

Komunikasi Intrapersonal Model NLP

(Neuro Linguistic Programming)

03/03/2020

FACHRIADI TANJUNG, SE, M.SI

Apa itu *Neuro Linguistic Programming*?

- *Neuro Linguistic Programming (NLP)* dikembangkan oleh *Richard Bandler* dan *John Grinder* pada tahun 1970-an.
- Menurut *Bandler* dan *Grinder*, dengan metode NLP, keterampilan seseorang dapat dimodelkan dan dipelajari sehingga keterampilan tersebut dapat dimiliki oleh orang lain.
- Ada 3 (tiga) unsur yang terkandung dalam NLP, yaitu *Neuro*, *Linguistic* & *Programming*.
- **Neuro** terkait dengan sistem neurologis atau sistem saraf dalam fungsinya menerima stimulus dari luar. Bahwa pengalaman seseorang diperoleh melalui indranya dan kemudian diterjemahkan melalui proses berpikir.
- **Linguistic** adalah bahasa; mengacu pada cara manusia mengkomunikasikan hasil penginderaan dan pengalamannya dengan menggunakan bahasa.
- **Programming** merupakan proses yang terjadi dalam diri seseorang, yaitu tahapan-tahapan dalam berpikir dan bertindak. Tahapan – tahapan ini membentuk suatu pola tertentu yang relatif akan menetap atau disebut dengan strategi. Strategi inilah yang kemudian digunakan dan dilakukan dalam menjalani kehidupan.

Manfaat NLP

- Meningkatkan kemampuan dalam mempelajari sesuatu sehingga mampu untuk cepat menguasai suatu hal
- Mengembangkan cara berpikir yang baru, sehingga dapat menghadapi setiap perubahan yang terjadi dan memungkinkan untuk dapat lebih berkembang
- Mendorong keberhasilan mencapai suatu target atau hasil yang diharapkan
- Mampu mengelola, memimpin, dan memengaruhi orang lain dengan lebih baik dan efektif
- Membangun hubungan yang berkualitas dengan orang-orang di sekitar
- Meningkatkan kesadaran terhadap diri sendiri dan orang lain, sehingga dapat mengembangkan pola perilaku dan komunikasi yang efektif
- Meningkatkan kemampuan untuk membangun komitmen, kerjasama dan antusiasme
- Mampu mengelola dan mengendalikan pikiran dan perasaan, sehingga dapat lebih cerdas dan emosi
- Mengembangkan fleksibilitas, sehingga mampu membuat pilihan dan mengambil keputusan yang efektif

NLP dalam Komunikasi

- Menurut NLP, seseorang tidak berespons terhadap dunianya, tetapi akan berespons sesuai dengan model atau peta yang dimilikinya tentang dunia. Artinya ia akan memberikan respons sesuai hasil pikirannya.
- NLP membantu seseorang untuk mengubah cara melihat atau mempersepsikan dunia, bukan mengubah dunia. Dengan persepsi yang lebih baik, maka diharapkan peta yang dimiliki seseorang juga membuat ia menjadi lebih efektif.
- Cara kita mempersepsikan kalimat lawan bicara ataupun membangun komunikasi yang dapat membuat lawan bicara mempersepsikan kita dengan lebih baik akan membuat komunikasi yang terjadi menjadi lebih efektif.

Bahasa dan Pemrograman Pikiran

Pikiran Sadar mempunyai empat fungsi utama :

1. Mengidentifikasi informasi yang masuk, melalui panca indra, penglihatan, pendengaran, penciuman, pencecap, sentuhan/perasaan;
2. Membandingkan, dengan data base (referensi, pengalaman, dan informasi dalam pikiran bawah sadar);
3. Menganalisis, merinci informasi menjadi komponen yang lebih kecil;
4. Memutuskan respon atau tindakan yang akan diambil terhadap informasi yang masuk.

Bahasa Pikiran Bawah Sadar : (Sandy Mac Gregor, 2005)

1. Pikiran bawah sadar tidak bisa membedakan imajinasi dan kenyataan.
2. Pikiran bawah sadar hanya mengenal kata “positif”, tidak mengenal kata “negatif” seperti : tidak, jangan, dsb. Contoh : “jangan jatuh” , ganti dengan “pertahankan tetap berdiri”.
3. Pikiran bawah sadar hanya mengenal kata sekarang atau saat ini (present tense), tidak mengenal kata besok atau lusa. Contoh : jangan katakan “besok saya akan berhenti merokok”, tapi “sekarang saya harus berhenti merokok”.
4. Pikiran bawah sadar hanya mengenal kata “saya”, tidak mengenal kata: kamu, kami, kita atau mereka.
5. Pengulangan, katakanlah berulang-ulang sampai bawah sadar mengerti pesan Anda (Ingat : pembiasaan).

14 Asumsi Dasar NLP

Dalam Membentuk Pola Sudut Pandang seseorang:

1. Menghormati cara orang lain membentuk dunianya
2. Peta bukanlah wilayah
3. Selalu ada maksud baik dari tiap tingkah laku
4. Orang-orang melakukan hal yang terbaik sebatas sumber-sumber yang diketahui
5. Tidak ada orang yang kaku, hanya komunikator yang kurang fleksibel
6. Makna komunikasi adalah respon yang anda peroleh
7. Seseorang dengan fleksibilitas akan mampu mengontrol dirinya
8. Tak ada kegagalan, hanya umpan balik yang kurang tepat
9. Setiap pengalaman memiliki struktur sendiri
10. Manusia mempunyai dua tingkatann komunikasi : sadar dan bawah sadar
11. Semua orang punya sumber-sumber yang cukup guna merubah diri kearah lebih positif. Sumber-sumber tsb berasal dari pengalaman masa lalu individu.
12. Tubuh dan pikiran saling mempengaruhi
13. Jika sesuatu mungkin bagi seseorang maka hal itu juga mungkin bagi yang lain
14. Saya bertanggung jawab tentang pemikiran saya, Oleh karena itu saya bertanggung jawab akan hasil yang saya peroleh.

Kontemplasi & Kerja Berbasis Suara Hati

(Perenungan = ESQ Technique)

1. Mengenal tujuan (konsep diri)
2. Melakukan kontemplasi
3. Mengevaluasi diri
4. Mengenal sifat baik dan buruk diri
5. Bersihkan hati (qolbu)
6. Buang sifat negatif
7. Komitmen pada sifat positif
8. Terus menerus melakukan perbaikan

Prinsip Kerja Berbasis Suara Hati

1. Berdoa saat Memulai kerja
2. Bersyukur atas segala ni'mat
3. Berfikir Positif Terhadap Allah dan terhadap sesama
4. Bekerja dunia berbasis akhirat
5. Bekerja Optimal sebelum menuntut hak
6. Konsisten dalam komitmen
7. Belajar & Terus Belajar

Komunikasi Interpersonal

Pengertian umum

- Komunikasi Interpersonal melibatkan interaksi antara dua orang atau lebih dan dilakukan secara tatap muka (*face to face*)
- Komunikasi interpersonal dapat lebih efektif bila dalam prosesnya ada unsur – unsur keterbukaan (*openness*), saling mendukung (*supportiveness*), bersikap positif (*positiveness*), memahami perasaan dan kondisi orang lain (*emphaty*), dan berada dalam kesetaraan (*equality*).

Pengertian umum

- Dalam proses komunikasi interpersonal, peran komunikator menjadi sangat besar. Oleh karena itu komunikator harus memperhatikan aspek berikut:
 - *Persepsi :*
Komunikator harus dapat memperkirakan persepsi komunikan atas pesan yang disampaikan untuk memastikan penerimaan komunikan
 - *Ketepatan:*
Komunikator harus mempertimbangkan cara yang tepat dalam menyampaikan pesan, agar sesuai dengan kerangka berpikir komunikan
 - *Kredibilitas:*
Komunikator harus memiliki pengetahuan atau penguasaan tentang pesan yang disampaikan dan mampu menyampaikan dengan cara yang meyakinkan, sehingga mendapatkan kepercayaan dari komunikan
 - *Pengendalian:*
Komunikator harus dapat mengantisipasi reaksi atau umpan balik yang diberikan komunikan terhadap pesan yang disampaikan.
 - *Penerimaan:*
Komunikator harus selalu dapat menjaga hubungan yang baik dengan komunikan agar mendapatkan penerimaan secara personal

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap komunikasi interpersonal

1. Mindset dalam Komunikasi Intrapersonal

- Komunikasi dengan diri sendiri sangat penting dilakukan agar seseorang dapat memahami dan mengenal diri sendiri. Pengenalan diri sendiri ini sangat berperan penting agar ia mampu memberikan respon yang tepat dalam masyarakat yang lebih luas. Secara lebih spesifik menentukan bagaimana ia berinteraksi dengan orang lain
- Komunikasi dengan diri sendiri sangat dipengaruhi oleh kualitas pikiran (mindset) manusia itu sendiri dan kemampuan mengendalikannya.
- Komunikasi Intrapersonal berperan agar mendapat pengenalan diri sendiri yang baik juga meningkatkan kualitas hubungan interpersonal dengan orang lain

2. Emosi

- Sebagai komunikator, agar pesan yang disampaikan memberikan dampak dan mencapai tujuan yang diharapkan, maka penting sekali untuk memanfaatkan emosi yang dimiliki dan mengelolanya dengan cerdas
- Penting juga untuk memahami emosi lawan bicara, sehingga dapat menyampaikan pesan yang dapat diterima dengan baik ataupun memengaruhi lawan bicara melalui pengendalian emosinya

3. Persepsi

- Persepsi merupakan cara berpikir seseorang yang dilakukan secara sadar melalui proses melihat dan menilai sesuatu dari sudut pandangnya, yang kemudian ditampilkan dengan kekuatan emosi melalui Bahasa verbal dan nonverbal

4. Kebutuhan Dasar Manusia

SIKLUS HUBUNGAN PIKIRAN MANUSIA DENGAN CARA BERKOMUNIKASI



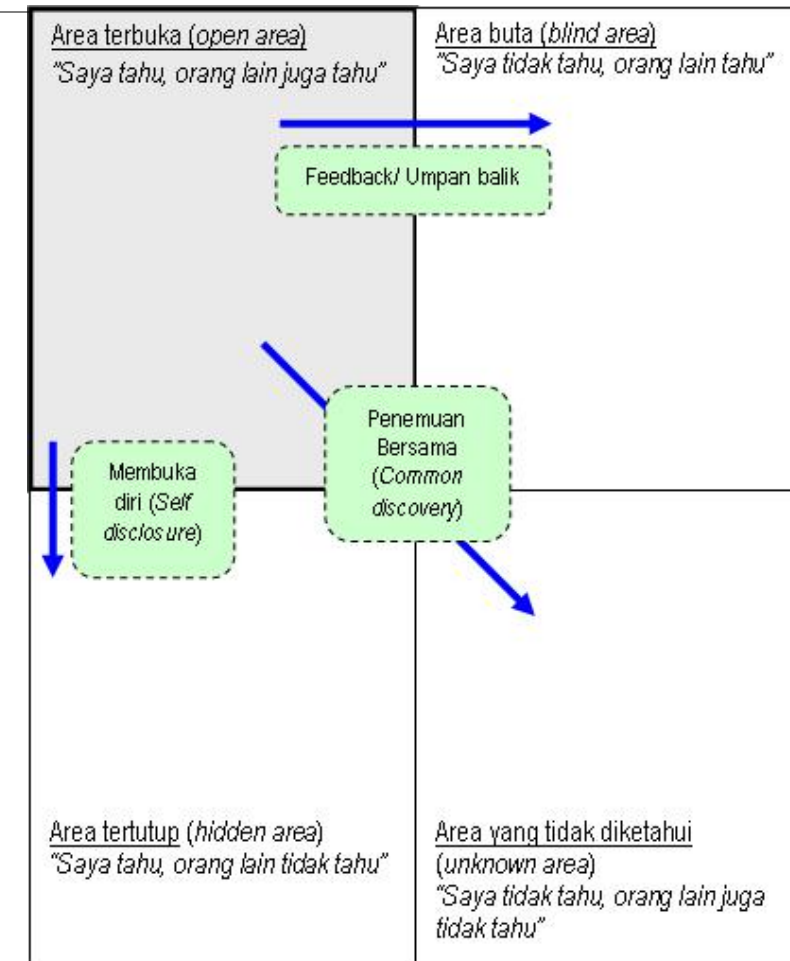
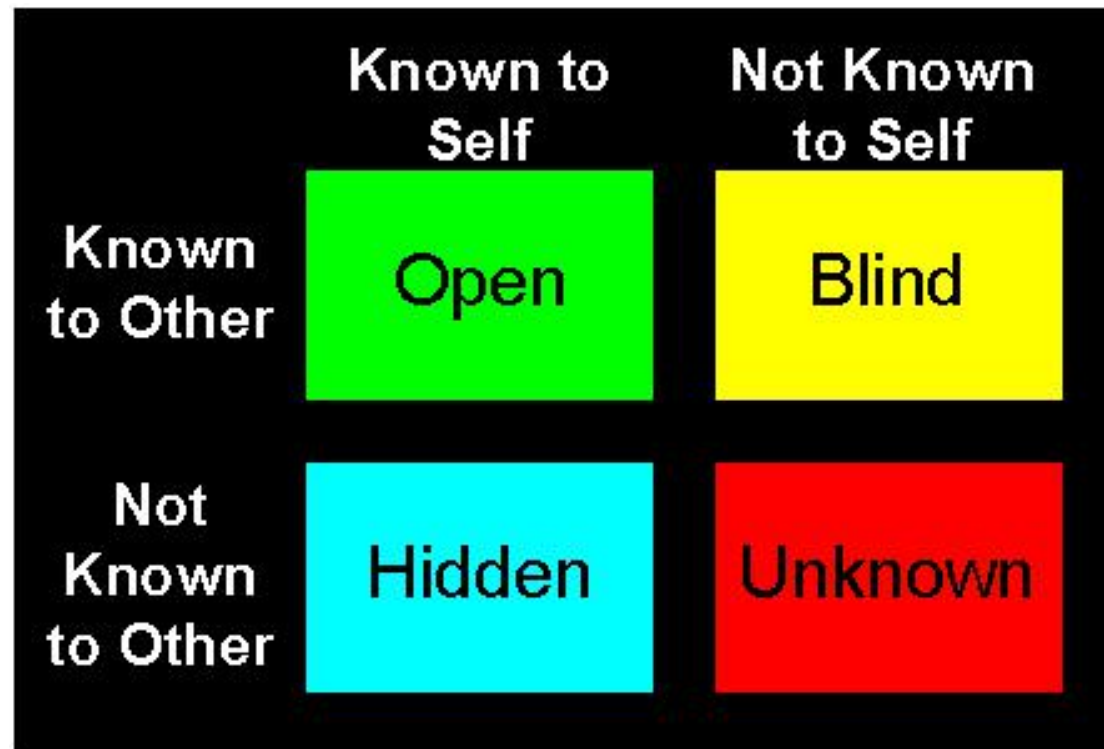
PIRAMIDA KEBUTUHAN MANUSIA MENURUT ABRAHAM MASLOW



TIPS agar komunikasi interpersonal menarik & menyenangkan

- 1. Miliki rasa humor yang positif*
- 2. Mampu berbicara tentang banyak hal*
- 3. Bicara jelas, singkat dan mudah dimengerti*
- 4. Seseekali berikan pujian*
- 5. Efektif mengucapkan tiga kata ajaib*
- 6. Menjadi pendengar yang baik*

Teori Johari windows & efektivitas komunikasi



TERIMA KASIH
