisi NLP tidak mengenal kata gagal. Yang ada hanyalah umpan balik apakah satu cara efektif atau belum efektif. Persis seperti Thomas Alfa Edison ketika ditanya tentang 1000 kali kegagalannya dalam membuat bola lampu, maka jawaban Edison waktu itu adalah: “Saya bukannya gagal, namun saya telah menemukan 1000 cara yang belum efektif untuk membuat sebuah bola lampu.” Maka, jika apa yang Anda lakukan belum berhasil, lakukan sesuatu yang lain.

NLP sebagai Metodologi

Dengan NLP kita dapat mengidentifikasi apa yang berhasil dan belum berhasil dg tepat, metodis, dan praktis. Hal ini memungkinkan kita untuk mengulangi hal-hal yg terbukti berhasil dan mengubah hal-hal yg belum berhasil secara

sistematis. Artinya, NLP adalah sebuah **metodologi** (kerangka berpikir, sistem langkah demi langkah, cara melakukan sesuatu secara sistematis) untuk mencapai apa yang Anda inginkan.

NLP sebagai Teknik

NLP menyediakan segudang teknik praktis untuk mencapai apa yang Anda inginkan. Teknik atau pattern ini didapat dari hasil pemodelan terhadap orang-orang yang dianggap “sukses” mendapatkan apa yang mereka inginkan. Misalnya, para kreator NLP menemukan bahwa orang-orang yang dulunya fobia terhadap sesuatu dan akhirnya sembuh mengalami sebuah transisi mental dalam dirinya. Mereka yang sembuh berkata: *“Pada suatu hari tanpa sengaja saya melihat diri saya sedang ketakutan melihat kecoa, dan saya tertawa melihat diri saya sendiri.”* Dari sinilah kemudian muncul teknik *Fast Phobia Cure*.

Tentu saja, mempelajari teknik saja tanpa dibarengi dengan pemahaman terhadap metodologi dan asumsi dasarnya (baca: attitude-nya) akan membuat sebuah teknik menjadi kurang efektif. Sebaliknya, saat Anda memahami metodologi dan asumsi dasar dalam NLP, Anda akan mampu menciptakan teknik sendiri.

Ibarat Anda belajar silat, pada saat berlatih tentu Anda perlu mempelajari jurus-jurus baku. Sampai kemudian, setelah Anda melatih jurus-jurus tersebut ribuan kali, mungkin Anda akan menemukan intisari jurusnya. Pada saat itulah, Anda akan mampu melancarkan sebuah jurus tanpa perlu mebingkat urutannya secara sadar. Anda bertindak secara otomatis.

Presuposisi NLP

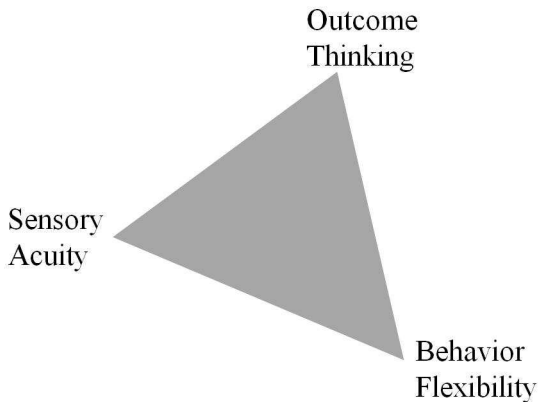
Dasar dari cara pandang seorang praktisi NLP terangkum dalam satu set Presuposisi NLP. Presuposisi adalah asumsi-asumsi dasar dalam NLP. Presuposisi NLP ini ibarat kacamata yang dipakai oleh para praktisi NLP dalam melihat dunia.

Asumsinya, menggunakan kacamata ini akan membuat pemakainya mampu menikmati kehidupan yang lebih sukses dan bahagia.

1. Peta bukanlah wilayah sebenarnya, setiap orang merespon berdasarkan peta yang mereka miliki;
2. Pengalaman memiliki struktur;
3. Jika seseorang bisa melakukan sesuatu, maka orang lain bisa belajar melakukannya;
4. Kita mustahil tidak berkomunikasi;
5. Makna komunikasi adalah respon yang kita terima, penolakan adalah tanda dari kurangnya keakraban;
6. Setiap perilaku pada dasarnya memiliki maksud yang positif, setiap perilaku bermanfaat pada konteks tertentu;
7. Seseorang selalu membuat keputusan terbaik berdasar pilihan yang mereka miliki saat itu;
8. Setiap orang telah memiliki hampir semua sumberdaya yang diperlukan untuk berubah;
9. Tidak ada kegagalan, yang ada hanyalah pembelajaran/umpan balik;
10. Jika satu cara tidak berhasil, gunakan cara lain.

Pilar NLP

Jika NLP diibaratkan sebuah bangunan, maka ia memiliki tiga pilar yang menyokongnya. Jika salah satu dari pilar ini hilang, maka teknik NLP akan kehilangan efektifitasnya. Tiga Pilar tersebut adalah:



OUTCOME THINKING

Outcome adalah hasil yang ingin dicapai. Sebelum melakukan sesuatu, maka seorang praktisi NLP akan selalu bertanya: apa outcome-nya? Apa hasil yang ingin dicapai? Tanpa pilar ini, maka kita tidak bisa mengukur kemajuan, keefektifan, dan keberhasilan dari apa yang kita lakukan.

SENSORY ACUITY

Sensory Acuity adalah kepekaan panca indera. Sambil bertindak mewujudkan outcome kita, maka sebagai praktisi NLP kita perlu tetap peka terhadap perubahan yang terjadi. Cermati hasil tindakan kita, amati perubahan sekecil apapun yang terjadi pada diri orang lain, serap informasi yang tersurat maupun yang

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

tersirat dengan seluruh indera. Dengan demikian, kita mendapatkan **feedback** (umpan balik) yang presisi dan kita bisa menentukan langkah-langkah selanjutnya yang perlu kita lakukan.

BEHAVIORAL FLEXIBILITY

Behavioral Flexibility adalah keluwesan berperilaku. Maka, ketika satu cara belum berhasil kita perlu menyesuaikan langkah kita. Keluwesan adalah tentang melakukan sesuatu secara berbeda ketika suatu tindakan belum efektif. Unsur yang paling fleksibel dalam suatu sistem biasanya adalah unsur yang mengendalikan.

Sebelum Anda beranggapan bahwa sebuah “teknik NLP” tidak efektif, maka cek terlebih dahulu apakah ada salah satu pilar di atas yang hilang?

Outcome Frame

Problems cannot be solved unless you have an outcome.

Perubahan akan efektif jika seseorang memiliki *outcome* (hasil yang diinginkan) yang spesifik. Kita ketahui bersama bahwa ada dua tipe pertanyaan saat seseorang tertimpa masalah:

Tipe Pertama:

1. Apa masalah saya?
2. Kenapa hal itu menjadi masalah?
3. Kenapa sampai bisa terjadi?
4. Apa penyebabnya?
5. Apa hambatan dan kesulitan dalam menyelesaikan masalah saya ini?
6. Siapa yang harus disalahkan?
7. Kenapa saya masih belum bisa menyelesaikan masalah itu sampai sekarang?

Tipe Kedua:

1. Apa masalah saya?
2. Apa yang sebenarnya saya inginkan?
3. Apa yang saya butuhkan untuk mencapai hasil yang saya inginkan?
4. Sumber daya apa saja yang diperlukan?
5. Siapa saja yang bisa membantu saya mendapatkan sumber daya tersebut?
6. Dimana posisi saya sekarang dalam rangka mencapai hasil yang saya inginkan?
7. Bagaimana rencana langkah demi langkah untuk mendapatkan hasil yang saya inginkan?

Pendekatan pertama disebut *problem frame*, sedangkan yang kedua disebut *outcome frame*. Di NLP kita menggunakan pendekatan *outcome* karena lebih pragmatis dan hemat waktu.

Latihan

1. Tuliskan situasi/kondisi/lingkungan yang membuat Anda mentok. Definisikan dengan rinci apa yang Anda lihat, dengar, dan rasakan.
2. Kira-kira, apa yang menyebabkan situasi di atas terjadi? Kita memanen apa yang telah kita tanam di masa lalu.
3. Apa yang Anda inginkan? Kapan Anda menginginkannya? Tuliskan secara rinci (dengan kalimat positif) apa yang ingin Anda lihat, dengar, dan rasakan saat Anda memilikinya.
4. Adakah efek (positif/negatif) yang mungkin terjadi jika tujuan Anda tercapai? Sebutkan.
5. Keyakinan apa yang menghambat Anda untuk memilikinya sekarang?
6. Keyakinan apa yang perlu Anda miliki untuk mewujudkan tujuan Anda tersebut?
7. Sumberdaya (internal/eksternal) apa yang Anda telah miliki saat ini?
8. Sumberdaya tambahan apa yang Anda butuhkan?
9. Jika Anda telah memiliki sumberdaya yang Anda butuhkan, apa saja yang akan Anda lakukan untuk mewujudkan tujuan Anda?
10. Tuliskan langkah pertama Anda untuk mewujudkan tujuan Anda.

Sistem Representasi

“Pikiran tidak bisa membedakan imajinasi dengan ingatan (baca: kenyataan).”

Pada saat kita berimajinasi maupun mengingat, kita menggunakan sistem neurologi yang sama. Dalam NLP kita menyebut proses tersebut sebagai re-presentasi (menghadirkan kembali). Dalam bahasa awam kita menyebutnya mengingat, membayangkan, berimajinasi, berkhayal, atau berpikir.

Saat kita melakukan representasi, apa yang muncul dalam pikiran kita? Dalam bentuk apakah pikiran/imajinasi/ingatan kita? Misal, saya menyebutkan kata “kopi” - apa yang muncul dalam pikiran Anda? Apakah bayangan kopi favorit Anda? Atau aroma kopi yang menggoda? Atau suara pelanggan Anda yang berteriak minta dibuatkan kopi? He he...

Setiap orang memiliki representasi yang berbeda tentang kopi. Namun, bisa dipastikan representasi yang muncul bisa dalam bentuk gambar (visual), suara (auditori), rasa-kulit (kinestetik), bau (olfactori), atau rasa-lidah (gustatori). Yap, itulah lima macam sistem representasi kita!

Proses yang terjadi secara sederhana bisa digambarkan sebagai berikut:

1. Seseorang menyebutkan kata “kopi” – ini disebut informasi
2. Telinga Anda mendengar kata “kopi” - penyerapan informasi oleh panca indera
3. Anda merepresentasikan kata “kopi” di pikiran Anda dalam bentuk gambar, suara, rasa, atau bau.

4. Muncul perasaan tertentu tentang “kopi” ini – misalnya, perasaan ingin minum kopi.
5. Anda memutuskan apa yang akan Anda perbuat terhadap perasaan ini – misalnya, Anda bertindak untuk membuat kopi.

Saat Anda memahami kelima proses di atas dengan baik, Anda akan bisa melihat bahwa:

1. Jika kita ingin mengubah perilaku (tindakan), kita bisa lakukan dengan mengubah perasaan yang memicu perilaku tersebut. Ingat, perilaku yang diulang-ulang memunculkan kebiasaan.
2. Jika kita ingin mengubah perasaan yang memicu perilaku, kita bisa mengubah representasi internal kita.
3. Jika kita ingin mengubah representasi internal kita, kita bisa mengubah informasi yang kita terima.

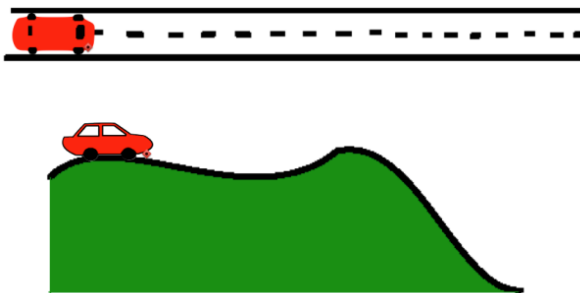
Dari ketiga hal di atas, mana yang paling mudah dilakukan? Tentu saja mengubah informasi yang kita terima. Tapi, tidak mungkin kita mengubah semua informasi yang masuk bukan? Karena sebagian besar informasi berada di luar kendali kita. Apalagi jika informasinya sudah kita terima di masa lalu. Tidak mungkin kita kembali ke masa lalu untuk mengubahnya kan? Maka, mengubah representasi internal-lah yang paling mungkin kita lakukan. Jika Anda sudah tidak sabar mengetahui bagaimana caranya, Anda boleh segera meluncur ke Bab “Mengedit Pengalaman”. Namun, tentu Anda akan memahami bab tersebut dengan lebih baik, jika Anda bersedia meluangkan waktu membaca bab berikut ini.

Peta bukanlah Wilayah sebenarnya

Mari kita ulangi lebih dalam sebentar. Perhatikan kembali proses representasi di bab sebelum ini, apakah Anda menyadari bahwa Anda merespon representasi internal Anda tentang kopi, bukan merespon kopi itu sendiri? Anda merespon persepsi Anda tentang kopi, Anda merespon peta Anda tentang kopi. Persis seperti rekan-rekan kita yang memiliki fobia. Mereka bukannya merespon kecoa-nya, tapi merespon representasi internal mereka tentang kecoa. Mereka tidak merespon kenyataan, namun persepsi terhadap kenyataan. Mereka tidak merespon wilayah yang sebenarnya, namun mereka merespon petanya.

Lho, memangnya peta dengan wilayah berbeda? Bukankah peta menggambarkan wilayah sebenarnya? Yap. Peta memang gambaran terbatas dari wilayah sebenarnya. Lihat gambar berikut:

The map is not the territory



Pengalaman adalah proses pemetaan. Dan peta pasti berbeda dengan wilayah sebenarnya karena dua alasan.

Pertama, terbatasnya indera kita. Mustahil kita menyerap informasi sempurna 100%.

Kedua, pikiran kita memfilter, menyeleksi, menyamaratakan, dan memaknai informasi yang masuk bergantung minat, pengetahuan, nilai yang dianut dan pengalaman sebelumnya.

Dua alasan di atas lah yang memungkinkan satu pengalaman yang sama direspon berbeda oleh orang yang berbeda. Penyampaian guru yang sama di waktu yang sama dipahami berbeda oleh murid yang berbeda. Kejadian yang sama dimaknai berbeda oleh orang yang berbeda. Orang yang sama dipersepsi berbeda oleh orang yang berbeda. Orang yang sama dicintai sekaligus dibenci oleh dua orang yang berbeda. Bahkan kemarin benci sekarang cinta pun mungkin terjadi pada orang yang sama bukan? He he. Sekali lagi, karena manusia merespon peta-nya bukan wilayah sebenarnya.

Kita memang, tidak bisa mengubah wilayah, namun kita bisa mengubah peta-nya. Kita tidak bisa mengubah kejadiannya, tapi kita bisa mengubah persepsi kita terhadap kejadian tersebut. Kita tidak bisa mengubah masa lalu, namun kita bisa mengubah representasi internal kita tentang masa lalu kita. Ingat, *“Pikiran tidak bisa membedakan imajinasi dengan ingatan (baca: kenyataan).”*

Rangkuman tentang Sistem Representasi

- Manusia menerima dan menyeleksi informasi eksternal melalui panca indera-nya.
- Informasi tersebut melalui proses penyamarataan, penyimpangan, dan penghapusan sebelum dimaknai.
- Maka, realitas Internal (map/peta) adalah representasi dari informasi yg terbatas. Peta bukanlah wilayah yang sebenarnya. **Realitas Internal \neq Realitas eksternal**
- Manusia merespon Realitas Internalnya, bukan pada Realitas Eksternal yang sebenarnya. Setiap orang memunculkan respon berdasar peta yang mereka miliki.
- Meskipun informasi yang diberikan sama, namun persepsi setiap orang terhadap informasi tersebut (pemaknaannya) bisa berbeda.

Mengedit Pengalaman

Latihan 1

Anda tahu roller coaster? Sekarang, saya ingin Anda membayangkan diri Anda sedang duduk di kursi terdepan dari sebuah roller coaster. Sudah? Duduk dengan nyaman, lalu pasang sabuk pengaman Anda. Pastikan sabuk pengaman Anda ini terkunci dengan baik. Sebentar lagi, roller coaster yang Anda naiki akan segera bergerak. Perlahan-lahan roller coaster yang Anda naiki bergerak. Makin lama makin cepat. Dan wuzzz.... semakin cepat! Rasakan pergerakannya, niiiik...turuuun... dengar teriakan orang-orang di sekitar Anda... bahkan, jika Anda pun ingin berteriak, teriaklah sekencang Anda... dan rasakan sekencang apa degupan jantung Anda saat ini (Hmm, Anda sudah selesai baca kan? Sekarang silahkan pejamkan mata dan bayangkan kejadian tadi).

Ok, saya asumsikan Anda jujur pada diri Anda dan sudah melakukan latihan tadi (He he...). Bagaimana rasanya? Mari, kita bandingkan dengan yang satu ini.

Latihan 2

Bayangkan diri Anda sedang duduk di depan sebuah layar (televisi boleh, bioskop boleh, terserah Anda). Di layar tersebut Anda bisa melihat diri Anda sedang duduk di sebuah roller coaster bersama teman-teman Anda. Lalu, roller coaster itu mulai bergerak. Makin lama makin cepat. Niiik turuuun... Anda pun bisa mendengar teriakan Anda dan teman-teman Anda...

Anda tentu merasakan hal yang berbeda kan? Mana pengalaman yang lebih kuat? Mana yang melibatkan emosi lebih kuat?

Latihan 1 atau latihan 2?

Biasanya, orang-orang merasakan pengalaman yang lebih kuat di latihan 1.

Di dalam NLP, latihan 1 disebut asosiasi – Anda melihat dan mengalami sebagai orang pertama. Sedangkan latihan 2 disebut disosiasi – Anda melihat sebagai orang kedua.

Asosiasi: kita terlibat langsung di dalam apapun yang kita bayangkan. Melihat dari mata kepala sendiri. Merasakan kembali emosinya.

Disosiasi: kita melihat diri kita dari sebuah jarak tertentu. Melihat dari mata orang lain.

Orang-orang yang mengalami fobia terasosiasi dengan pengalamannya. Maka, kita bisa mengurangi intensitas emosi yang mereka alami dengan membuat pengalamannya terdisosiasi. Demikian pula sebaliknya, Anda dapat memperkuat ingatan tentang pengalaman positif di masa lalu dengan membuatnya diri Anda terasosiasi.

Latihan 3

Saya ingin Anda membandingkan dua macam pengalaman: pengalaman yang menyenangkan dan kurang menyenangkan (atau jika Anda tidak memilikinya, Anda boleh membandingkan buah yang disukai dengan buah yang kurang disukai). Mari kita mulai dari pengalaman yang kurang menyenangkan. Munculkan kembali pengalaman tersebut kemudian isi tabel berikut ini.

Submodalitas	Pengalaman Menyenangkan		Pengalaman Kurang Menyenangkan	
Visual <ul style="list-style-type: none"> • Asosiasi (pelaku) atau disosiasi (pengamat) • Film, slide (gambar bergerak/snapshot) atau foto/gambar diam • Berwarna atau hitam-putih • Panorama (tanpa bingkai) atau dengan bingkai • Tiga dimensi atau dua dimensi • Jauh atau dekat • Ukuran (Besar, kecil, sedang) • Lokasi (kanan, kiri, tengah, atas, bawah) 				
Auditory <ul style="list-style-type: none"> • Volume • Nada (tinggi atau rendah) • Sumber suara (internal atau eksternal; kanan, kiri, depan, belakang, atas, bawah) • Keunikan • Terus-menerus atau 				

putus-putus				
Kinesthetic <ul style="list-style-type: none">• Perasaan apa?• Lokasi (bagian tubuh mana?)• Diam atau bergerak?• Ada warna yang menggambarkan perasaan ini?• Seperti apa?				

Anda bisa lihat, pengalaman yang berbeda disimpan dengan struktur yang berbeda. Dan menariknya, mengubah struktur sebuah pengalaman akan mengubah pengalaman itu sendiri.

Anda bisa lihat, sebuah representasi internal (RI) disimpan dalam modalitas yang berbeda. Bisa visual (Anda membayangkannya), auditory (Anda berkata dalam hati atau mendengar suara tertentu dalam kepala Anda), atau kinesthetic (Muncul sensasi fisik tertentu dalam diri Anda). RI ini bisa merupakan kombinasi ketiganya, atau dua, atau salah satu saja.

Dalam NLP, unsur-unsur pembentuk modalitas ini disebut submodalitas. Submodalitas ini ibarat bahan-bahan masakan. Untuk mendapatkan pengalaman tertentu, Anda perlu mencampurnya dengan kadar tertentu. Dan saat Anda mengubah kadarnya, maka “rasa” masakan tersebut akan berubah.

Mari kita lanjut ke latihan berikutnya.

Latihan 4

Apakah Anda memiliki kenalan yang kurang Anda sukai? Mungkin Anda kesal atau marah kalau mengingatnya? Jika Anda ingin menetralsir atau paling tidak mengurangi perasaan Anda kepadanya, Anda boleh melakukan latihan berikut.

Munculkan gambar orang tersebut dalam pikiran Anda. Buat menjadi diam seperti foto. Lalu, beri bingkai yang lucu (misal bingkai bunga-bunga). Bagaimana perasaan Anda sekarang? Jika, Anda masih ingin menguranginya, Anda boleh menambahkan blos-on warna merah di pipinya dan bola bulat merah di hidungnya. Bagaimana perasaan Anda sekarang? Berubah bukan?

Latihan 5

Pilih pengalaman yang kurang menyenangkan. Amati gambar yang muncul di pikiran Anda. Putar musik yang lucu untuk mengiringingnya (misal soundtrack Doraemon), bagaimana perasaan Anda?

Latihan 6

Pilih pengalaman yang memunculkan perasaan yang kurang nyaman dalam diri Anda. Amati perasaan tidak nyaman itu. Di bagian tubuh mana lokasinya? Apakah dia diam atau bergerak? Dengan imajinasi Anda, pindahkan lokasinya. Buat dia bergerak naik... turun... kemudian menuju ubun-ubun dan lepaskan... biarkan dia lepas ke udara... lakukan berulang-ulang sampai perasaan tidak nyaman tersebut hilang...

Latihan 7

Anda pasti punya pengalaman yang menyenangkan kan? Saya ingin Anda pilih salah satu pengalaman menyenangkan yang pernah Anda alami. Mungkin Anda pernah merasa begitu bahagia, atau Anda pernah merasa percaya diri, apapun pengalaman positif yang pernah Anda alami, saya ingin Anda mengingatkannya kembali. Ok, sebelum kita lanjut, silahkan Anda catat:

- Perasaan apa yang muncul/Anda alami? Apakah senang, bahagia, percaya diri atau...?
- Berapa skor intensitas pengalaman tersebut? Katakanlah perasaan yang muncul adalah bahagia, berapa nilainya? 1 untuk tidak terlalu bahagia, 10 untuk sangat bahagia.

Sekarang, mari lanjutkan prosesnya. Fokus ke pengalaman Anda. Apakah ada bayangan yang muncul? Jika ada, buat bayangan yang muncul menjadi semakin besar, semakin jelas, semakin berwarna, dan semakin dekat. Buat menjadi lebih hidup. Dan rasakan seakan-akan Anda sedang mengalaminya kembali (pastikan posisi Anda melihat dan mengalami dari mata kepala Anda sendiri/asosiasi).

Setelah, melakukan latihan ini, berapa skor intensitas pengalaman Anda? Naik, bukan? Lihat, betapa mudahnya menguatkan sebuah pengalaman!

Latihan 8

Sekarang, mari kita lanjutkan dengan latihan berikutnya. Anda tentu punya pengalaman yang tidak menyenangkan, betul? Silahkan Anda pilih satu. Lalu beri skor, 10 untuk sangat tidak menyenangkan, 1 untuk sebaliknya. Sebagai latihan, pilihlah pengalaman yang ringan (tidak terlalu berat) terlebih dulu. Anda

sudah pilih? Catat emosi yang muncul saat mengingatnya dan catat juga skor-nya. Yang akan kita lakukan sebentar lagi adalah menurunkan skor-nya alias melemahkan pengalaman itu.

Silahkan munculkan pengalamannya dalam pikiran Anda. Jika saat ini Anda terasosiasi, bayangkan Anda keluar dari tubuh Anda dan memunculkan pengalaman tersebut di sebuah layar (disosiasi). Sekarang, mari kita edit film di layar tersebut. Pertama, buat film di layar tersebut menjadi hitam putih. Lalu, buat agar lebih buram. Anda juga boleh atur kecepatan film-nya: apakah lebih cepat atau lebih lambat yang membuat Anda lebih nyaman menontonnya? Atau justru mungkin Anda ingin membuat film-nya berhenti (di-pause)? Silahkan. Sekarang, buat layarnya lebih kecil. Bagaimana perasaan Anda sekarang? Jauh lebih nyaman kan? Saya penasaran, turun di skala berapa perasaan Anda saat ini?

Rangkuman “Mengedit Pengalaman”

- Kita berkomunikasi ke dalam diri dengan berpikir, mengingat, merasa, maupun berimajinasi.
- Kita menghadirkan kembali (mem-presentasikan ulang, me-re-presentasi-kan) pengalaman kita di dalam teater pikiran (movie of mind) kita.
- Pengalaman tersebut direpresentasikan dalam bentuk gambar, suara, bau, dan rasa.
- Masing-masing representasi disimpan dengan struktur tertentu (Istilah NLP-nya submodalitas)
- Pengalaman memiliki struktur dan submodalitas adalah struktur dari pengalaman tersebut.
- Mengubah submodality = mengubah pengalaman.

Daftar Submodality

Visual

- Asosiasi (pelaku) atau disosiasi (pengamat)
- Film, slide (gambar bergerak/snapshot) atau foto/gambar diam
- Berwarna atau hitam-putih
- Panorama (tanpa bingkai) atau dengan bingkai
- Tiga dimensi atau dua dimensi
- Jauh atau dekat
- Ukuran (Besar, kecil, sedang)
- Lokasi (kanan, kiri, tengah, atas, bawah)

Auditori

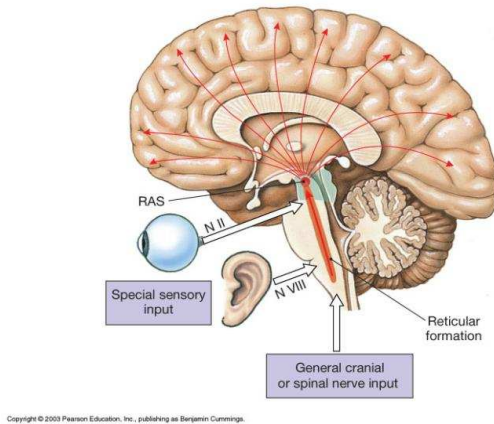
- Volume
- Nada (tinggi atau rendah)
- Sumber suara (internal atau eksternal; kanan, kiri, depan, belakang, atas, bawah)
- Keunikan
- Terus-menerus atau putus-putus

Kinestetik

- Perasaan apa?
- Lokasi (bagian tubuh mana?)
- Diam atau bergerak?

Melatih Kepekaan (Sensory Acuity)

Kualitas informasi yang kita terima, bergantung pada kualitas kepekaan indera kita. Berikut adalah latihan sederhana yang bisa Anda lakukan untuk meningkatkan kepekaan indera Anda.



MELATIH KEPEKAAN VISUAL

Fokuskan perhatian Anda pada satu titik di tembok. Bayangkan seakan-akan di sekitar titik tersebut ada lingkaran cahaya berwarna putih. Bayangkan lingkaran cahaya tersebut meluas ke seluruh tembok, dan dengan tetap fokus ke titik tersebut, ikuti gerakan meluas dari lingkaran putih tersebut.

MELATIH KEPEKAAN AUDITORI

Tutup mata Anda. Arahkan fokus Anda pada indera pendengaran Anda. Dengarkan suara-suara yang terdengar di sekitar Anda, mulai dari suara yang mudah terdengar sampai suara-suara yang lembut dan sangat halus. Lakukan sekitar dua menit.

MELATIH KEPEKAAN KINESTETIK

Latihan ini bisa dilakukan dalam kondisi berdiri maupun duduk. Fokuskan perhatian Anda pada indera perabaan Anda. Usap seluruh tubuh Anda dengan kedua tangan Anda, mulai dari ujung kaki sampai ujung kepala dan kedua tangan Anda (urutannya: ujung kaki, kaki, badan, wajah, ujung kepala, turun ke telinga, bahu, lengan, telapak tangan). Rasakan sensasinya. Lalu dengan menutup mata dan tanpa mengusapnya, rasakan sensasi di tubuh Anda seakan-akan kedua tangan Anda sedang mengusap tubuh Anda.

LATIHAN

- Pilih 1 orang rekan Anda. Amati bahasa tubuh, pola mata dan dengarkan nada suara serta intonasinya.
- Minta dia ucapkan 3 kalimat JUJUR.
- Minta dia ucapkan 3 kalimat BOHONG.
- Amati perbedaannya.
- Tes: minta dia ucapkan 1 kalimat, tentukan apakah ia JUJUR atau BOHONG. Ulangi 3x.

Calibration

Kalibrasi adalah keterampilan mengamati, menyimak, dan mengukur “perubahan” pada orang lain. Tujuan kalibrasi adalah “membaca” proses mental klien sehingga kita bisa memberikan umpan balik yang sesuai untuk klien.

Dalam melakukan kalibrasi Anda mengamati:

- Perubahan-perubahan kecil (*minor muscle movement*) pada fisiologis klien, misalnya perubahan: bibir, pola napas, pupil mata, ekspresi wajah.
- Suara
- Pilihan Kata
- Kerangka Berpikir (frames/belief)

Gunakan seluruh indra Anda (*sensory acuity*) untuk melakukan kalibrasi.

Apa saja yg perlu diamati/disimak?

- Kinesik:
 - Warna kulit
 - Gerakan otot (wajah, leher, bahu)
 - Perubahan mata
 - Ketipisan bibir
 - Cuping hidung
 - Pola napas
 - Postur/bahasa tubuh
- Paralinguistik
 - Nada suara
 - Tempo bicara
 - Intonasi

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

- Volume suara.
- Linguistik
 - Predikat (pilihan kata)
 - Bahasa “tubuh” (personifikasi)
 - Metafora.

Sistem Preferensi

Manusia menerima informasi melalui Sistem Representasi mereka, yaitu: penglihatan, pendengaran, perabaan, pencicipan, dan penciuman.

Dari lima sistem representasi tersebut, seseorang memiliki sistem representasi favorit, kita menyebutnya sistem preferensi.

Mengetahui sistem preferensi orang lain akan mempermudah kita dalam proses:

- komunikasi / memasukkan informasi
- memfasilitasi proses belajar (memahami dan mengingat)
- Melakukan rapport

Kita bisa mengetahui sistem preferensi seseorang dengan mengamati:

- Predikat (pilihan kata)
- Ciri-ciri Fisiologi
- Dominasi arah gerak mata orang tersebut.

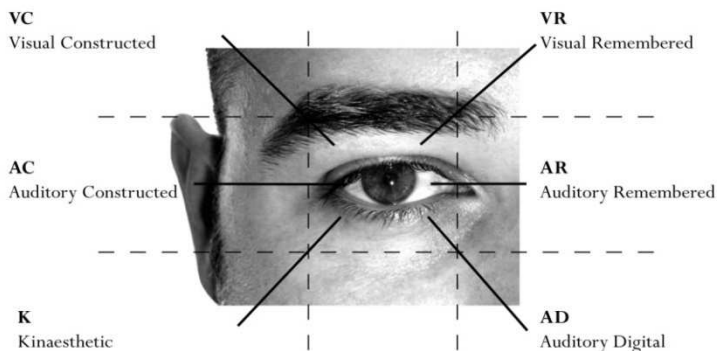
DAFTAR PREDIKAT

Visual	Auditory	Kinesthetic
Melihat	Terdengar	Rasanya
Memandang	Melengking	Menyentuh hati
Menonton	Merdu	Berat
Selayang pandang	Sayup-sayup	Terkendali
Sekejap	Bicara yang	Menghanyutkan
.....	jelas
.....
.....
.....

CIRI-CIRI FISIOLOGI

Visual	Auditory	Kinesthetic
Napas = cepat, di atas	Diafragma, seluruh	Dalam, di bawah
Suara = cepat, tinggi	Sedang, ritmis	Dalam, lambat,
Otot = Tegang leher dan bahu	Sedikit gerakan	jeda
		Rileks, banyak gerakan

NLP Eye Patterns



(c) Benjamin Bonetti All Rights Reserved

Eye movements based on a Right Handed Person - while facing them.

Gambar di atas adalah panduan yang disederhanakan. Tentu ketika Anda berkomunikasi dengan orang lain, yang Anda lakukan bukan mencocokkan gerak mata orang tersebut dengan gambar di atas. Setiap orang unik. Maka, yang perlu Anda lakukan adalah mengamati dan mengkalibrasi keunikan setiap orang. Satu hal yang pasti adalah, saat seseorang melakukan proses mental tertentu (membayangkan, mengingat, berimajinasi) maka bola matanya akan bergerak ke arah tertentu.

TANDA AKSES MATA (EYE ACCESSING CUES)

Mode	Pertanyaan	Gerakan Mata
Visual Remembered	Bayangkan orang yang paling ganteng/cantik sewaktu Anda SMA! Bisakah Anda membayangkan gajah yang terakhir kali Anda lihat?	
Visual Constructed	Seperti apa gajah itu jika diberi warna pink dan memiliki sayap? Imajinasikan aku memiliki rambut kribu berwarna merah!	
Auditory Remembered	Bisakah Anda mengingat suara ibu Anda? Nyanyikan lagu Indonesia Raya di dalam hati!	
Auditory Constructed	Seperti apakah suaraku jika aku memiliki suara seperti Donald Bebek? Imajinasikan ada suara lebah mengelilingi kepala Anda!	
Auditory Digital	Sebutkan 5 sila Pancasila di dalam hati! Apa yang Anda katakan dalam hati saat Anda sedang sedih?	
Kinesthetic	Bagaimana rasanya jatuh cinta? Bagaimana rasanya saat tangan Anda gatal?	

Rapport

Dalam komunikasi, baik untuk penjualan, terapi, pendidikan, maupun pergaulan sehari-hari, unsur **kepercayaan** (*trust*) adalah fondasi untuk berhubungan lebih jauh. Kepercayaan didapat melalui **keakraban** (*rapport*). Dua orang dalam keadaan akrab (*rapport*) akan **sama** (*like*) satu sama lain, baik dari kata-kata, kualitas suara, maupun fisiologi.

Rapport adalah kondisi saling terhubung atau kedekatan hubungan. Kedekatan hubungan yang diawali dari penerimaan dan sikap menghargai. Maka, ketika kita bertindak mewujudkan outcome kita, situasi *sense of connected* tetap harus dibangun. Dengan demikian, kita dan orang lain tetap merasa nyaman dengan perubahan yang terjadi.

Tujuan membangun *rapport* (keakraban hubungan) adalah:

- Membangun kepercayaan
- Meminimalkan hambatan komunikasi

Prinsip membangun *rapport*: Pacing & Leading

Pacing dapat berupa menyamakan tema pembicaraan: hobi, akademis, budaya, etnis, dll. Bisa juga dengan menyamakan fisiologi, kualitas suara, dan pilihan kata.

Pacing (menyelaraskan) dilakukan dengan:

- Mirroring (menirukan, menyamakan)
- Matching (mencocokkan)

Meliputi aspek:

- Fisiologis
- Linguistic
- Belief

Bisa dilakukan dengan:

- 1) Samakan pola napas Anda dengan klien. Jika mereka bernapas cepat, ikuti cepat juga.
- 2) Samakan postur dan gerakan Anda dengan klien. Jangan mimikri, mengalir saja.
- 3) Samakan pilihan kata Anda dengan pilihan kata klien. Jika klien berkata mereka tidak melihat hal yang penting di masa depan, sehingga mereka tidak memiliki gambaran yang jelas tentang masa depan mereka, maka Anda pilihlah kata-kata yang visual untuk merespon mereka; lihat lebih jelas dan terang.
- 4) Ulangi kalimat yang mereka ucapkan. Mirip seperti burung beo, ulangi saja.

VERBAL PACING & LEADING

- 1) Membicarakan pernyataan yang disepakati bersama
- 2) Menyamakan pilihan kata (sesuai dengan *rep. system* klien)

Pacing = truism (pernyataan yang disepakati bersama) + yes set (pertanyaan yang dijawab dengan “ya”). *Truism* dan *yes set* akan mengurangi resistensi dan *membypass critical factor*.

Kalimat *truism* dan *yes set* sangat ideal untuk membangun *rapport* di awal pertemuan.

Contoh:

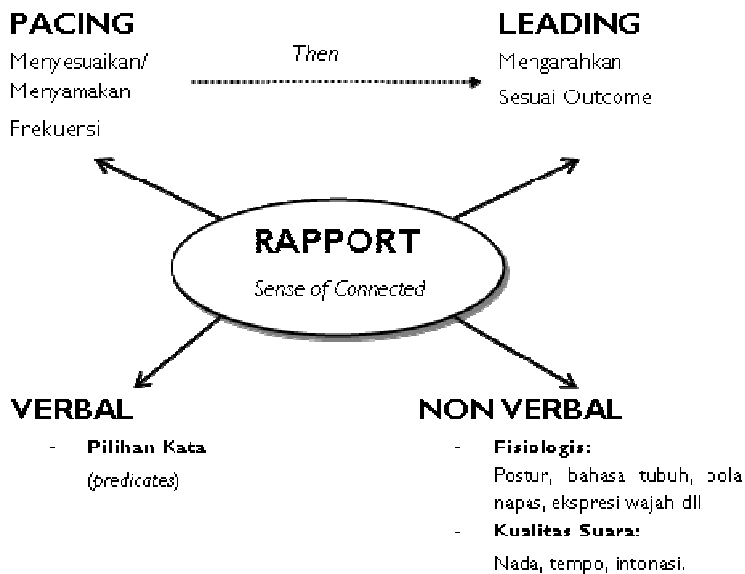
“Hari ini hari Sabtu, bukan?”

“Sekarang jam 16 kan?”

“Anda tinggal di....?”

“Tadi hujan pas Anda sampai di sini, betul?”

“Kita duduk di sini, di kantor saya, betul?”



	Linguistic	Fisiologis	Belief
Bentuk	Predikat: VAK Semantik : Pilihan Kata dan bentuk kalimat Tonality: Intonasi, Nada, dll.	Napas Gesture (sikap tubuh) Mimik Wajah Gerak Mata	Issue terkini Common sense (sikap umum masyarakat)

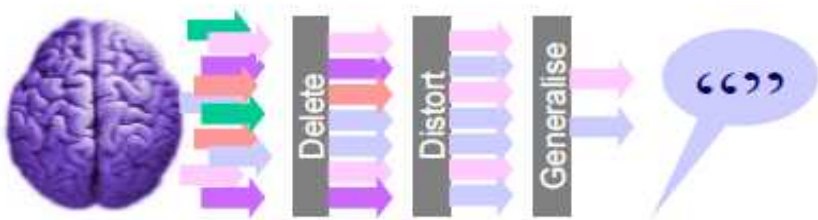
Menyamakan	Menggunakan predikat yang sama	Menyamakan gesture	Membahas issue yang sama
	Menggunakan pilihan dan bentuk kata yg sama	Membentuk mimik wajah yang sama	Meng'amini' common sense
Mencocokkan	Menggunakan tonality yg sama	Melakukan gerak mata yang sama	
	Menggunakan kata-kata dan kalimat yang se"level"	Membentuk gesture yang bersesuaian	Membahas issu yang bersesuaian
	Menggunakan tonality yang bersesuaian	Membentuk mimik wajah yang men"jawab"	Memberikan pendapat lain yang bersesuaian
		Mengikuti gerak mata	

Meta-Model

Sebagaimana kita pahami bersama, kita mengakses dunia berdasar informasi yang kita **filter** melalui panca indra kita. Kemudian otak kita membuat model atau **peta** (*map*) yang kita gunakan **untuk memandu perilaku kita**. Kita membuat peta dunia kita melalui proses generalisasi, distorsi, dan delesi:

- **Generalisasi:** mengaitkan pengalaman-pengalaman yang mirip dan menyimpulkannya sebagai sebuah pola yang tidak bisa diubah.
- **Distorsi:** memuat penilaian berdasarkan asumsi atau hubungan sebab-akibat.
- **Delesi:** mengabaikan hal-hal tertentu (yang mungkin justru penting). Memperhatikan satu potongan informasi dan membuang elemen informasi yang lainnya.

Ketiga proses ini membuat kita bisa bertahan, tumbuh, belajar, memahami dan mengalami ‘kekayaan’ dunia. Namun, ketiga proses ini juga bisa membuat kita merasa terbatas dan terhalang dari kemampuan untuk lebih luwes dalam memilih respon.



Demikian pula dalam mengkomunikasikan sesuatu. Kita pun mengalami proses generalisasi, distorsi, dan delesi. Maka.

dalam psikologi linguistik kita mengenal 2 macam struktur bahasa: *surface structure* dan *deep structure*.

Surface structure adalah pernyataan yang kita katakan pada diri sendiri maupun orang lain dengan struktur bahasa yang **sangat sederhana** tidak mengandung makna semantik yang utuh, penuh dengan generalisasi, distorsi, dan delesi). Misalnya: “*Saya merasa depresi.*” “*Saya melihat pohon.*” “*Saya merasa nyaman.*” Dan “*Dia membenci saya.*”

Deep structure adalah pernyataan yang mengandung makna semantik yang utuh. Misalnya: “Otot lengan kanan saya terasa nyaman saat rekan saya, Joni, memijat lengan kanan saya kemarin.” *Deep structure* mengandung apa, kapan, dimana, siapa, dan bagaimana sebuah peristiwa terjadi. Untuk menemukan *deep structure*, kita menggunakan alat yang disebut *Meta-Model*.

Meta model yaitu menggunakan **bahasa untuk mengklarifikasi bahasa** dalam rangka mendapatkan arti yang sebenarnya dari suatu kalimat. Dengan menggunakan Meta Model kita bisa belajar bagaimana menanggapi sebuah pernyataan dari klien sehingga klien terbebas dari keyakinan yang membelenggu hidupnya secara sistematis.

Meta-Model dapat digunakan untuk:

- Menemukan, apa yang sebenarnya sedang terjadi saat ini.
- Menemukan *outcome* klien, “Apa yang Anda inginkan?” dan “Apa tujuan yang Anda inginkan?”

- Menemukan apa yang menghalangi mereka mendapatkannya sekarang.
- Menemukan apa yang dibutuhkan untuk mencapai apa yang mereka inginkan.
- Mengetahui bagaimana mereka tahu bahwa mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan.

Meta Model juga digunakan untuk **mengklarifikasi** (mendapatkan informasi secara presisi), menemukan maksud sebenarnya, memisahkan antara persepsi (opini) dengan fakta (realita) dan "menantang" *disempowering belief* klien (atau siapapun yg berkomunikasi dengan kita), sehingga proses "perubahan" menjadi lebih mudah. Klarifikasi dilakukan pengaruh *disempowering belief* ini **tidak** meluas pada diri klien maupun **menular pada orang lain**.

POLA		CONTOH	RESPON
DELETION – Mengumpulkan informasi yang hilang Pada saat berbicara, biasanya ada sebagian informasi hilang sehingga maksudnya menjadi tidak jelas. Pertanyaan-pertanyaan meta-model berikut digunakan untuk menghubungkan kembali bahasa seseorang dengan pengalamannya.			
1.	a) Simple Deletion Kata keterangan dihilangkan.	“Saya tidak paham.” “Saya takut.” “Saya tak nyaman” “Saya merasa marah”	“Apa yang tidak Anda pahami?” “Bagaimana persisnya Anda tidak memahami?” “Apa yang membuat Anda takut?” “Terhadap apa?”
	b) Comparative Deletion	“Saya ingin lebih sukses” “Saya	“Dibanding siapa?”

	Pembandingan dihilangkan	ingin hidup lebih baik.”	“Lebih baik dibanding siapa?”
	c) Lack of Referential Index: Ini, itu, dia, mereka...	“Hal itu tidak bekerja” “Tak ada seorangpun yang mencintai saya.” “Mereka memang pandai.” “Ini memang berat.”	“Hal yang mana?” “Siapa persisnya yang tidak mencintai Anda?” “Siapa persisnya yang Anda sebut pandai?” “Apa persisnya yang berat bagi Anda?”
2.	Nominalization	“Suamiku pemalas” “Saya tidak mendapat penghargaan sedikitpun.” “Saya butuh bantuan.”	“Bagaimana persisnya dia malas?” “Darimana Anda tahu dia malas?” “Bagaimana Anda ingin dihargai?” “Bagaimana persisnya Anda ingin dibantu?”
3.	Unspecified Verbs	“Dia menolak saya” “Mereka mengabaikan saya.”	“Bagaimana persisnya dia menolak Anda?” “Bagaimana persisnya dia mengabaikan Anda?”
GENERALIZATION –Saat seseorang menyimpulkan sesuatu, dia menciptakan model dunianya sendiri. Model dunia yang membatasi pilihan seseorang perlu diperluas.			
4.	Universal Quantifiers (semua, selalu, tak pernah, setiap orang, tidak	“Dia tak pernah mendengarkanku” “Saya tidak pernah	“Satu kalipun?” “Apa yang akan terjadi jika dia melakukannya?”

	seorangpun)	melakukan apapun dengan baik.” “Kamu selalu bohong padaku?” “Mustahil aku mendapatkan apa yang aku inginkan.”	“Anda <i>tidak pernah satu kali pun</i> melakukan apapun dengan baik?” “Aku <i>selalu</i> bohong padamu?” “ <i>Pernahkah</i> kamu mendapatkan sesuatu yang kamu inginkan?”
5.	a) Modal Operators of Necessity (harus, tidak seharusnya) Keharusan	“Saya tidak seharusnya pergi”	“Apa yang akan terjadi jika Anda melakukannya?”
	b) Ketidakmungkinan Modal Operators of Possibility (or impossibility): mungkin, tidak mungkin, bisa, tidak bisa, boleh, tidak boleh.	“Saya tidak bisa bercerita yang sebenarnya pada dia”	“Apa yang menghalangi Anda?”
DISTORTION – penyimpangan makna yang membatasi seseorang perlu di”chalange.”			
6.	Cause-Effect (A → B) Sebuah informasi (perilaku, kejadian, pengalaman) menyebabkan kondisi internal tertentu.	“Kamu membuatku sedih” “Kamu membuatku frustrasi.” “Saya sedih karena kamu terlambat.”	“Apa persisnya yang telah kulakukan hingga membuatmu memilih untuk merasa sedih?” “Apa yang saya lakukan hingga membuat kamu frustrasi?” “Bagaimana

			persisnya hingga keterlambatanku membuat kamu sedih?"
7.	Complex Equivalence (A = B)	"Dia tidak memperhatikan aku, itu artinya dia tidak sayang padaku"	"Apakah perilaku tidak memperhatikan selalu bermakna tidak sayang?" "Pernahkah kamu tidak memperhatikan orang yang kamu sayangi?"
8.	Presuppositions	"Jika suamiku tahu betapa menderitanya aku, dia tak akan melakukan hal ini padaku." Kalimat tersebut mengasumsikan bahwa: Klien memilih untuk menderita Suamiku melakukan sesuatu Suamiku tidak tahu kalau aku menderita	"Mengapa Anda memilih untuk menderita? Apa manfaatnya bagi Anda?" "Apa yang persisnya suami Anda lakukan pada Anda?" "Bagaimana Anda tahu kalau suami Anda tidak tahu?"
9.	Mind Reading (Assumption)	"Dia tidak menyukai saya." "Semua orang berpikir bahwa saya terlalu lambat."	"Darimana Anda tahu?" "Darimana Anda tahu bahwa semua orang berpikir demikian?"
10.	Lost Performative	"Hidup itu tak adil"	"Darimana kamu

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

	(Judgement)	<p>“Ini keputusan yg buruk”</p> <p>“Inilah cara yang benar untuk melakukannya.”</p>	<p>tahu bahwa hidup itu tak adil?”</p> <p>“Keputusan yang buruk menurut siapa?”</p> <p>“Keputusan buruk untuk siapa?”</p> <p>“Cara yang benar untuk siapa?”</p>
--	-------------	---	---

Latihan:

BAGAIMANA ANDA MERESPONNYA?

- 1) Saya merasa frustrasi.
- 2) Saya tidak bisa rileks.
- 3) Hal itu tidak penting.
- 4) Saya seorang penakut.
- 5) Ini adalah hal yang terbaik.
- 6) Saya tidak pernah melakukan sesuatu dengan baik.
- 7) Dia selalu berbohong padaku.
- 8) Saya tidak bisa berubah.
- 9) Dia banyak tersenyum, dia pasti bahagia.
- 10) Saya harus menyelesaikannya sebelum hari Sabtu.
- 11) Saya sedih karena kamu terlambat.
- 12) Suamiku terlihat sedih.
- 13) Mertuaku membuat aku gila.
- 14) Tindakanku benar.
- 15) Lebih baik aku pergi.

Metode ARIF

By: Darmawan Aji

Manfaat:

- Memperkuat atau memperlemah sebuah pengalaman (memori).
- Memodel orang lain.
- Mempelajari keterampilan baru.

ACCESS

- Memori: *“Ingat-ingat dan alami kembali saat...”*
- Imajinasi: *“Imajinasikan, bagaimanakah kelihatannya, kedengarannya, dan perasaannya jika...”*
- Observasi/Modeling: *“Apakah Anda tahu seseorang yang...”*

REMAPPING

- Atur ulang submodalitas-nya
- Gunakan ASOSIASI untuk memperKUAT pengalaman.
- Gunakan DISOSIASI untuk memperLEMAH pengalaman.

INTEGRATING

- Positif: Buat jangkar (anchor)
- Negatif: Ambil Hikmah

FUTURE PACING

- Kapan, dimana, dalam konteks apa

Contoh Penggunaan Metode ARIF untuk Menetralsir Pengalaman Negatif

ACCESS

Praktisi: *“Ingat-ingat kembali saat Anda mengalami kejadian itu...”*

REMAPPING

Praktisi: *“Saat Anda mengingat kejadian itu, apakah yang muncul pertama kali dalam pikiran Anda? Apakah gambar, suara, atau perasaannya?”*

Klien: *“Gambar”*

Praktisi: *“Apakah Anda melihat diri Anda mengalami kejadian itu, atau Anda seakan-akan mengalaminya kembali?”*

Klien: *“Saya mengalaminya kembali..”*

Praktisi: *“Baik, bayangkan seakan-akan Anda keluar dari diri Anda, sehingga Anda bisa melihat kejadian itu sebagai pengamat atau pihak ketiga”*

Klien: *“Ok, sudah... say sudah keluar dan menjadi pengamat”*

Praktisi: *“Baik, sekarang apakah gambarnya hitam putih atau berwarna?”*

Klien: *“Berwarna...”*

Praktisi: *“Baik buat gambarnya menjadi hitam putih”*

Dan seterusnya

Praktisi: *“Sekarang, saat Anda melihat gambar itu, apakah ada suara atau perasaan yang terdengar?”*

Klien: *“Ada”*

Lanjutkan proses *remapping* seperti di atas

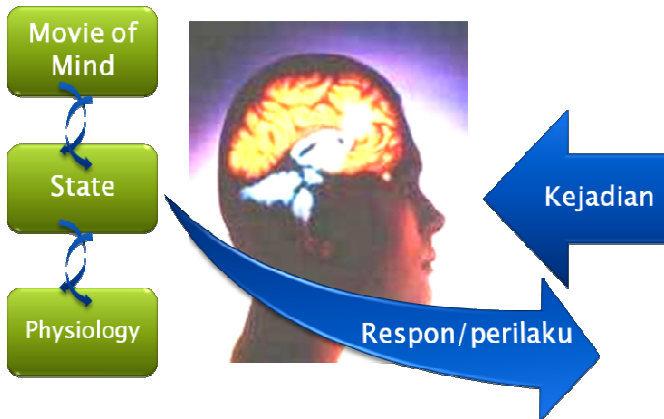
INTEGRATING

Praktisi: *“Dan saat ini saya pun menjadi ingin tahu, kira-kira hikmah apa saja yang bisa Anda dapatkan dari pengalaman itu... temukan 2, 3 atau 4 hikmah yang bisa Anda jadikan bekal untuk Anda di masa depan...”*

FUTURE PACING

Praktisi: *“Sekarang, imajinasikan Anda menuju masa depan, kapan dan dimana Anda akan menerapkan hikmah yang baru saja Anda pelajari ini...”*

Menjangkar Pengalaman



State adalah kondisi pikiran, perasaan, dan fisik tertentu atau kondisi mental dan emosional seseorang. State adalah sumber energi. State bermanfaat pada konteks tertentu. Orang-orang sukses pandai mengelola state-nya.

State ini dipengaruhi oleh dua faktor: Pikiran (representasi internal) dan fisiologi (gerakan/postur tubuh). *Emotion creates motion, motion creates emotion.*

Jangkar Emosi (Anchoring)

Jangkar Emosi = Program stimulus-respon (jika... maka...) dalam diri kita. Maksudnya jika suatu stimulus tertentu dipicu, maka respon tertentu akan muncul.

Secara alamiah, kita sering ter-jangkar secara tidak sengaja. Misalnya:

- Saat mencium aroma tertentu, Anda otomatis ingat dengan tempat tertentu.

- Saat mendengar lagu tertentu, Anda otomatis ingat peristiwa tertentu.
- Beberapa orang, saat melihat polisi melakukan razia di jalan, jantung mereka secara otomatis berdetak lebih kencang.

Membuat Jangkar Emosi

- 1) Access: Akses pengalaman berdaya.
“Ingat-ingat kembali salah satu pengalaman saat Anda merasa begitu... (percaya diri, berani, kreatif). Lihat, dengar, dan rasakan kondisi tersebut seakan-akan Anda sedang mengalaminya kembali.”
- 2) Amplify & Anchor: Lipatgandakan rasa percaya diri-nya dan pasang jangkar emosi saat perasaan itu menjelang puncaknya.
“Rasakan perasaan itu muncul semakin kuat. Saya akan menghitung dari 1 s/d 5 dan setiap hitungan naik, rasakan perasaan itu semakin menguat 1...2...3...4... (pasang jangkar emosinya, misalnya dengan menyentuh bahu klien atau meminta klien mengepalkan tangannya)...5”
- 3) Apply: Bayangkan kapan Anda akan menggunakan jangkar ini.
“Sekarang bayangkan sebuah peristiwa di masa depan saat Anda membutuhkan keterampilan/emosi ini (saat klien membayangkan peristiwa tersebut, picu jangkarnya), dan kapanpun Anda membutuhkan perasan seperti ini, yang Anda lakukan adalah(menyentuh bahu/mengepalkan tangan) seperti saat ini”
- 4) Tes

Memodel Kepercayaan Diri Choky Sitohang

Mari kita lakukan latihan berikut:

1. Anda tentu memiliki pembicara yang Anda sukai atau kagumi cara berkomunikasi. Silahkan Anda tentukan orangnya. Misalnya, saya menyukai bahasa tubuh Choky Sitohang ketika sedang memandu acara. Nanti, kita pakai Bang Choky sebagai contoh kita.
2. Sekarang, mari kita imajinasikan di depan kita, sekitar dua langkah dari kita ada sebuah lingkaran. Anda boleh beri warna dengan warna kesukaan Anda. Lalu bayangkan di tengah lingkaran tersebut ada Choky Sitohang.
Bayangkan se-detil mungkin apa warna bajunya, bagaimana gaya rambutnya, dan bagaimana gaya dan bahasa tubuh Choky ketika dia sedang berbicara. Lalu, dengarkan suara dan intonasinya sejelas-jelasnya, seakan-akan dia memang ada di depan kita. Silahkan Anda lakukan.
3. Sekarang, langkahkan kaki Anda dua langkah ke depan. Masuklah Anda ke dalam lingkaran. Imajinasikan Anda masuk ke dalam tubuh Choky. Rasakan Anda seakan-akan menyatu dengan diri Choky. Imajinasikan Anda sekarang adalah Choky. Rasakan perasaan yang muncul dalam diri Anda, mungkin Anda merasakan kepercayaan diri yang luar biasa. Rasakan dan perkuat rasanya, sambil Anda kepalkan tangan kiri Anda. Semakin kuat Anda mengepalkan tangan kiri Anda, semakin kuat pula perasaan percaya diri yang muncul. Dan kapanpun Anda membutuhkan kepercayaan diri seperti yang Anda rasakan saat ini, yang Anda lakukan cukup mengepalkan

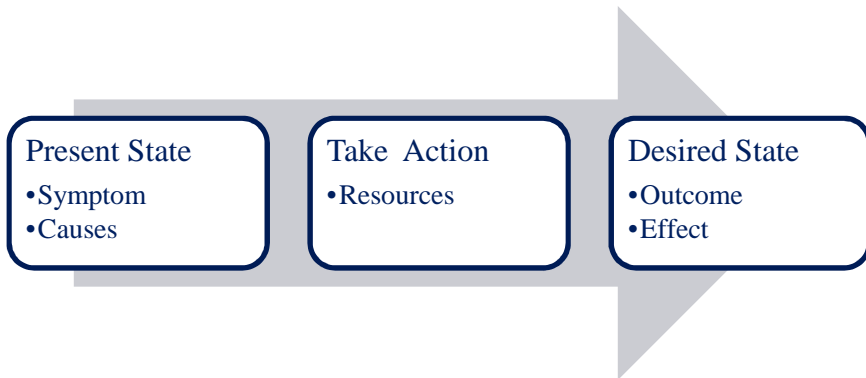
tangan kiri Anda seperti yang sekarang Anda lakukan. Sekarang, bergerak dan berbicaralah dengan gaya Choky yang begitu percaya diri.

4. Setelah Anda puas, mundur dua langkah keluar dari lingkaran dan lepaskan semua identitas Choky dari diri Anda (termasuk rasa percaya dirinya). Anda sekarang menjadi diri Anda kembali.
Hitung kancing baju Anda (ini namanya *breaking state*).
5. Sekarang, silahkan Anda pikirkan satu waktu di masa datang, kapankah kiranya Anda membutuhkan sikap dan keterampilan dari Bang Choky ini. Mungkin suatu waktu saat Anda akan berbicara di depan kelas. Jika Anda sudah menentukan kapan waktunya, mari kita imajinasikan lagi lingkaran yang tadi muncul lagi di depan kita. Langkahkan kaki Anda masuk ke dalam lingkaran sambil mengepalkan tangan kiri. Saat Anda masuk, rasakan perubahan emosi dan fisik Anda. Apakah Anda merasakan perbedaannya? Perkuat rasa percaya diri yang muncul.
6. Sekarang keluar dari lingkaran, dan hitung kembali kancing baju Anda.
7. Ulangi langkah 7-8 beberapa kali. Dapatkah Anda merasakan perubahan emosi dan fisik yang muncul?

Mulai saat ini, kapanpun Anda membutuhkan keterampilan berkomunikasi dengan percaya diri ala Choky, yang Anda lakukan cukup membayangkan lingkaran di depan Anda, lalu Anda masuk sambil mengepalkan tangan kiri Anda. Mudah bukan?

SCORE Model

SCORE Model digunakan untuk memecahkan sebuah permasalahan yg kita alami, juga bisa digunakan untuk membantu orang lain menemukan solusi dari permasalahan yang dialaminya.



SYMPTOM

Apa masalahnya yang sedang Anda alami?

CAUSE

Kira-kira apa penyebabnya?

OUTCOME

Jadi, apa yang sebenarnya Anda inginkan?

RESOURCES

Sumberdaya apa yang Anda miliki untuk mencapai outcome Anda?

EFFECT/ECOLOGY

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

*Apa hal POSITIF yang BERTAMBAH jika Anda SUKSES
mendapatkan apa yang Anda inginkan?*

*Apa hal POSITIF yang HILANG jika Anda SUKSES
mendapatkan apa yang Anda inginkan?*

*Apa hal NEGATIF yang BERTAMBAH jika Anda TIDAK
mendapatkan apa yang Anda inginkan?*

*Apa hal NEGATIF yang HILANG jika Anda TIDAK
mendapatkan apa yang Anda inginkan?*

Well-Formed Outcome

- Apa yang Anda inginkan?
 - Kalimat positif
 - *Self-initiated* (ada dalam kontrol diri Anda)
 - Spesifik & indrawi
 - *Small chunk size* (goal yang besar perlu dipotong kecil-kecil)
- Apa yang akan terjadi jika itu terwujud? Apa manfaatnya bagi Anda?
- Bagaimana Anda tahu bahwa Anda sudah mendapatkannya?
- Dimana, kapan, dan dengan siapa Anda menginginkannya?
- Bagaimana hal ini mempengaruhi orang lain dalam hidup Anda?
- Apa yang menghambat Anda untuk memilikinya sekarang?
- Sumberdaya apa yang telah Anda miliki yang akan membantu mewujudkan outcome Anda?
- Sumberdaya tambahan apa yang Anda perlukan untuk mencapainya?
- Bagaimana Anda bisa menuju ke sana?
 - Apa langkah pertama Anda? Spesifik dan mungkin tercapai.
 - Apakah ada lebih dari satu jalan untuk menuju ke sana?

Reframing

Seni membingkai ulang sebuah keyakinan. Asumsi yang digunakan adalah:

- Setiap perilaku pada dasarnya memiliki maksud yang positif.
- Semua perilaku bermanfaat pada konteks tertentu.
- Manusia mengambil keputusan terbaik berdasar pilihan yang tersedia saat itu.
- Manusia yang paling fleksibel-lah (memiliki banyak pilihan respon) yang mengendalikan sistem.

CONTEXT REFRAMING

Untuk belief yang berkaitan dengan: terlalu A, Lebih A, selalu A (comparative deletion & generalization). Maka, reframing yang kita lakukan adalah: *Dalam konteks apa, A menjadi sesuatu yang bermanfaat?*

Contoh:

- Dia terlalu keras kepala.
Wah bagus tuh pak, artinya dia akan sangat keras kepala memegang prinsip yang benar jika diperlukan.
- Dia selalu mengerjakan sesuatu dengan santai.
Wah, asyik dong pak, artinya dia bisa melakukan pekerjaannya lebih teliti.

CONTENT (MEANING) REFRAMING

Untuk belief yang berkaitan dengan sebab akibat atau distorsi hubungan, misal: $A = B$ (complex equivalence). Maka,

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

reframing yang kita lakukan adalah: *Apakah makna A selain B?*
 $A = C; D; E$

Contoh:

- Kalau melihat anak-anak saya berlarian, saya langsung pusing.
Lho, bukannya itu berarti anak-anak ibu masih pada sehat? Dan ibu masih dikelilingi anak-anak yang ibu cintai?

Six Step Reframing

Asumsi:

Bagian X: Bagian yang menghasilkan perilaku negatif yang ingin kita ubah.

Bagian Y: Bagian kreatif yang dapat member alternatif lain.

Langkah-langkah:

- 1) Temukan perilaku negatif atau simptom yang ingin Anda ubah.
- 2) Jalin komunikasi dengan Bagian X. Tanyakan:
“Bagian X, maukah Anda berkomunikasi secara sadar dengan saya pada saat ini?” Perhatikan apakah ada respon berupa gambaran, perasaan, atau suara. Dapatkan sinyal Ya/Tidak. Ucapkan terima kasih.
- 3) Tanyakan tujuan positifnya.
“Bersediakah Anda memberitahu apa tujuan positif di balik perilaku negatif ini?” Bila jawabannya ya, tanyakan apa tujuannya. Kemudian tanyakan: “Bila ada cara lain yang lebih baik untuk mencapai tujuan positif itu, maukah Anda menerimanya?”
- 4) Jalin komunikasi dengan Bagian Y.
“Bagian Y, maukah Anda memberi alternatif yang bisa memenuhi tujuan positif itu?” Dapatkan sinyal Ya/Tidak. Ucapkan terima kasih.
- 5) Tawarkan pada Bagian X.
“Bagian X, maukah Anda menerima salah satu dari 3 alternatif yang ditawarkan oleh Bagian Y dan bertanggungjawab terhadap perilaku itu di masa

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

datang?” Bila jawabannya ya, teruskan; bila tidak, ulangi langkah 4.

6) Cek Ekologis.

“Adakah bagian lain yang tidak setuju dengan kesepakatan di atas?” Bila jawabannya “tidak”, selesai; bila “ya”, ulangi dari langkah 2.

Meta-Program

❖ Criteria

- Kata-kata yang digunakan oleh seseorang sebagai label dari hal-hal yang ia anggap baik, tepat, dan pas dalam konteks tertentu.
- Kata-kata ini menjadi *pemicu* bagi sebuah reaksi fisik dan emosional yang positif.

❖ Pertanyaan:

- Apa yang Anda inginkan dari...?

❖ Toward-Away From

- Toward, termotivasi untuk mencapai tujuan, baik dalam mengelola prioritas.
- Away From, termotivasi untuk menghindari masalah, dan memiliki kesulitan untuk fokus terhadap tujuan.

❖ Pertanyaan:

- Mengapa (kriteria) itu penting? (tanyakan 3 kali)

❖ Influencing Language:

- Toward: mendapat, mencapai, termasuk
- Away From: menghindari, tidak mendapat, berhenti dari, tidak termasuk, menjauhi

❖ Internal-External

- Internal, memutuskan berdasarkan standar internal.
- External, membutuhkan respon/umpan balik dari orang lain.

❖ **Pertanyaan:**

- Bagaimana Anda tahu bahwa Anda sudah melakukan pekerjaan dengan baik dalam (konteks)?

❖ **Influencing Language:**

- Internal: hanya Anda yang bisa memutuskan, Anda tahu ini terserah Anda, apa menurut Anda, Anda mungkin ingin mempertimbangkan
- External: dampaknya akan, respon yang akan Anda dapatkan, persetujuan yang akan Anda dapat, orang lain akan menandai, berikan referensi, hasil

❖ **Optional-Procedural**

- Options, sangat suka mengembangkan dan membuat prosedur dan sistem, namun kesulitan dalam mengikuti prosedur yang berlaku.
- Procedure, lebih memilih mengikuti langkah-langkah yang sudah ada, dan kesulitan ketika tidak ada prosedur yang harus diikuti.

❖ **Pertanyaan:**

- Mengapa Anda memilih...?

❖ Influencing Language:

- Options: ubah aturan khusus bagi mereka, kesempatan, pilihan, memperluas, alternatif, kemungkinan

Procedure: bicara secara prosedural, pertama, kemudian, setelah itu, cara yang tepat, coba dan rasakan, ceritakan tentang prosedurnya

❖ **Sameness-Difference**

- Sameness, ingin segalanya tetap sama.
- Sameness with exception, memilih situasi berevolusi secara bertahap.
- Difference, menginginkan perubahan yang konstan dan drastis.

❖ Pertanyaan:

- Apa hubungan antara...dengan...?

❖ Influencing Language:

- Sameness: seperti, mirip, seperti yang sudah pernah, seperti sebelumnya, tidak berubah, seperti Anda tahu
- With Exception: lebih baik, kurang dari, sama kecuali, berubah perlahan-lahan, progres
- Difference: baru, sama sekali berbeda, berubah total, pindah, unik, revolusioner, benar-benar baru, sangat langka

❖ **Proactive-Reactive**

- Proactive, mengambil tindakan dengan sedikit atau tanpa pertimbangan, termotivasi oleh tindakan
- Reactive, termotivasi untuk menunggu, menganalisa, mempertimbangkan, baru bertindak

❖ **Pertanyaan:**

- Bagaimana cara Anda mengambil keputusan?

❖ **Influencing Language:**

- Proactive: lakukan saja, kejar, ambil, sekarang, selesaikan, jangan tunggu
- Reactive: pahami, pikirkan, tunggu, analisa, pertimbangkan, mungkin, bisa jadi, akan, yang penting adalah

Hypnotic Language Pattern (MILTON MODEL)

Milton Erickson menggunakan berbagai pendekatan dalam melakukan induksi hipnosis. Kadang pendekatannya *direct* dan otoriter kadang *indirect* dan permisif. Pemikirannya tentang induksi *indirect* sangat terkenal dan mempengaruhi pola bahasa hipnosis. Pola komunikasi Erickson kemudian dibakukan oleh Bandler dan Grinder lalu diberi nama Milton Model.

DELETION

NOMINALIZATION

Misal: pengetahuan, pikiran bawah-sadar, perubahan, pemahaman, pembelajaran, sumber daya, penasaran, perasaan, bahagia, nyaman, tenang, rileks.

“Maka sebuah pemahaman baru akan hadir dalam pikiran Anda...”

COMPARATIVE DELETION

“Bukankah Anda lebih tahu tentang diri Anda sendiri?”

SIMPLE DELETION

“Anda merasa nyaman.”

UNSPECIFIED NOUNS/VERBS

Misal: tahu, paham, berpikir, berubah, takjub, merasa, memperbaiki, melakukan.

“Dan Anda tahu...bagaimana mewujudkan hal itu...”

“Anda akan menyadari dengan mudah...”

GENERALIZATION

UNIVERSAL QUANTIFIER

“Anda selalu tahu kemana hal itu akan membawa Anda...”

“Setiap hal yang Anda temui besok akan memberikan pengalaman baru pada Anda...”

“Apapun yang Anda dengar, membuat Anda semakin nyaman...”

MODAL OPERATOR

Misal: bisa, dapat, mau, perlu, seharusnya, harus, sebaiknya.

“...Anda boleh merasa rileks dan nyaman...”

“Anda tidak seharusnya memperhatikan bagaimana Anda...”

DISTORTION

CAUSE AND EFFECT (A → B)

Mengaitkan satu kalimat dengan kalimat lain, seakan-akan satu kejadian menyebabkan kejadian lain, meskipun tidak berhubungan. Biasanya menggunakan kata-kata penghubung seperti: dan, atau, sekarang..., nanti, sebentar lagi, sementara, saat, kemudian, lalu.

“Perhatikan bagaimana napas Anda membuat Anda merasa semakin rileks...”

“Anda dapat merasakan kursi yang Anda duduki dan Anda akan takjub seberapa cepat kedua mata Anda akan menutup”

“Anda memperhatikan napas Anda dan Anda pun semakin nyaman.”

“Saat Anda memperhatikan napas Anda, mata Anda pun semakin lelah.”

“Sebentar lagi, salah satu tangan Anda akan terasa begitu ringan, *sementara* napas Anda semakin teratur.”

“Memperhatikan titik tersebut membuat mata Anda berkedip semakin sering.”

COMPLEX EQUIVALENCE (A = B)

“Anda menutup mata, itu artinya Anda mulai merasa rileks dan nyaman...”

PRESUPPOSITION

Sebelum, sesudah, selama, sementara, ketika, sejak...

Pertama..., kedua..., terakhir....

AWARENESS PREDICATES

“Apakah Anda tahu, seberapa banyak Anda akan berubah?”

“Apakah Anda menyadari, seberapa banyak hal yang baru Anda pelajari saat ini?”

“Kapanakah Anda akan menemukan perubahan yang Anda inginkan?”

“Dan, sadarkah Anda, sekarang, betapa bermanfaatnya masuk kondisi trance bagi Anda?”

MIND READING

“Anda tentu bertanya-tanya tentang manfaat apa yang akan Anda dapatkan sebentar lagi...”

“Saya tahu, Anda bisa mengingat-ingat kejadian yang paling menyenangkan dalam hidup Anda...mulai sekarang....”

“Dan saya kagum, betapa mudahnya Anda masuk ke dalam kondisi trance...”

LOST PERFORMER

“Adalah benar, bahwa di balik setiap kesulitan selalu ada kemudahan...”

“Adalah baik menjadi orang yang jujur.”

OTHER ERICKSONIAN LANGUAGE

QUOTES

“Temanku berkata ‘kamu boleh rileks sekarang...’”

DOUBLE BIND (ILLUSION OF CHOICES)

Memberi dua pilihan atau lebih yang jawabannya sama-sama “ya”.

“Apakah Anda akan masuk ke dalam kondisi trance sekarang atau lima menit lagi?”

“Apakah Anda lebih suka masuk ke dalam kondisi trance di kursi yang ini atau yang itu?”

“Anda boleh memilih untuk rileks, nyaman, atau merasa damai...”

“Anda boleh memilih untuk rileks sekarang atau sesaat lagi...”

“Dan saya kagum entah tangan kiri atau tangan kanan Anda yang terangkat terlebih dahulu...”

“Dan saya tidak tahu, apakah Anda kembali ke masa Anda SD, SMP, atau SMA...”

EMBEDDED COMMAND (PERINTAH TERSIRAT)

“Sementara Anda menutup mata, Anda boleh mulai merasa nyaman dan rileks.”

“Ada banyak cara untuk mulai masuk ke dalam trance, Aji....”

“Satu hal yang perlu Anda pertimbangkan adalah betapa mudahnya mengakses rasa nyaman, sekarang....”

Beri jeda dan intonasi yang berbeda diikuti dengan perubahan postur dan ekspresi saat Anda mengucapkan kalimat yang bergaris bawah.

EMBEDDED QUESTION (PERTANYAAN TERSIRAT)

“Apa yang Anda pikirkan?” → “Saya penasaran tentang apa yang Anda pikirkan sekarang...”

“Mudahkan Anda masuk ke dalam kondisi trance?” → “Dan saya ingin tahu, seberapa mudahnya Anda masuk ke dalam kondisi trance...”

“Apa yang akan Anda lakukan?” → “Dan saya penasaran terhadap apa yang akan Anda lakukan sekarang...”

CONVERSATIONAL POSTULATE (PERTANYAAN YA/TIDAK YANG DIJAWAB DENGAN TINDAKAN)

“Bisakah Anda menarik napas panjang sejenak dan rileks?”

“Bisakah Anda menyimpan tangan Anda di paha?”

“Anda tentu punya pengalaman bahagia, bisakah Anda mengingat pengalaman bahagia, sekarang?”

TAG QUESTION

“Anda bisa lebih rileks kan?”

“Anda adalah orang yang luar biasa, betul?”

NEGATIVE COMMAND

Misal: belum tahu, tidak perlu, tidak menyadari, tidak butuh, tidak harus.

“Anda mungkin tidak mengerti semua hal yang terjadi pada Anda saat ini, namun pikiran bawah sadar Anda memahami hal ini sepenuhnya....”

“Anda tidak harus mendengarkan saya karena pikiran bawah-sadar Anda telah siap mendengarkan saya...”

“Dan tentunya Anda tidak perlu mempercepat gerakan tangan Anda tersebut...”

THE MORE MORE PATTERN

“Semakin Anda memperhatikan napas Anda, semakin mudah Anda memasuki kondisi relaksasi yang lebih dalam.”

Follow: www.mindcoach.tumblr.com
www.twitter.com/darmawanaji

Profil Penulis



Darmawan Aji adalah seorang pembelajar NLP sejak tahun 2003. Pembelajaran NLP-nya secara formal diawali dari kelas-kelas Bapak RH. Wiwoho (salah penggagas NLP di Indonesia yang berkesempatan belajar langsung pada kedua creator NLP: *Dr. Richard Bandler & Dr. John Grinder*), sampai saat diterbitkannya *ebook* ini, Aji telah menghabiskan lebih dari 350 jam mengikuti pembelajaran formal dalam bidang NLP dan *hypnosis*.

Sebagai *Performance Coach*, Aji saat ini tercatat sebagai Master NLP bersertifikat di *National Federation of NLP, USA* dan hipnoterapis klinis bersertifikat di *International Association of Counselor and Therapist, USA*.

Sebagai trainer, Aji telah berpengalaman mengajar lebih dari 500 jam *public* dan *inhouse training* dengan lebih dari 600 alumni pelatihan dari berbagai kalangan. Klien-klien yang pernah ditangani antara lain: PT. Biofarma (persero), Pusdiklat BULOG, PT. Pos Indonesia, Poltekpos Bandung, Tim Dokter Kepresidenan RI, STIKES Dharma Husada Bandung, PT. Mizan Dian Semesta dll.

Profil lengkap bisa dilihat di
<http://www.linkedin.com/in/darmawanaji>

Mobile: 0818.62.6000

NLP Practitioner Training

Jika boleh dianalogikan, NLP Practitioner Training adalah semacam program S1-nya dalam studi NLP. Dalam program ini, Anda akan belajar berbagai sikap, model, metodologi dan teknik hasil studi dan pengembangan dari Dr John Grinder dan Richard Bandler. NLP Practitioner Training diselenggarakan dalam waktuyang beragam, mulai dari 5-21 hari. Peserta dari program ini akan mendapat sertifikat praktisi (certified NLP practitioner) dari asosiasi penyelenggara pelatihan. Mereka akan belajar dari trainer bersertifikat (certified NLP trainer) dan akan belajar dan diuji tentang:

- Model Komunikasi NLP
- Kepekaan Inderawi (sensory acuity)
- Sistem re-presentasi (representational systems)
- Strategi membangun keakraban hubungan (rapport)
- States
- Anchoring
- Reframing
- Sub-modalities

Beberapa program praktisi NLP juga akan membahas tentang:

- Time Line
- Parts Integration
- Hypnosis

Info tentang program pelatihan praktisi NLP lebih lanjut bisa langsung menghubungi penulis di 0818626000.