
How to Approach People

Enchanting ebook

Published by: <http://alfinzone.wordpress.com/>
Blog dengan retorika bahasa yang sederhana dan gurih

Daftar Isi ...

TENTANG PENULIS.....	3
PENGANTAR.....	4
EGO SEBAGAI FAKTOR FUNDAMENTAL.....	5
Memahami ego manusia.....	6
Mengenal ego state therapy.....	8
KETERAMPILAN MEMPENGARUHI ORANG LAIN.....	11
Ciptakan kesan baik.....	12
Tehnik mendengarkan.....	16
Memperoleh deal.....	19
Memenangkan perdebatan.....	21

Semoga ebook ini dapat memberikan perubahan hidup kearah lebih baik,
silahkan di-share juga kepada yang lainnya.

Sekilas mengenai

Penulis

Said Alfin Khalilullah adalah penulis pada ebook ini, ia juga merupakan blogger pada

<http://alfinzone.wordpress.com/>. Blog yang terus berkembang menjadi lebih baik dan memberi manfaat bagi anda pembaca.



Alfin menghabiskan waktunya dengan bekerja sebagai dokter pada Emergency Unit salah satu Rumah Sakit yang ada di Banda Aceh. Ia juga memiliki hobi menulis dan beberapa tulisannya telah di publis di media lokal, nasional dan bahkan internasional.

Alfin menyelesaikan program studi profesi dokter pada Universitas Syiah Kuala, Aceh. Saat ini ia berencana untuk melanjutkan studi di bidang spesialisasi. Mohon doanya.

Anda dapat menghubunginya pada alamat email: alfinzone@gmail.com

Jangan lupa untuk terus mampir ke blog

<http://alfinzone.wordpress.com/>

Pengantar

Semua orang menginginkan dua hal dalam hidup ini, yaitu: **sukses dan bahagia**

Setiap orang berbeda. Gambaran kesuksesan seseorang berbeda dengan orang lain. Tetapi ada satu faktor besar yang harus dipahami dan diaplikasikan menuju sukses dan bahagia. Faktor besar dari semua kesuksesan adalah orang lain.

Les giblin, dalam bukunya menyebutkan **“Berbagai penelitian ilmiah pun membuktikan bahwa jika seseorang mempelajari seni membina hubungan baik dengan orang lain, berarti orang tersebut telah menempuh 85% dari pelajaran menuju kesuksesan dalam bisnis, pekerjaan, atau profesi apapun, dan sekitar 95% dari perjalanan menuju kebahagiaan pribadi”**.

Sekedar memiliki pergaulan bukanlah jawaban, yang dimaksud disini adalah kemampuan bagaimana memaknai sebuah seni dalam membina hubungan baik sehingga akan memberikan kepuasan pribadi kepada kita.

Melalui ebook ini, penulis mencoba menilik hal-hal fundamental dalam kemampuan membina hubungan baik dengan orang lain. Tulisan-tulisan di bawah ini berasal dari pengetahuan penulis melalui pembelajaran hidup dan riset yang tertuang dalam beberapa buku. Semoga curahan pemikiran penulis memberikan manfaat bagi anda semua.

Sebelum kita mulai bercerita, silahkan anda menyeruput kopi hangat yang telah anda seduh terlebih dahulu.

EGO SEBAGAI FAKTOR FUNDAMENTAL

Memahami Ego Manusia

Satu satunya metode ampuh membina hubungan baik dengan orang lain adalah dengan menjaga keutuhan ego antara kita dan lawan bicara. Karena alasan ini, mari kita samakan persepsi dahulu tentang ego.

Ego manusia merupakan hal yang demikian berharga bagi pemiliknya, sehingga orang cenderung akan melakukan hal yang paling extreme sekalipun untuk melawan apa yang dianggap sebagai ancaman untuk egonya. Mari kita melihat dari sudut pandang yang berbeda tentang ego, jika seseorang dapat melakukan hal brutal, bodoh dan destruktif, maka ego juga dapat membuat seseorang melakukan hal hal positif seperti bertindak mulia.

Apakah ego itu ?

Yup benar sekali apa yang anda katakan, Edward bok, seorang editor, mengatakan bahwa ego dan egois adalah “percikan api” yang tertanam dalam manusia, hanya orang yang telah menyalakan percikan api tersebut yang akan meraih hal hal besar.

Berangkat dari pemikiran di atas, Les giblin merumuskan empat fakta kehidupan yang harus selalu dicamkan, yaitu :

1. Kita semua egois (dalam arti positif).
2. Kita lebih tertarik pada diri sendiri daripada apapun lainnya.
3. Setiap orang yang kita jumpai ingin merasa penting dan memiliki harga terhadap dirinya.
4. Setiap orang sangat mengharapkan persetujuan dari orang lain, sehingga dia bisa menyetujui diri sendiri.

Kita semua “**lapar ego**” dan hanya bila ego telah terpenuhi, setidaknya sebagian, barulah manusia dapat melupakan dirinya, sedikit tidak memperhatikan diri sendiri dan mulai

memperhatikan hal hal lain. Maka untuk memulai berinteraksi dengan orang lain, perhatikan egonya dan penuhi buatlah egonya menjadi kenyang.

Ketika orang angkuh berusaha untuk menurunkan wibawa anda, anda dapat memahami hal ini dengan melakukan 2 hal. **Pertama**, dia merasa ingin menjadi orang yang lebih hebat dari anda, dan dia akan merendahkan diri anda. **Kedua**, dia takut, harga dirinya sangat rendah sehingga bila anda meremehkannya, anda akan menghancurkannya. Satu satunya strategi yang dapat digunakannya adalah merendahkan anda sebelum anda melihat siapa dia sebenarnya.

Menghadapi orang seperti itu jangan menambah persoalan dengan berusaha merendhaknya. Hindari kata kata yang menyindir, menyakiti perasaannya dan memungkinkan terjadi perdebatan. Jika anda terus memaksa ego anda merendhaknya, maka orang tersebut semakin memberikan perlawanan sehingga bakal semakin sulit anda mengajaknya untuk sepedapat. Maka sudah sepatutnya anda memberi kenikmatan agar egonya berkembang sampai ke level kepuasannya karena telah melampiaskan ego.

Taktik ini berlaku bagi semua orang, bukan hanya bagi orang orang yang sulit. Siapapun akan lebih menyenangkan dan lebih kooperatif kalau anda memberi makan ego mereka. Bukan melalui pujian yang tidak tulus, tetapi dengan pujian yang tulus dan sungguh sungguh. Carilah hal baik pada orang tersebut sehingga anda dapat memberikan sebuah pijian yang tulus.

Mengenal ego state therapy

Saya paham anda pasti bergejolak. Adalah sulit meredam ego, sering kali kita terlarut dalam permainan ego. Terlalu sulit untuk memberikan kontrol ego kita demi memuaskan ego orang lain. Atas alasan tersebut tulisan ini saya hadirkan kepada anda.

Sebuah terapi pikiran didesain untuk mengendalikan ego. Dikenal dengan ego state therapy, sebelum kita membahas lebih jauh, baik nya anda mengenal terlebih dahulu ego state. Menurut Watkins, ego state adalah sistem perilaku yang terorganisir melalui beberapa prinsip yang sama tetapi saling dipisahkan oleh batas-batas yang dapat ditembus hingga derajat kedalaman dan fleksibilitas tertentu.

Tenang, anda tidak perlu risih memahami definisi di atas, apalagi sampai anda membacanya berulang ulang. Sebagai analogi, perhatikan; Sewaktu bangun di pagi hari anda merasa ada dua bagian didalam diri yang “ribut”. Satu bagian ingin anda segera bangun dan yang satu lagi ingin anda melanjutkan tidur.

Nah itulah ego state, artinya, secara tidak sadar terdapat kendali yang selalu mengendalikan anda. Jadi secara lantang bahwa ego state merupakan program pada pikiran bawah sadar yang selalu mengendalikan kepribadian anda. Program tersebut berkerja dengan memori, logika berpikir, paradigma, keyakinan, nilai hidup, belief, sikap, perilaku, dan kebiasaan yang unik.

Kini anda telah cukup mengerti mengapa emosi begitu mudah nya meledak, mengapa anda cenderung tidak ingin mengalah dalam sebuah perdebatan dan banyak lagi hal lainnya. Itu semua karena program ego state anda belum dikendalikan. Anda harus benar benar meng update ego state program, agar anda menjadi pribadi yang mampu mengendalikan ego.

Formula untuk memperbaiki itu adalah dengan mengendalikan pikiran bawah sadar melalui menancapkan hal positif kedalamnya, inilah yang dikenal dengan **ego state therapy**. Untuk dapat masuk kedalam pikiran bawah sadar bukan suatu perkara mudah seperti anda menyeduh dan menyeruput kopi sachet. Lantas apa yang mesti kita lakukan?

Syukurnya para neurology (orang yang ahli dibidang syaraf) telah berhasil merumuskan jawabannya. Dan itu terletak pada level gelombang otak. Melalui alat ukur EEG (Electro Encephalo Gram), sebagai perekam gelombang otak, mereka merumuskan terdapat 4 jenis gelombang otak. Berikut pemaparannya.

Gelombang Beta (14 – 100 Hz). Frekuensi ini adalah kondisi aktif, terjaga, sadar penuh dan didominasi oleh logika. Frekuensi ini hadir ketika kita bekerja, berkonsentrasi, berbicara, berpikir tentang masalah yang kita hadapi, dll.

Alpha (8 – 13.9 Hz). Ini merupakan frekuensi yang mengantar kita pada posisi khusyu', relaks, meditatif, nyaman dan ikhlas. Dalam frekuensi ini kerja otak mampu menyebabkan kita merasa nyaman, tenang, dan bahagia.

Theta (4 – 7.9 Hz). Ini merupakan frekuensi rendah, seseorang akan sangat khusyu', deep-meditation, dan "mampu mendengar" nurani bawah sadar. Inilah kondisi yang mungkin diraih oleh para ulama ketika mereka melantunkan doa ditengah keheningan malam pada Sang Ilahi.

Delta (0,1 – 3,9 Hz). Ini Frekuensi ketika orang tertidur pulas. Tertidur dalam kondisi ini menghasilkan kualitas tidur terbaik, meskipun tertidur hanya sebentar, ia bakal terbangun dengan kebugaran.

Yodhia antariksa dalam tulisannya menjelaskan, satu satunya cara paling efektif menancapkan hal positif kedalam pikiran bawah sadar secara mulus adalah saat frekuensi gelombang otak tengah berada pada kondisi alpha atau theta. Ketika itu berhasil, secara langsung akan memberikan perubahan perilaku yang sangat dahsyat.

Bukan perkara gampang/mudah untuk dapat berada pada gelombang otak alpha atau theta, bagi anda muslim, shalat tahajjud ditengah keheningan malam adalah langkah yang paling mujarab. Saat anda berada pada kondisi yang sangat khusyu', ambillah wudhu lalu

bentangkanlah sajadah, selanjutnya bertahajjud lah, kemudian tusukkan perlahan lahan hal positif itu sembari berdoa dengan penuh keyakinan.

Penulis berkeyakinan penuh ketika ego state therapy ini anda terapkan, Otomatis perubahan perilaku akan hadir dalam diri anda, bukan hanya mampu mengendalikan ego, tetapi anda juga akan mampu merajub asa dan meraih mimpi dikehidupan lebih baik.

KETERAMPILAN MEMPENGARUHI ORANG LAIN

Ciptakan kesan baik

Kini kita telah memiliki persepsi yang sama mengenai ego. Jangan pernah sedikit pun mengusik ego seseorang karena itu akan membuatnya terusik dan melakukan reaksi penolakan terhadap anda. Itu artinya, tancapkan ide anda kepada seseorang sembari memahami ego nya. Inilah langkah fundamental dalam menciptakan deal seperti yang anda inginkan.

Seperti yang saya tuliskan sebelumnya, sekarang saatnya kita akan mendiskusikan seni membina hubungan baik dengan orang lain. Ada beberapa prinsip dasar yang harus anda camkan dan laksanakan, yaitu: Rendah hati, berbagi ilmu kepada orang lain, praktekan dalam kehidupan sehari-hari dan gunakan untuk hal yang baik.

Silahkan kembali menyeruput kopi hangat agar anda lebih merasa relax. Teknik membangun hubungan baik khususnya membuat orang lain sependapat dengan kita di kenal dengan nama "**how to approach people**". Approach people merupakan seni, skill, pengetahuan dan inspirasi. Approach people selalu digunakan dalam kehidupan dan pekerjaan, misalnya seorang dokter meyakinkan pasien agar bersemangat menghadapi penyakit dan memastikan pasien tersebut minum obat. Contoh lain, saat meeting, bagaimana kita bisa meyakinkan seluruh audiens untuk mendengarkan ide kita dan menyetujuinya. Dan banyak lagi contoh lainnya.

Hampir dalam setiap interaksi kehidupan kita berkomunikasi dengan orang lain, bahkan bukan hanya sekedar komunikasi, melainkan mempengaruhi dan membuat lawan bicara sependapat. Itulah kenapa penulis bersikeras untuk segera bisa menyelesaikan ebook ini. Semoga ini bisa menjadi inspirasi dan meningkatkan keterampilan dalam membangun hubungan baik dengan orang lain.

Saat kita menjumpai orang lain, kata dan tindakan pertama hampir selalu menentukan suasana seluruh perjumpaan. Maka setting suasana pembicaraan yang ingin anda lakukan. Kalau anda ingin membicarakan bisnis maka mulailah dengan hal bisnis, jika anda ingin membicarakan suasana informal maka mulailah dengan suasana informal. Orang lain akan menyesuaikan dengan setting yang anda buat. Mereka akan mengikuti alur skenario yang anda ciptakan di awal pertemuan.

“Hus, tak seperti yang kuharapkan”, kita pasti terlalu sering mendengar celoteh seperti ini, biasanya celotehan ini muncul paska rapat atau wawancara yang berlangsung tidak sesuai yang diinginkan. Saat ditilik lebih jauh lagi, ekspresi tersebut merupakan hasil dari setting awal yang tidak benar. Sebagai contoh; anda menciptakan panggung komedi saat pertemuan awal, kemudian anda membahas hal serius.

Selanjutnya, adalah penting juga menciptakan suasana hati positif saat awal pertemuan. Efeknya, orang tersebut akan berada pada suasana hati positif, orang dengan suasana hati positif cenderung lebih mudah untuk menyetujui ajakan anda. Cara mudah untuk membangun suasana tersebut adalah dengan membuat rekan bicara mengatakan ya atas pertanyaan pendahuluan : *“wah warna nya indah sekali ya?”* Atau *“wah, hasil karya nya halus dan indah ya?”* Atau *“nyaman sekali cuaca hari ini ya?”*. Selain membuat suasana hati menjadi semakin positif, beberapa mukadimah percakapan di atas juga akan menggiring rekan bicara mengatakan “ya” beberapa kali, maka orang tersebut akan lebih mudah mengatakan ya terhadap pertanyaan pertanyaan besar selanjutnya.

Tetapi, penting sekali untuk diperhatikan pertanyaan “ya” juga bisa berupa konotasi negatif. Seperti *“harinya panas sekali ya?”* Atau *“dunia terasa kacau sekali ya?”*. Meskipun orang akan tergiring menjawab “ya” namun konotasi negatif ini juga akan terus tertanam dalam perasaan bawah sadar lawan bicara tersebut.

Sebaiknya sebelum anda menyiapkan strategi atau metode membuat orang lain sependapat dengan anda, mulailah dengan bertanya pada diri sendiri, berupa; Apa yang saya harapkan dari komunikasi ini? Setting suasana pembicaraan seperti apa yang diinginkan? Berangkat

dari pertanyaan pertanyaan tersebut akan memberi anda penglihatan sikap dan tindakan seperti apa yang bakal menciptakan kesan baik.

Les Giblin, dalam bukunya *The art of dealing with people* sangat menekankan keterampilan membina hubungan baik dengan orang lain bukan hanya terletak pada kesan awal, lebih lanjut ia menyebutkan, meskipun sangat penting menciptakan kesan awal positif, namun memiliki kepribadian yang menarik juga sangat krusial.

Apa rahasia menjadi pribadi yang menarik? Sederhananya gunakanlah jurus **double-A**, yaitu; **acceptance, appreciation**. Mulailah menggunakan jurus ini dalam keterampilan membina hubungan baik dengan orang lain. Mari kita tilik lebih dalam mengenai double-A

Acceptance. Tidak ada seorang pun yang memiliki kekuatan mengubah orang lain, tapi dengan menerima seseorang apa adanya akan memberi kekuatan untuk mengubah dirinya menjadi lebih baik. Oleh sebab itu, Setiap orang selalu mencari orang yang bisa menerima dirinya apa adanya. Penerimaan terhadap dirinya dengan tulus dan ikhlas merupakan yang paling diharapkan seseorang. Sehingga, jangan memaksa orang membuka kostum kepribadiannya. Orang yang begitu fasih menyarankan perbaikan dan selalu melihat kekurangan orang lain akan selalu mendapat penolakan dari orang lain.

Appreciation. Sesuatu yang bernilai maka akan mendapat apresiasi. Adalah lumrahnya manusia menginginkan dipandang bernilai dimata orang lain. Lantas secara spontan kita memiliki pemikiran yang sama bahwa, memberi apresiasi kepada orang lain akan membuat seseorang merasa bernilai. Jika begitu, bagaimana cara memberi apresiasi kepada orang lain? Riset behavior science menjelaskan apresiasi kepada orang lain tercermin dengan sikap sikap seperti;

(1) tidak membiarkan orang lain menunggu, jikapun kondisi begitu sulit untuk tidak membuat orang lain menunggu, sambut kehadirannya lalu katakan anda akan menjumpainya lagi sesegera mungkin.

(2) perlakukan orang lain secara khusus. Perlakuan anda kepada orang lain seperti perlakuan rutin, berarti anda tidak memberikan nilai unik kepada orang tersebut. Itu artinya anda tidak memberi ruang agar egonya terpuaskan. Maka akan sangat sulit bagi anda untuk bisa masuk ke dalam egonya.

(3) Ucapkanlah terima kasih dengan penuh ketulusan. Acapkali kita menganggap terima kasih merupakan hal biasa dan tidak perlu diperlakukan secara khusus. Sering kita hanya mengucapkan terima kasih dengan nada seadanya dan bahkan tanpa memandang wajahnya. Ucapan terima kasih ibarat sebuah pujian bagi yang menerimanya. Pujian yang diberikan dengan ketulusan akan memberi energy semangat. Maka mulai saat ini ucapkanlah terima kasih dengan penuh ketulusan dan buat ucapan tersebut bersifat pribadi dengan menyebutkan namanya.

Tehnik Mendengarkan

Anda mungkin heran dengan judul topik ini, benar sekali apa yang anda pikirkan jika komunikasi bukan hanya tehnik mendengarkan. Sudah! kita tidak perlu berdebat mengenai ini, silahkan anda baca beberapa fakta di bawah ini, toh saya yakin setelah ini anda akan setuju dengan saya.

Begitu banyak perusahaan yang hancur hanya karena miskomunikasi, selanjutnya, persahabatan juga sering pecah Karena miskomunikasi. Mau bukti lagi? Oke perhatikan, Perceraian pasangan suami istri mayoritas juga disebabkan karena miskomunikasi. Deal dari seseorang terhadap ide kita juga berasal dari komunikasi kita yang baik.

Ternyata, saat ini para ahli behavior science juga tengah melakukan studi, mereka menemukan bahwa komunikasi merupakan hal yang sangat fundamental, lebih lanjut lagi, mereka memaparkan mayoritas kasus miskomunikasi terjadi karena ketidakmampuan mendengarkan dengan baik. Oliver Wendell Holmes, dalam bukunya menuliskan, “mendengarkan orang lain dengan sikap simpatik dan penuh pengertian merupakan mekanisme paling efektif di dunia untuk memiliki hubungan baik dengan orang lain dan menjalin persahabatan yang abadi”.

Mendengarkan juga membuat anda menjadi lebih cerdas. Saat anda mengamati perilaku seseorang dan mendengarkan orang lain, maka akan membuat anda memiliki wawasan dan pengetahuan sama seperti orang tersebut. Selain itu dengan mendengarkan apa yang diucapkan seseorang, anda mampu menilai sejauh mana kepinteran orang lain. Namun orang lain tersebut tidak dapat menilai sejauh mana anda.

Biarkan orang berbicara, bahkan anda sebaiknya mengajukan beberapa pertanyaan, perilaku ini membuat lawan bicara merasa bahwa anda memperhatikannya dengan penuh konsentrasi dan membuatnya semakin semangat untuk berbicara. Tehnik ini sebenarnya bertujuan agar orang tersebut merasa bernilai dimata anda. Ego orang tersebut secara tidak sadar telah anda rasuki. Anda telah memberi makan ego nya yang lapar. Secara otomatis orang tersebut akan lebih menerima anda karena ia beranggapan anda bukanlah pengusik egonya.

Selain itu, dampak positif akan tercermin dari kejadian ini. Orang yang telah kita dengarkan dengan baik akan lebih terbuka dan tertarik terhadap yang mendengarkannya. Anda harus mengetahui apa yang diinginkan orang, apa yang mereka butuhkan, dan siapa diri mereka, supaya anda dapat berkomunikasi dengan mereka secara efektif.

Lantas, apa dooong yang semestinya diketahui mengenai tehnik komunikasi yang baik. Sebuah buku fenomenal karangan Les Giblin menguliti bagian ini secara mendalam. Berikut beberapa trik dalam berkomunikasi secara efektif:

Pandanglah orang yang sedang berbicara. Sangat penting untuk diketahui, seringkali orang memandang lawan bicara dengan terpesona. Ini suatu kesalahan fatal. Justru dengan pandangan seperti itu malah membuat kita ber alih fokus sehingga apa yang diucapkan nya tidak dapat kita pahami. Maka untuk itu pandanglah wajahnya dengan memfokuskan pada apa yang di ucapkannya. Ini membantu anda lebih memahami yang diucapkannya dan menghargai lawan bicara anda.

Tunjukkan minat yang mendalam. Bereaksilah terhadap apa yang lawan bicara ucapkan. Izinkan tubuh anda ikut berbicara dengan ekpresi, seperti; anggukan kepala jika setuju, tunjukkan mimik tersenyum atau berduka, tergantung dari kisah yang disampaikan.

Condongkan badan anda kearah orang tersebut. Sering secara tidak sadar kita mencondongkan badan kearah sesuatu yang membuat kita tertarik. Maka perlakuan itu

menegaskan kesan bahwa kita tertarik terhadap hal ini. Itu sebabnya, mencondongka badan ke arah lawan bicara merupakan tehnik yang sangat penting dalam sebuah komunikasi.

Gunakan kata kata untuk menyampaikan maksud anda. Tehnik ini sangat penting. Seringkali kita tidak melakukan ini sehingga sangat sulit membuat seseorang setuju dengan gagasan kita. Untuk memasukkan ide anda maka selipkan ide tersebut dalam perkataanya, sebagai contoh; “*seperti yang anda katakana*” Jika ini kita lakukan, maka lawan bicara tidak akan merasakan egonya terusik.

Ulasan ini hanya memfokuskan pada tehnik mendengarkan, meskipun kemampuan mendengarkan sangat penting, beberapa hal lainnya dalam kemampuan komunikasi juga tidak boleh dianggap sepele. Silahkan anda mencari beberapa referensi lainnya terkait dengan kemampuan komunikasi.

Memperoleh Deal

Ini merupakan langkah terberat dan akhir yang akan sangat menentukan, biasanya jika strategi di atas yaitu; ciptakan kesan baik dan tehnik mendengarkan anda jalankan dengan tidak mengusik ego orang yang bersangkutan, maka langkah closing ini tidak akan menemukan kesulitan berarti. Namun jika langkah tersebut tidak anda lalui dengan baik maka siap siap anda menemukan kegagalan pada langkah ini.

Mencapai kesepakatan dari dua atau bahkan lebih pemikiran-pemikiran yang berbeda sama halnya seperti berupaya memadamkan api yang sedang membara. Salah salah, upaya anda memadamkannya malah membuat api tersebut menyambar dan membakar anda. Tentu saja kita tidak menginginkan hal ini terjadi, pertikaian atau bahkan permusuhan sering terjadi karena faktor di atas.

Pada prinsipnya perdebatan terjadi karena terdapat beberapa argument berbeda, oleh karena itu, saat kita berusaha memenagkan argument tersebut, gunakanlah cara cara cantik dari sisi substansi. Untuk meraih itu, ketenangan saat member argumen dan mampu memperoleh banyak literature, data dan fakta dari argument kita merupakan pilar kunci nya.

Tenanglah, tetap dalam posisi santai, kembali saya persilahkan anda menyeruput kopi hangat. Untuk melewati langkah ini, anda harus melewatinya dengan cinta dan penuh ketenangan. Terdapat beberapa syarat yang harus anda penuhi, berikut yang telah coba saya rangkum.

Pertama. Jangan usik egonya, setiap orang yang diusik egonya maka dia akan melakukan hal yang extreme sekalipun untuk melawan nya. Jika anda merasa masih belum begitu

paham terkait ini, saya sangat menyarankan untuk membaca kembali topik **ego sebagai faktor fundamental**.

Kedua. Selipkan ide melalui alam bawah sadar, sering sekali orang akan dengan senang hati mengubah pendapatnya dan setuju dengan pendapat anda kecuali kalau mereka sudah membuat komitmen pasti dan berpendirian kuat. Kalau begitu akan sangat sulit untuk mengubah pendapatnya maka hal yang dapat anda lakukan adalah memasukkan ide anda melalui alam bawah sadarnya. Harapannya, orang tersebut sama sekali tidak mengetahui bahwa idenya telah anda usik. Salah satu strateginya seperti yang sudah kita bahas sebelumnya, yaitu dengan mencoba mengkombinasikan ide anda dengan ide orang tersebut.

Ketiga. Jangan membuatnya malu, terkadang lawan bicara sudah sepaham dan sependapat dengan ide kita, namun mereka mencoba untuk melawan karena gengsi atau malu kalah dari perdebatan. Makanya kita sangat perlu menjaga agar tidak membuatnya malu. Salah satu caranya, ucapkan kalimat ini "*saya merasakan hal yang sama pada awalnya sampai saya menemukan informasi yang mengubah pandangan saya*". Lalu sampaikan informasi yang mengubah pandangan anda.

Memenangkan Perdebatan

Selain beberapa strategi yang telah kita diskusikan di atas, ada hal lain yang juga musti kita ketahui. Seorang motivator sekaligus pembicara handal, Les Giblin mencoba merumuskan kiat kiat yang harus dijalankan dalam berkomunikasi.

Berikut cara cara untuk memenangkan perdebatan:

#1 biarkan mereka bicara persoalannya. Jangan menyela, ingatlah untuk mendengarkan.

#2 Tunggu sejenak sebelum menjawab. Ketika anda mendapat pertanyaan maka pandanglah orang itu, dan tunggu sejenak sebelum menjawab. Ini memberitahu kepada orang lain bahwa apa yang ditanyakan kepada anda cukup penting untuk difikirkan dan anda juga dapat berfikir untuk memberi jawaban terbaik. Jangan juga diam terlalu lama karena memberi makna anda tidak serius.

#3 Jangan bersikeras untuk menang 100%. Jika orang memiliki alasan yang tepat dan mendukung posisinya, terimalah. Kalau anda sependapat dengan orang lain dalam hal hal kecil dan tidak penting, mereka akan lebih mudah sependapat dengan anda dalam hal hal besar.

#4 Ungkapkan persoalan anda dengan tenang dan akurat. Sampaikan secara perlahan lahan dengan bahasa yang mudah dimengerti. Gunakan pula body language, intonasi pengucapan yang jelas dan lugas.

#5 Bicaralah melalui pihak ke tiga. Berbicara melalui pihak ketiga berguna terutama bila terdapat perbedaan pendapat dan anda ingin orang lain melihatnya dari sudut anda. Orang

tentu saja tidak mudah mempercayai anda bila anda mengatakan hal yang menguntungkan diri anda. Lagi pula pernyataan pihak ketiga jauh lebih kecil kemungkinan mengusik ego orang lain.

Gunakanlah prinsip prinsip ini dan praktekan dalam kehidupan sehari hari anda, lalu anda akan merasakan sesuatu yang berbeda dalam hidup anda, anda akan meraih kesuksesan dan kebahagiaan yang anda impikan.

Ebook ini dipersembahkan oleh:
<http://alfinzone.wordpress.com/>

Thank you very much for visited this blog, hope it would be an
inspire you. And be a better person