

zaman



The Magic of Communication

**KIAT AMPUH MENJADI
PRIBADI MENARIK DAN BERPENGARUH**

MUHAMMAD AHMAD AL-'ATHTHÂR

Trainer Muslim dari Alexandria, Mesir



Kami mengerti ...,

Anda hanya membutuhkan buku bermutu,
dengan ulasan yang hebat
dan menghebatkan.

Sekarang ... bersyukurlah,
Anda telah mendapatkannya

The Magic of Communication

KIAT AMPUH MENJADI
PRIBADI MENARIK DAN BERPENGARUH

MUHAMMAD AHMAD AL-ATTAR

Trainer Muslim dari ALexandria, Mesir

zaman
transforming lives

© 2008 by Muhammad Ahmad al-'Aththâr

Diterjemahkan dari *Sihr al-Ittishâl*
karangan Muhammad Ahmad al-'Aththâr,
terbitan Iskandaria: Dâr al-Hady li al-Nasyr wa al-Tawzî'

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang mereproduksi atau memperbanyak
seluruh maupun sebagian dari buku ini dalam bentuk
atau cara apa pun tanpa izin tertulis dari penerbit

Penerjemah : Muhammad Zaenal Arifin
Penyerasi : Cecep Romli
Pewajah Isi : Siti Qomariyah
Desain Sampul : Teguh B. Putro

zaman

Jln. Kemang Timur Raya No. 16
Jakarta 12730

www.penerbitzaman.com
info@penerbitzaman.com
penerbitzaman@gmail.com

Cetakan I, 2012

ISBN: 978-979-024-300-2

ISI BUKU

KOMUNIKASI YANG MENYIHIR

Inti Komunikasi	10
Al-Quran dan Sunnah, Madrasah Komunikasi yang Efektif	11
Sihir Komunikasi?	13
Buku Ini untuk Siapa?	15
Hikmah, Harta Hilang Seorang Mukmin	16
Di Mana Anda Sekarang?	16
Ke Mana Kita Pergi?	20
Syarat-syarat	20

Pos Pertama: TIANG TENDA

Maaf, Pulsa Anda Telah Habis	22
Rasulullah saw dan Pulsa Kepercayaan	24
Rasulullah saw, Abu Bakar, dan Pulsa yang Takkan Habis	26
Tiga Pelabuhan	28

Pos Kedua: KEBIASAAN BERKOMUNIKASI

Sampai Mereka Mengubah Diri Sendiri	92
Hakikat, bukan Formalitas	93
Siapa yang Merobohkan Fondasi?	93
Satu Kata	94
Tiga Pita Kemenangan	95

Pos Ketiga: MEMENGARUHI DAN MEYAKINKAN

Kesimpulan Logis	174
Tiga Tingkatan Aktivitas Memengaruhi	175

Pos Keempat: BUDAYA KOMUNIKASI DAN KECAKAPAN

Mengetahui Karakteristik Orang Lain	214
-------------------------------------	-----

Terampil Karena Praktik	258
--------------------------------	------------





KOMUNIKASI YANG MENYIHIR

Kru film *al-Târîkh al-Thabî'î* (*History of the Universe*) melakukan satu eksperimen yang tak pernah dilakukan siapa pun sebelumnya, yaitu mengintai kehidupan sekawanan serigala melalui helikopter selama setahun penuh. Mereka ingin melihat lebih dekat proses migrasi tahunan serigala dan sumber utama makanannya, yaitu rusa. Melihat secara langsung bentuk hubungan yang terjalin di antara dua jenis hewan berbeda tersebut.

Mereka menemukan fakta mengejutkan. Semua ahli sepakat, rusa-rusa akan membentuk satu kelompok saat bermigrasi, dan dibuntuti sekawanan serigala. Mereka juga sepakat, serigala-serigala itu akan me-

nyerang sekelompok rusa tersebut dan memangsa rusa yang paling lemah dan paling gemuk.

Namun, fakta berbicara lain dan sangat mengejutkan. Sekawanan serigala dan rusa berjalan bersama. Bukan hanya itu, keduanya bahkan tampak akrab, berlari, dan bermain bersama, berkumpul beristirahat bersama. Seperti ada saling pengertian. Hubungan semacam ini tidak berubah sampai sekawanan serigala lapar.

Sekawanan serigala dipimpin oleh serigala betina yang sangat perkasa. Dengan tenang dan gagah, ia memberi isyarat kepada serigala-serigala lain bahwa waktu berburu dimulai. Semua serigala serempak membentuk satu kelompok yang rapat.

Dengan sebuah isyarat, semua serigala bergerak bersama. Mereka seolah telah sepakat akan mengincar seekor rusa yang jadi sasaran, biasanya yang paling lemah.

Perburuan biasanya berlangsung sekitar 10 menit. Ketika sekawanan serigala telah berhasil mendapatkan sasaran, rusa-rusa yang lain akan merasa tenang dan kembali beraktivitas normal.

Serigala tidak selamanya berhasil dalam berburu. Satu dari lima kesempatan, rusa yang kuat dan lincah berhasil lolos dari serangan serigala dan kembali ke kelompoknya. Jika rusa incaran lolos, apakah serigala-serigala akan meneruskan perburuan atau memilih rusa lain yang tak lincah? Tidak. Ternyata, serigala-



serigala lebih memilih lapar selama satu atau dua hari.

Sebelum tiba waktu perburuan untuk kali selanjutnya, kedua kelompok hewan berbeda itu hidup bersahabat dalam sebuah perjalanan. Bahkan, serigala akan melindungi rusa dari ancaman binatang-binatang buas lain, sementara rusa akan memenuhi kebutuhan makan serigala.¹

Itulah insting sederhana binatang, yang menunjukkan kepada kita pentingnya nilai dan cara berkomunikasi, serta memperlihatkan kepada kita prinsip-prinsip komunikasi yang amat sederhana dan menakjubkan. Sebuah panggung cerita yang sungguh aneh, bahkan pada awalnya barangkali kita setengah percaya. Namun, jika kita teliti lebih cermat, semua itu wajar. Allah telah menciptakan sebagian makhluk untuk menjadi makanan sebagian makhluk lainnya. Semua ini bukti adanya komunikasi yang efektif di antara semua makhluk demi keberlangsungan kehidupan.

Jika pun banyak orang melupakan prinsip dan nilai komunikasi, tetapi binatang—melalui fitrahnya yang sederhana—takkan pernah melupakannya. Dalam pemandangan di atas, kita melihat bagaimana sekawanan serigala dan rusa telah mempraktikkan prinsip-prinsip komunikasi. Ini juga yang sejak ratusan tahun lalu sudah ditekankan oleh Islam sebelum kalangan pakar pengembangan diri mengemukakannya. Pemandangan alamiah tersebut menguatkan satu fakta bahwa

¹Tony Buzan, *Quwwah al-Dzakâ' al-Ijtimâ'i* (*The Power of Social Intelligence*), hlm. 143-145.



komunikasi adalah sendi pokok kehidupan. Tak ada kehidupan tanpa komunikasi.

INTI KOMUNIKASI

Melalui buku ini, saya hendak menunjukkan cara berkomunikasi yang baik dan efektif, yang oleh Tony Buzan dipandang sebagai kemampuan untuk menjalin hubungan dengan sesama. Buzan menuturkan, “Anda harus mampu berbaur dan menjalin hubungan kuat dengan siapa pun, entah individu, kelompok kecil, ataupun komunitas yang lebih besar. Anda harus bisa turut-serta dalam pergaulan dan hubungan antarpikiran banyak orang.”² Sedangkan Virginia Satir mengatakan komunikasi dibangun di atas dua prinsip, yaitu *take and give*. Ia menegaskan, “Komunikasi tak lain adalah proses *take and give* berbagai makna di antara dua person.”³

Dr. Ibrahim Elfiky membuat ibarat menarik tentang praktik komunikasi. Katanya, “Komunikasi ibarat obor. Segelap apa pun suatu malam, ia akan selalu menerangi jalan di depanmu.”⁴ Proses komunikasi seperti proses membuat ruang harapan di dalam kehidupan orang lain. Dari sini, ruang harapan harus bisa menenangkan hidup Anda.

²Tony Buzan, *Quwwah al-Dzakâ' al-Ijtimâ'i* (*The Power of Social Intelligence*), hlm. 3.

³Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 88.

⁴Ibid., hlm. 87



Jadi, komunikasi adalah seni membangun relasi yang kuat dengan orang lain, dan kemampuan untuk memberi kesan dan pengaruh di dalam diri mereka.

AL-QURAN DAN SUNNAH, MADRASAH KOMUNIKASI YANG EFEKTIF

Islam adalah agama fitrah, agama yang selaras dengan fitrah (desain) yang Allah tanamkan di dalam diri manusia. Banyak ayat yang menekankan pentingnya komunikasi. Tak sedikit juga hadis yang memandang demikian bagi kebaikan masyarakat dan kebangkitan umat. Para pendahulu kita mempraktikkan ayat-ayat dan hadis-hadis tersebut di dalam realitas, mewujudkannya dalam tindakan nyata.

Renungkanlah frasa *ta'ârafû* (saling mengenal) dalam firman Allah, *Wahai manusia, sesungguhnya Kami jadikan kalian dari golongan laki-laki dan perempuan dan Kami jadikan kalian berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kalian semua saling mengenal (ta'ârafû)* (Al-Hujurât [49]: 13). Dalam *Tafsîr al-Jalâlayn* disebutkan, *ta'ârafû* berarti saling mengenal satu sama lain.⁵ Jadi, saling kenal di antara manusia adalah tujuan. Tak bisa dimungkiri bahwa pengenalan merupakan salah satu sarana yang sangat penting dalam komunikasi.

Al-Quran juga memaparkan cara efektif berkomunikasi. Allah berfirman, *Dan katakanlah kepada*

⁵*Tafsîr al-Jalâlayn*, al-Suyûthî dan al-Mahallî, hlm. 123.



hamba-hamba-Ku, “Hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang lebih baik (benar). Sungguh, setan selalu menimbulkan perselisihan di antara mereka (Al-Isrâ’ [17]: 53). Simak komentar bagus Imam al-Qurthubî terhadap ayat tersebut: “Dalam ayat ini, Allah memerintahkan umat manusia, khususnya orang mukmin, agar punya etika, lembut, rendah hati, dan tak menuruti kemauan-kemauan setan.”⁶ Perkataan baik dan lembut jelas merupakan salah satu pilar penting bagi keberhasilan berkomunikasi.

Sebagaimana banyak ayat yang memuat makna komunikasi, hadis-hadis Nabi saw juga memberi kita sejumlah pengetahuan mengenai cara berkomunikasi yang efektif. Beliau pernah bersabda, “Barang siapa beriman kepada Allah dan hari akhir, hendaklah mengatakan yang baik atau diam,” (HR Bukhâri dan Muslim). Hadis ini mencerminkan prinsip seni berkomunikasi yang efektif; berbicara dengan santun atau diam. Masih banyak hadis serupa yang menunjukkan kepada kita cara berkomunikasi yang baik dan efektif.

SIHIR KOMUNIKASI?

Setelah waktu yang lama, manusia akhirnya bisa mengerti betapa bernilainya komunikasi dan hubungan antarsesama. Beberapa tahun belakangan, metode pengembangan ilmu komunikasi banyak dikaji dan

⁶Al-Qurthubî, *al-Jâmi’ li Ahkâm al-Qur’ân*, Jilid 10, hlm. 277.



diteliti. Komunikasi yang efektif akan membawa sejumlah manfaat penting, antara lain:

1. Sukses besar

Kesuksesan Anda terutama diukur dari kemampuan Anda membangun relasi dan menjalin ikatan dengan orang lain. Dale Carnegie menunjukkan bahwa 15% kesuksesan seseorang ditentukan oleh pengetahuan teknis, sementara 85%-nya ditentukan oleh keterampilan bersosialisasi, kepribadian, dan kemampuan memimpin orang lain.⁷

2. Hidup bahagia

Menurut Zig Ziegler, pakar ilmu pengembangan diri terkemuka saat ini, salah satu fondasi penting kebahagiaan hidup adalah hubungan personal. Zeigler mengatakan, “Kenapa buku *Success for Dummies* menekankan permasalahan hubungan personal? Sebab, ketika seribu orang ditanya mengenai hal yang paling diinginkan dalam hidup, saya bisa memastikan bahwa kebahagiaan akan menempati ranking teratas dari kebanyakan jawaban mereka. Tanyalah mereka tentang apa yang bisa membuat mereka menjadi orang paling bahagia di dunia. Sebagian besar pasti akan

⁷Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People) (How to Win Friends and Influence People)*, Mukadimah.



menjawab: menjalin hubungan personal dengan orang yang dicintai.”⁸

3. Kunci mendapat pekerjaan

Hubungan-hubungan personal (manusiawi) telah mempermudah seseorang mendapat pekerjaan, lalu mengaktualisasikan diri melalui pekerjaan itu sehingga bisa membahagiakan keluarga dan bermanfaat bagi umat. Hal ini dikuatkan oleh John D. Rockefeller, “Kemampuan berinteraksi dengan sesama ibarat komoditi yang dijual, seperti halnya kopi dan teh. Aku pasti akan membayar mahal orang yang punya kemampuan ini melebihi harga yang ditawarkan siapa pun juga.”⁹

4. Sukses organisasi

Relasi manusiawi dan interaksi aktif bukan hanya kunci kesuksesan individu, melainkan juga kunci kesuksesan lembaga dan organisasi. Dr. ‘Abdul Karim Bakkâr mengatakan, “Di zaman kita, kemampuan bekerja secara tim menjadi syarat utama bagi pencapaian-pencapaian besar. Setiap individu harus me-

⁸Zig Ziegler, *al-Najâh li al-Mubtadi’în (Success for Dummies)*, hlm 27.

⁹Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ’ wa Tu’tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People) (How to Win Friends and Influence People)*, Mukadimah.



nanggalkan semua atribut yang bisa menghalanginya bekerja sama dan melebur dengan orang lain.”¹⁰

5. Sukses bersama

Pentingnya relasi-relasi manusiawi bukan hanya menjadi jembatan yang dilewati oleh orang-orang sukses, yang kemudian menikmati sendiri kesuksesan mereka tanpa mengikutsertakan orang lain. Dr. Abdul Karim Bakkâr menegaskan, “Setiap kali seseorang naik ke tingkat kesempurnaan yang lebih tinggi, maka kebutuhannya terhadap orang lain akan semakin bertambah. Peningkatan kesempurnaannya selalu terkait erat dengan peningkatan relasi yang baik dengan keluarga, teman, dan sahabat.”¹¹

BUKU INI UNTUK SIAPA?

Sebelum menjawab pertanyaan ini, perkenankan saya menjawab pertanyaan lain: Apakah kita bisa hidup tanpa orang lain? Apakah kita bisa melanjutkan hidup tanpa keluarga, teman, dan rekan-rekan kerja? Apakah hidup bisa terus berlanjut tanpa bantuan orang lain?

Tentu jawabannya: Tidak! Kita membutuhkan keluarga yang telah mendidik diri kita, yang menenangkan kita saat duka, dan yang menambah keceria-

¹⁰Dr. Abdul Karim Bakkâr, 256 *Bashîrah fi al-Syakhshiyyah*, hlm. 54.

¹¹Ibid., hlm. 55.



an saat kita bahagia. Kita pun membutuhkan teman tempat kita mencurahkan perasaan dan meminta pertimbangan. Kita juga membutuhkan rekan kerja untuk berbagi pengalaman dan saran. Kita perlu berinteraksi dengan semua pegawai atau pekerja demi memenuhi semua kebutuhan kita.

Dari sini jelas bahwa menguasai seni komunikasi—yang menjadi tujuan utama buku ini—bukanlah sebuah barang mewah, melainkan kebutuhan mendasar setiap orang, apa pun tingkat pendidikan atau pekerjaannya.

HIKMAH, HARTA HILANG SEORANG MUKMIN

Dalam buku ini, saya mengambil prinsip-prinsip inti komunikasi dari Al-Quran, lalu dari sunnah-sunnah Nabi saw. Setelah itu, saya menyetengahkan model-model komunikasi yang efektif, dan mengikatnya menjadi satu. Tetapi, hikmah adalah harta hilang seorang mukmin. Oleh sebab itu, metodologi saya di sini adalah menyatukan antara prinsip-prinsip dasar komunikasi dalam Islam dan capaian-capaian para pakar pengembangan diri untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

DI MANA ANDA SEKARANG?

Untuk mengukur sejauh mana kemampuan Anda dalam berkomunikasi, saya sodorkan sebuah tabel untuk mengetahui tingkatan Anda dalam seni komu-



nikasi. Anda bisa menentukan tingkatan Anda, mengetahui titik-titik kelebihan dan kelemahan sekaligus upaya-upaya perbaikan yang mesti Anda lakukan.

Saya berharap Anda mengerjakan tes ini secara jujur dan objektif sehingga Anda bisa mengukur tingkat efektivitas komunikasi Anda secara akurat. Tugas Anda hanya mengisi kolom nilai dari beberapa pertanyaan yang telah disediakan. Berikut ini panduan penilaiannya.

5 = Selalu 4 = Sering 3 = Jarang
2 = Sangat Jarang 1 = tidak pernah

NO.	PERTANYAAN	NILAI
1.	Saya mudah bergaul dengan orang lain dan menjalin pertemanan baru. Saya suka bergaul dan bersosialisasi dengan komunitas-komunitas baru.	
2.	Saya mempunyai banyak teman dan saudara kepercayaan, dan saya menemukan kenikmatan saat membangun relasi-relasi baru dengan orang lain.	
3.	Saya selalu memulai perkenalan dengan orang lain, dan saya tidak menunggu jika ada orang lain memulai perkenalan.	
4.	Saya pribadi yang mengasyikkan di mata teman-teman, dan mereka selalu mengutamakan saya di berbagai acara.	
5.	Saya memberi hadiah kepada orang lain untuk memperkuat kedekatan dan keakraban.	
6.	Ketika bergaul dengan orang lain, saya selalu berusaha memahami mereka dan melihat persoalan dari perspektif mereka, bukan dari perspektif pribadi saya sendiri.	
7.	Saya serius dan fokus mendengarkan apa yang dikatakan oleh orang lain, memperlihatkan sikap antusias, dan tidak melakukan aktivitas apa pun saat mendengarkan perkataan mereka.	



8.	Saya tidak memotong pembicaraan orang lain. Saya menunggunya selesai berbicara sebelum saya mulai berbicara.	
9.	Saya suka menumpahkan perasaan kepada hadapan orang lain, dan saya sama sekali tidak menemukan kesulitan untuk itu.	
10.	Saya menjaga perasaan orang lain dan tidak melukainya. Saya tidak mencela atau mengumpat saat berinteraksi dengan mereka.	
11.	Saya tidak canggung untuk tersenyum kepada setiap orang.	
12.	Saya membangun hubungan dengan setiap orang di atas asas kooperatif (saling bantu).	
13.	Saya lebih suka mengerjakan pekerjaan secara tim dan bersama-sama ketimbang mengerjakannya seorang diri.	
14.	Saat berbicara dengan orang lain, saya memulainya dengan membicarakan titik temu di antara kami, baru kemudian secara berangsur-angsur membicarakan titik perbedaan di antara kami berikut pemecahannya.	
15.	Saya tidak meminta seseorang untuk melakukan pekerjaan tertentu sebelum saya tahu bahwa ia mau dan mampu melakukan pekerjaan tersebut.	
16.	Saya tahu bahwa setiap orang mempunyai bahasa khas sendiri-sendiri, dan saya berinteraksi dengan seseorang menggunakan bahasa khasnya tersebut.	
17.	Saya mengamati perubahan-perubahan fisik saat seseorang berbicara, dan saya menyesuaikan diri dengan itu semua.	
18.	Saya tulus memuji orang lain, menghargai apa yang mereka kerjakan, dan memotivasi mereka.	
19.	Saya ingin semua orang untung, tidak satu pun yang merugi, dan tidak tercipta permusuhan.	
20.	Saya mempunyai banyak teman yang menganggap saya sebagai orang terpenting dalam hidup mereka.	
21.	Saya merasa bahwa semua orang senang dengan keberadaan saya bersama mereka, dan bahwa saya sumber keceriaan dalam situasi apa pun.	
22.	Saya selalu bersuara pelan dan tenang, dan orang-orang tidak pernah mengeluh ketika saya berbicara.	



23.	Saya tidak merasa terganggu jika seseorang berbeda pendapat dengan saya, apalagi jika pengalaman orang tersebut tidak sebanyak pengalaman saya.	
24.	Saya tidak gelisah saat mengemukakan pendapat secara jelas dan gamblang, meskipun pendapat itu bertentangan dengan pendapat orang lain.	
25.	Saya percaya bahwa saya bisa membangun hubungan yang kuat dengan siapa pun, kapan pun dan di mana pun.	

Jika Anda memperoleh nilai lebih dari 85%, berarti efektivitas komunikasi Anda sangat tinggi. Dengan mengikuti isi buku ini, Anda bisa meraih nilai setinggi mungkin.

Lalu, jika Anda mendapat nilai antara 60% dan 85%, berarti Anda berada di level komunikasi yang bagus. Hanya saja, ada keterampilan-keterampilan berkomunikasi yang harus Anda kuasai dan kembangkan sehingga Anda bisa meraih nilai setinggi mungkin. Kami akan membantu Anda mengembangkan itu semua melalui buku ini.

Tetapi, jika nilai Anda kurang dari 60%, berarti Anda mengalami masalah serius dalam berkomunikasi dengan orang lain. Oleh sebab itu, Anda harus membaca buku ini dan mengubah tidak sedikit pemikiran, perasaan, dan kemahiran Anda sampai Anda mendapat nilai tinggi. Tapi, kami katakan kepada Anda bahwa Anda akan mendapat segudang manfaat dari membaca buku ini dan bahwa Anda akan menjadi orang pertama yang merasa berubah dan berkembang dalam tingkat komunikasi Anda.



KE MANA KITA PERGI?

Kita akan melalui sejumlah pos. Di pos pertama, kita akan berkenalan dengan asas komunikasi yang efektif dan bagaimana membangun relasi yang kuat dengan orang lain. Anda akan dipandu secara praktis dengan latihan-latihan konkret. Setelah itu, kita akan menuju ke pos kedua. Di pos kedua, kita akan membicarakan kebiasaan-kebiasaan dalam berkomunikasi yang efektif, yang telah kami ringkas menjadi tiga macam kebiasaan. Kita harus mempraktikkan ketiganya untuk mendapatkan hasil maksimal.

Di pos ketiga, kita dituntun untuk menjadikan ketiga kebiasaan berkomunikasi tersebut selalu melekat pada diri kita. Lalu, di pos terakhir, kita akan mengetahui tipe berbagai kepribadian, kemudian cara praktis untuk berinteraksi dengan setiap tipe dan bagaimana cara kita menarik perhatiannya dan mendekatinya. Ini akan mengantarkan kita ke tingkatan mengagumkan dalam seni berkomunikasi.

SYARAT-SYARAT

Kami berjanji kepada Anda bahwa Anda—dengan petunjuk Allah—akan meraih nilai tertinggi dalam seni berkomunikasi. Di akhir setiap pos, kami telah menyediakan tugas terkait materi. Anda harus mengerjakannya sesegera mungkin sehingga Anda mampu mengubah pengetahuan menjadi keterampilan dan menguasai seni berkomunikasi yang merupakan kunci utama bagi keberhasilan di setiap level.





Pos Pertama: TIANG TENDA

Hubungan-hubungan personal adalah kunci kesuksesan Anda dalam kesehatan, kekayaan, kebahagiaan, dan harapan. Bahkan, itu adalah kunci kesuksesan di segala hal penting dalam hidup kita.¹
(Zig Ziegler)

Pernahkah Anda tinggal di sebuah tenda? Di atas apakah tenda itu berdiri? Jika Anda belum pernah mencobanya, ketahuilah bahwa tenda berdiri di atas sebuah tiang yang ditancapkan di bagian tengah. Jika tiang ini roboh, roboh pula tendanya. Semakin tinggi tiang dan semakin kuat menancap dan kokoh, semakin kokoh dan kuat pula tenda.

Begitu pun dengan tenda komunikasi. Ia harus mempunyai tiang penyangga yang ditancapkan di bagian tengahnya, yang akan menopang semua bagian tenda dan mengokohkannya. Pertanyaannya, apa

¹Zig Ziegler, *al-Najâh li al-Mubtadi'în (Success for Dummies)*, hlm. 3.

tiang penyangga tenda komunikasi? Jawabannya: relasi yang kuat dengan orang lain. Itulah fondasi setiap komunikasi yang berhasil. Mustahil seseorang bisa melakukan komunikasi dengan efektif jika tidak memiliki relasi yang kuat.

MAAF, PULSA ANDA TELAH HABIS

Apakah Anda pernah mencoba menelepon melalui *handphone*, lalu mendengar operator mengatakan, “Maaf, pulsa Anda telah habis. Anda tidak dapat melakukan panggilan. Silakan isi ulang kartu Anda”? Apa hubungan pulsa *handphone* dengan komunikasi? Keduanya memiliki kemiripan. Supaya Anda bisa melakukan komunikasi, Anda harus memiliki pulsa. Hal serupa juga berlaku dalam berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang lain. Anda pun harus memiliki pulsa perasaan, yang oleh Stephen R. Covey disebut dengan “perasaan nyaman bersama orang lain”.²

Setiap kali Anda mengisi pulsa dengan perasaan-perasaan terhadap orang lain, Anda tentu bisa menggunakan pulsa ini sampai beberapa kali saat Anda membutuhkannya. Bahkan, orang lain akan bisa memaafkan kesalahan-kesalahan yang mungkin saja Anda perbuat, jika Anda memiliki pulsa yang cukup.

Sebuah hubungan yang kuat dan kokoh, seperti pernikahan, tentu membutuhkan pulsa yang lebih

²Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab’ li Aktsar al-Nâs Fâ’iliyyah Fâ’iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 264.



banyak. Pulsa yang lama akan hangus dan hilang. Dari sini kita dapat memahami penyebab kegagalan banyak pernikahan.

Pada awalnya, tiap-tiap pasangan suami-istri ingin mengisi terus pulsa perasaan, seperti menampakkan cinta dan kasih sayang, perhatian dan perlindungan. Tapi, lama-lama mereka berdua hanya mengandalkan pulsa ini dan tidak ingin mengisi-ulang dengan pulsa yang baru. Akhirnya, pulsa yang lama pun akan hangus dan tak bisa dipakai lagi.

Lihatlah, misalnya, anak-anak. Dengan watak alamiahnya, mereka bisa menjadi contoh paling sederhana bagi pengaruh pulsa perasaan. Jika Anda bertemu dengan seorang anak kecil untuk kali pertama, Anda tentu akan mendapati anak itu terlihat takut dan enggan untuk bermain dengan Anda. Tapi, ketika Anda sering menggodanya atau memberinya sebuah mainan atau sepotong cokelat, ia akan mulai terbiasa dengan Anda dan memercayai Anda. Ia pun tak takut lagi bermain dengan Anda dan tertawa.

Tetapi, ada satu masalah serius yang sering kali didapati dalam interaksi orangtua terhadap anak-anaknya. Banyak orangtua yang lupa menambah pulsa dalam berinteraksi dengan anak-anak mereka usia remaja. Mereka hanya mementingkan pemberian arahan-arahan dan perintah. Akibatnya, banyak orangtua yang berkata seperti, “Masuklah segera,” “Kamu pasti akan gagal,” atau “Kamu memang tidak pernah tahu apa yang terbaik untukmu.” Banyak orangtua lupa mengisi pulsa cinta, kasih sayang, penghormat-



an, penghargaan, dan pemberian kesempatan pada anak untuk turut-serta dalam mengambil sebuah keputusan. Tak aneh jika yang ada kemudian anak yang berani kepada orangtua, tak pulang ke rumah, atau membangkang perintah dan larangan orangtua. Semua itu tak lain karena sikap abai orangtua dalam mengisi pulsa kasih sayang.

RASULULLAH SAW DAN PULSA KEPERCAYAAN

Orang yang mengikuti sunnah Rasulullah pasti akan mengetahui bahwa Beliau selalu menekankan penguatan hubungan antara dirinya dan sahabat-sahabatnya. Lihatlah bagaimana beliau menggambarkan hubungan sesama mukmin dalam sabdanya: “Seorang mukmin dengan mukmin lainnya ibarat bangunan. Satu sama lain saling menguatkan,” (HR. Bukhari-Muslim)³. Beliau kemudian memperingatkan tentang segala sesuatu yang bisa melemahkan atau mengurangi pulsa perasaan dan sikap saling percaya antarsaudara seiman. Beliau bersabda, “Jangan saling menggunjing, saling memata-matai, saling dengki, saling bermusuhan, dan saling berselisih. Jadilah hamba-Allah yang saling bersaudara” (HR. Bukhari-Muslim)⁴.

³Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Ta’âwun al-Muslimîn Ba’dhuhum Ba’dha*, (hadis no. 6026); dan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, (hadis no. 6750).

⁴Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab, *Mâ yunhâ ‘an Tahâsud* (hadis no. 6064); dan oleh Muslim dalam



Rasulullah saw telah mencurahkan banyak waktu untuk menguatkan hubungan-hubungan sosial. Beliau menjenguk orang sakit dan mengantar jenazah sahabatnya. Beliau pasti akan menanyakan sahabat yang tak ikut dalam shalat jamaah. Beliau akan membantu sahabat yang membutuhkan uang. Beliau sangat menginginkan persaudaraan antara kaum Muhajirin dan Anshar, dan disembarkannya semangat cinta, saling bantu, dan saling menghormati di antara mereka.

Bahkan, beliau selalu memperhatikan dan menanyakan keadaan para sahabat yang biasa-biasa saja atau para sahabat perempuan yang sudah berumur. Diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa seorang perempuan berkulit hitam biasa mengumpulkan dan membersihkan sampah di masjid. Suatu ketika, Rasulullah tidak melihatnya lagi. Beliau pun menanyakan keberadaannya. Sahabat lalu menjawab, “Ia telah meninggal dunia.” Beliau bersabda, “Kenapa kalian tidak memberi tahu aku? Tunjukkan kepadaku di mana kuburannya.” Mereka pun menunjukkan pada beliau tempat perempuan itu dikubur, dan beliau shalat di sana. Beliau lalu bersabda, “Kuburan ini sungguh penuh dengan kegelapan bagi penghuninya, dan Allah akan meneranginya melalui shalatku,” (HR. Muslim)⁵.

Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al Âdâb, Bab *Tahrîm al-Zhann wa al-Tajassus* (hadis no. 6701).

⁵Diriwayatkan oleh Imam Muslim, *Kitâb al-Janâ'iz*, Bab *al-Shalâh 'ala al-Qabr*, (hadis no. 2259).



RASULULLAH SAW, ABU BAKAR, DAN PULSA YANG TAKKAN HABIS

Lihatlah hubungan yang begitu kuat antara Rasulullah dan Abu Bakar, dan bagaimana keduanya sama-sama berkomitmen untuk terus mengisi “pulsa”.

Abu Bakar mendesak Rasulullah untuk menyebarkan Islam secara terang-terangan kepada kaum kafir Quraisy, padahal jumlah pemeluk Islam kala itu sangat sedikit. Rasulullah akhirnya menyetujui. Maka berdirilah Abu Bakar mendakwahkan Islam di muka umum. Sontak kaum kafir Quraisy pun menyerang-nya, memukul, dan menendang wajahnya hingga babak belur.

Bani Tamim datang membawa pulang Abu Bakar yang pingsan tak keruan ke rumah. Mereka mengira Abu Bakar pasti menemui ajalnya. Namun, kalimat pertama yang ia ucapkan saat siaman adalah, “Bagaimana keadaan Rasulullah?”

Dalam keadaan seperti itu, Abu Bakar bersikeras untuk tidak makan atau minum sebelum melihat sendiri Rasulullah. Dengan susah payah, ia keluar pada malam hari untuk menemui Rasulullah. Saat melihat-nya, beliau langsung memeluk dan menciumnya.⁶

Dalam peristiwa hijrah ke Madinah, Rasulullah memilih Abu Bakar di antara semua sahabat untuk menemaninya. Beliau datang menemuinya dan berkata, “Allah mengizinkanku untuk berhijrah.” Abu Bakar berkata, “Perkenalkan saya menemani, Rasulullah.”

⁶Ibnu Katsîr, *al-Bidâyah wa al-Nihâyah*, Jilid III, hlm. 419.



Beliau menjawab, “Ya.” A’isyah mengisahkan pemandangan yang dilihatnya ini dengan berkata, “Demi Allah, sebelum hari itu, aku tidak pernah melihat seseorang menangis karena bahagia sampai aku melihat Abu Bakar menangis.”⁷

Lihatlah bagaimana kuatnya hubungan dan pertemanan di antara keduanya, bagaimana “pulsa” terus diisi dan bertambah. Kuatnya hubungan keimanan ini disinggung Allah swt dalam sebuah firman-Nya, *Jangan engkau bersedih, sesungguhnya Allah bersama kita* (Al-Tawbah [9]: 40).

Suatu hari, terjadi perselisihan kecil di antara Umar dan Abu Bakar. Umar datang menemui Rasulullah, membuat wajah beliau memerah karena marah. Abu Bakar pun bersikap hati-hati, lalu berjongkok di depan beliau sembari berkata, “Akulah yang zalim.” Beliau kemudian bersabda, “Allah telah mengutusku kepada kalian. Kalian (sindiran halus ditujukan kepada Umar) berkata, ‘Aku yang telah dusta’, tetapi Abu Bakar berkata, ‘Umarlah yang benar.’ Padahal Abu Bakar-lah yang sudah membantuku dengan jiwa dan hartanya. Apakah kalian (Umar) masih mau meninggalkan sahabatku?”⁸

Lihatlah bagaimana kesan yang ditimbulkan oleh kata-kata Rasulullah di dalam hati Abu Bakar. Setelah membelanya, beliau menyebutkan keutamaan-

⁷Ibnu Katsîr, *al-Sîrah al-Nabawiyyah*, Jilid II, hlm. 233, dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Fiqh al-Sîrah*, hlm. 161.

⁸Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî, *Kitâb Fadhâ’il al-Shahâbah*, Bab *Minhu*, (hadis no. 3661)



keutamaannya, bahkan secara terang-terangan menyebutnya sebagai sahabat karib. Di penghujung hidup Rasulullah sebelum wafat, beliau pernah bersabda, “Andai kata ada orang yang aku jadikan kekasih, aku pasti akan memilih Abu Bakar.”⁹

TIGA PELABUHAN

Agar kapal hubungan dengan orang lain—yang semula bahan bakarnya berupa pulsa perasaan dan kasih sayang—bisa terus berlayar sampai tujuan maka ia harus melintasi tiga pelabuhan untuk mengisi dan menambah bahan bakar. Bahan bakar inilah yang akan membuat kapal berjalan cepat dan efektif sehingga bisa sampai dengan selamat di tepi keberhasilan dalam membangun berbagai hubungan dan meneuhkan seni komunikasi. Ketiga pelabuhan tersebut adalah sebagai berikut.

Pelabuhan pertama : Menjadi orang penting bagi orang lain

Pelabuhan kedua : Dua telinga dan satu mulut

Pelabuhan ketiga : Bahan bakar perasaan

Kita akan mulai berlayar dari satu pelabuhan ke pelabuhan berikutnya.

⁹Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Shalâh*, Bab *al-Khaukhah wa al-Mamarr fî al-Masjid*, (hadis no. 467); dan oleh Muslim dalam *Kitâb Fadhâ'il al-Shahâbah*, Bab *Min Fadhâ'il Abî Bakr*, (hadis no. 6327).



Pelabuhan Pertama: Menjadi Orang Penting bagi Orang Lain

*Hubungan-hubungan yang berdiri di atas asas kepercayaan adalah yang bergantung pada kesiapan kita untuk memperhatikan kepentingan orang lain, bukan kepentingan kita sendiri saja.*¹⁰

(Peter Parke Harrison)

Al-Barrâ' ibn Ma'mûr dan Ka'b ibn Mâlik menemui Rasulullah saw di Makkah. Saat itu, beliau tengah duduk bersama pamannya, Abbâs. Beliau bertanya kepada sang paman, "Apakah engkau tahu siapa kedua orang ini, Abu al-Fadhl?" Abbâs menjawab, "Ya, ini al-Barrâ' ibn Ma'mûr, seorang pemimpin kaum, sementara ini Ka'b ibn Mâlik." Beliau lalu berkata, "Si penyair itu?" Abbâs menjawab, "Ya." Ka'b ibn Mâlik berkata, "Demi Allah, aku tidak pernah lupa perkataan Nabi "si penyair itu," (HR. Ahmad). Lihatlah kata-kata beliau yang menunjukkan perhatian dan penghargaan yang menyenangkan.

Jika Anda ingin memiliki hubungan yang erat dengan orang lain, Anda harus menjadi seperti awan tebal yang penuh kebaikan dan keberkahan, yang datang ke tanah gersang, yang menyiraminya dengan air, yang memberinya kesuburan sehingga tanah bisa menumbuhkan aneka ragam tanaman dan tumbuh-tumbuhan.

¹⁰Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla 'an al-Intishâr ma'a Farîq al-'Amal*, hlm. 38.



Dikatakan, “Agar menjadi orang penting, jadilah terlebih dahulu orang yang gemar menaruh perhatian.” Ya, benar! Bagaimana mungkin seseorang akan memberimu kunci masuk ke dunianya jika dirinya tidak merasa bahwa Anda membutuhkan kunci itu?! Bagaimana mungkin seseorang mau menceritakan kisah hidupnya jika ia tidak merasa bahwa Anda sangat ingin mendengarkannya?! Bagaimana mungkin seseorang mau memberimu arahan-arahan jika kedua mata dan mimik wajahmu tidak menunjukkan semangat untuk mendengarkan?!

Ia Bisa Membuat Keajaiban

Renungkanlah keajaiban-keajaiban yang bisa dibuat oleh sikap memperhatikan kebutuhan orang lain. Carnegie pernah bercerita tentang salah satu muridnya, Charles Walters, yang diberi tugas untuk menyiapkan laporan tentang salah satu perusahaan besar. Saat itu, Walters belum mengenal satu pun orang-orang di perusahaan tersebut kecuali direktur utamanya. Padahal, ia sangat membutuhkan informasi-informasi itu sesegera mungkin. Saat Walters duduk di hadapan sang direktur, tiba-tiba sekretaris perusahaan datang dan berkata kepada sang direktur bahwa ia tidak bisa mendapatkan lagi perangko yang baru. Sang direktur menjelaskan kepada Walters bahwa dirinya mengoleksi perangko karena anaknya yang berusia 12 tahun sangat menyukai perangko.



Walters menjelaskan maksud kedatangannya, lalu mulai mengajukan beberapa pertanyaan. Tapi, sang direktur hanya menjawabnya sedikit, secara garis besar dan tidak sejelas-jelasnya seolah tidak mau berbicara. Walters mengerti bahwa tidak ada sesuatu pun yang bisa membuat sang direktur mau berbicara banyak dan gamblang terkait perusahaan yang dipimpinnya. Demikianlah pertemuan pertama Walters, berjalan singkat dan tanpa hasil.

Walters mengisahkan, “Aku tidak tahu apa yang harus aku perbuat? Aku lalu teringat dengan apa yang pernah dikatakan oleh si sekretaris (perihal perangko untuk anak sang direktur). Aku juga ingat bahwa urusan administratif di bank tempatku bekerja yang juga mengoleksi perangko.

“Siang pada hari kedua, aku menghubungi direktur dan aku katakan padanya bahwa aku mempunyai beberapa perangko untuk anaknya. Apakah ia antusias ingin menemuiku? Ya, tentu saja. Ia tidak pernah menyalamiku seantusias ini bahkan seandainya ia tengah mencalonkan diri dalam pemilihan kongres. Terlihat senyum merekah di wajahnya, lalu berkata, ‘Anakku Joseph pasti akan senang dengan perangko ini. Lihatlah, ini benar-benar harta karun.’

“Selama setengah jam, kami membicarakan soal perangko sambil sesekali mengamati foto anaknya. Setelah itu, ia menghabiskan satu jam lebih bersamaku. Ia memberiku informasi-informasi yang aku inginkan, meskipun aku tidak memintanya terlebih dahulu. Ia memberitahuku semua yang diketahuinya, lalu me-



manggil karyawan-karyawannya dan menanyai mereka, kemudian menghubungi sejumlah koleganya. Ia memberiku fakta-fakta, nomor-nomor, dan laporan-laporan perusahaan. Bagiku ini sebuah kemenangan.”¹¹

Jadi, kata rahasia dan kunci harta karun sebuah hubungan adalah menaruh perhatian pada sesuatu yang penting bagi orang lain serta membicarakannya dengan antusias. Ingin diperhatikan adalah kebutuhan setiap orang. William James mengatakan, “Dasar tabiat manusia adalah kecenderungan ingin dihargai.”¹²

Batu Bata Piramida Macello

Jika Anda ingin merebut hati orang lain, buatlah hubunganmu dengannya menjadi batu bata piramida Macello. Dalam piramida ini, Macello membagi kebutuhan manusia menjadi lima kelompok utama.

1. Kebutuhan fisiologis. Seperti makan, minum, dan tidur.
2. Kebutuhan kenyamanan. Seperti perasaan nyaman, baik secara fisik maupun psikis, kenyamanan dalam bekerja dan masa depan yang terjamin.
3. Kebutuhan sosial. Seperti bergabung ke dalam satu komunitas, tempat saling bertukar cinta dan kasih sayang.

¹¹Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People) (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 71-72.

¹²Ibid., hlm. 22.



4. Kebutuhan penghargaan dan penghormatan dari orang lain.
5. Kebutuhan aktualisasi diri. Seperti keinginan seseorang—melalui kemampuan dan potensi yang dimiliki—untuk meraih pencapaian-pencapaian penting sehingga membuatnya merasa percaya diri.



Tanda Identifikasi

Kebutuhan untuk dihargai—sebagaimana bisa dilihat pada piramida Macello—menjadi kebutuhan pokok dalam kehidupan setiap individu, bahkan salah satu pembeda utama antara manusia yang telah dimulia-kan oleh Tuhannya dengan makhluk-makhluk lain yang tinggal di bumi. Mungkin kita bisa menilik kembali kisah pengalaman pribadi Dale Carnegie.

“Saat aku masih kecil,” kata Carnegie, “di se-buah ladang di Missouri, ayahku memelihara dan melatih beberapa hewan bagus jenis tertentu yang



sudah dikebiri. Ayahku juga memelihara hewan ternak. Kami melombakan hewan-hewan itu di pasar-pasar pedesaan dan pasar-pasar hewan di sepanjang daerah Barat Daya, dan kami berhasil memenangkan sejumlah piala dan uang.

“Ayahku menempelkan pita-pita hijau piala ke sebuah selendang bertenun halus warna hijau. Ketika teman-teman ayahku datang atau berkunjung ke rumah, ayahku memperlihatkan selendang ini kepada mereka. Ia memegang salah satu ujung dan aku memegang ujung lainnya sehingga pita-pita itu terlihat jelas. Hewan-hewan peliharaannya tidak pernah diabaikannya karena pita-pita piala ini. Ia selalu memperhatikan mereka. Piala-piala inilah yang memberinya perasaan dihargai dan diperhatikan.”¹³

Mr. X dan Si Nenek Tua

Dale Carnegie menyebutkan sebuah kisah menarik perihal pentingnya penghargaan.

Setelah masuk ke lembaga pendidikan, Mr. X bersama istrinya pergi ke Los Angeles untuk mengunjungi beberapa kerabat dekat mereka. Ketika Mr. X menyelesaikan kelas kajiannya tentang prinsip memperlihatkan penghargaan terhadap orang lain, ia berpikir untuk mulai mempraktikkannya terhadap seorang perempuan berusia lanjut.

¹³Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 23.



Mr. X mengamati sekeliling rumah, melihat-lihat apa yang mungkin bisa dijadikan pintu masuk untuk memperlihatkan penghargaannya pada si nenek. Tak lama kemudian, Mr. X bertanya pada si nenek, “Bukankah rumah ini dibangun sekitar tahun 1890-an?” Si nenek menjawab, “Ya, benar.”

“Rumah ini mengingatkanku pada sebuah rumah tempatku dilahirkan; indah, kokoh, halaman luas, dan memiliki banyak kamar. Tapi, sayangnya, rumah seperti ini tidak dibangun lagi saat ini!” kata Mr. X.

Si nenek mengiyakan perkataan Mr. X, yaitu bahwa rumah seperti ini tidak dibangun lagi di zaman sekarang. Si nenek pun mulai menceritakan kenangan-kenangan indah masa lalunya, saat masih bersama suami yang telah meninggal dunia. Si nenek kemudian mengelilingi rumah, sementara Mr. X menemaninya sambil mencoba memperlihatkan penghargaan tulusnya atas kenangan-kenangan indah yang diukir si nenek bersama suaminya. Mr. X berkata, “Setelah kami selesai mengelilingi setiap sudut rumah, si nenek mengajakku ke sebuah kebun yang di sebelahnya terletak garasi rumahnya.

“Di sana aku melihat sebuah mobil antik yang sepertinya tidak pernah tersentuh dan masih seperti baru. Dengan suara lembut, si nenek berkata kepadaku, ‘Suamiku membeli mobil ini beberapa bulan sebelum ia meninggal dunia, dan aku tidak pernah sekali pun menaikinya semenjak itu. Engkau, Mr. X, telah menghargai sesuatu yang indah yang memiliki



kenangan-kenangan istimewa. Ambillah mobil ini untukmu. Mobil ini menjadi milikmu sekarang.'

Mr. X kaget mendengar kata-kata si nenek, lalu berkata, "Lho, kenapa, Nek? Aku menghargai kemurahan-hati nenek. Tapi, aku tidak bisa menerima pemberianmu. Aku bukan kerabat dekatmu, dan engkau mempunyai banyak kerabat dekat yang menginginkan mobil ini." Si nenek pun berkata sinis, "Kerabat? Ya, aku memang mempunyai banyak kerabat dekat. Tapi, mereka tidak mempunyai kesibukan apa-apa selain menunggu kematianku agar mereka bisa mewarisi mobil ini. Tetapi, jangan harap mereka akan mendapatkannya!"

Aku berkata lagi kepadanya, "Baiklah, jika engkau tidak ingin memberikannya kepada satu pun dari mereka. Tapi, kenapa nenek tidak menjualnya saja?" Ia berkata, "Menjualnya? Apa Anda ingin aku menjual mobil ini?! Apa Anda kira aku sanggup melihat orang asing bersenang-senang dengan mobil ini? Mobil ini pembelian suamiku, dan aku akan menghadiahkannya kepadamu sekarang. Engkau sudah menghargai kenangan-kenangan yang semestinya dihargai."¹⁴

Mengingat buku ini menjadi petunjuk praktis bagi sebuah komunikasi yang efektif, maka kami akan menyebutkan beberapa metode praktis yang mungkin bisa Anda praktikkan sendiri sehingga Anda bisa menemukan arti perhatian dan penghargaan yang tulus terhadap orang lain.

¹⁴Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 119-121.



Lima Jari Penarik Perhatian

Ada lima jari penarik perhatian atau lima langkah untuk bisa mencurahkan perhatian pada orang lain dan menguatkan hubunganmu dengannya. Misalnya; Anda hendak menemui seseorang untuk kali pertama, dan Anda ingin membangun hubungan yang cukup erat dengannya melalui sikap perhatian, penghormatan, dan penghargaanmu terhadap dirinya. Apa saja langkah-langkah penting agar Anda bisa mewujudkan itu semua?

Pertama, beri kesan pertama dan terakhir yang mendalam.

Kesan pertama takkan terlupakan. Begitukah ungkapan yang sudah sering kali kita dengar. Tapi, apakah kita pernah sejenak memikirkan maknanya? Sekarang saya bertanya kepada Anda, apakah Anda bisa melupakan pengalaman pertama saat Anda mengemudikan mobil, atau saat pertama kali Anda bertemu sahabat dekatmu? Tentu saja, tidak. Biasanya, seseorang akan terus mengingat pengalaman barunya bersama segala sesuatu yang baru, utamanya pengalaman yang positif. Oleh karena itu, sangat penting bagi Anda untuk bisa memunculkan kesan positif bagi siapa pun yang Anda temui. Untuk bisa melakukannya, Anda bisa mengikuti beberapa langkah berikut ini.

1. Jabat tangannya dengan hangat dan fokuskan perhatianmu sampai Anda bisa merasakan bahwa cinta dan kasih di hatimu berpindah ke hatinya melalui jabat-tangan itu.



2. Tersenyumlah kepadanya. Tampilkan perasaan bahagia dan senang saat bertemu dengannya.
3. Perhatikan wajah percaya diri, jangan pernah minder atau galau.
4. Saat berbicara, cobalah untuk menatap langsung kedua matanya. Itu akan membuatnya merasa diperhatikan dan yakin bahwa dirinya penting bagimu.

Sebagaimana kesan pertama, kesan terakhir juga sangat penting. Kesan terakhir takkan pernah terlupakan. Biasanya, seseorang akan terus mengingat pelajaran terakhir yang diikutinya, kali terakhir menghabiskan liburan yang menyenangkan, dan seterusnya. Jadi, Anda harus bisa meninggalkan kesan positif dan mendalam saat pertemuan terakhirmu dengan seseorang. Dan itu bisa dilakukan dengan beberapa langkah yang sudah kami sebutkan barusan.

Kedua, sebut namanya.

Seandainya Anda bisa menghafal nama, berarti Anda sudah memiliki pemiliknya. Apa itu? Itu adalah nama masing-masing dari kita. Setiap orang pasti lebih memperhatikan namanya ketimbang semua nama penduduk bumi. Ketika Anda menyebut nama seseorang dan bisa mengulangnya dengan mudah, berarti Anda telah memberinya penghargaan dan pujian. Tetapi, ketika Anda lupa atau salah saat menyebutnya, berarti Anda telah membuat jurang yang lebar



untuk terbangunnya sebuah hubungan yang erat dan kuat bersamanya.

Dr. Abdullah al-Khâthir menyatakan, “Orang akan senang jika dipanggil dengan nama-nama yang paling mereka sukai. Wahai Muhammad, wahai ayah si fulan, dan seterusnya. Rasulullah saw memanggil sahabat-sahabatnya dengan nama yang mereka sukai, bahkan terhadap anak-anak. Bahkan, beliau juga sering memanggil mereka dengan nama julukan. Beliau berkata, “Wahai Abu ‘Umair, apa yang tengah dilakukan al-Nughayr?” Abu ‘Umair ini adalah seorang anak kecil. Sebagian orang memandang bahwa keberhasilan sejumlah pemimpin besar disebabkan karena mereka bisa menghafal nama-nama orang.”¹⁵

Pernyataan Dr. Abdullah al-Khâthir ini juga sejalan dengan pernyataan Prof. ‘Abbâs al-Sîsî. Menurutnya, “Mengingat-ingat nama-nama adalah benang yang menghimpun biji-biji tasbih. Dengan benang ini, biji-biji tasbih bisa diikat dan disatukan kembali jika terlepas atau terpisah. Setiap orang akan senang jika dipanggil dengan namanya.”¹⁶

• *Nama sulit*

Dale Carnegie menyebutkan sebuah kisah menarik tentang seorang laki-laki yang namanya susah diucapkan. Orang-orang memanggilnya dengan nama singkat. Nama lengkapnya adalah Nichodemus Papa

¹⁵Abdullah al-Khâthir, *Fann al-Ta’âmul ma’a al-Nâs*, hlm. 52.

¹⁶Abbâs al-Sîsî, *al-Tharîq ila al-Qulûb* (Jilid. I), hlm. 26.



Dobleus. Orang-orang biasa memanggilnya “Nic”. Levy, salah seorang pengajar di Institut Carnegie, mencoba melatih diri untuk melafalkan dan menghafal nama yang susah ini. Lalu, saat bertemu Nic, Levy menyapa, “Selamat malam, Nichodemas Papa Dobleus.”

Dobleus langsung terkejut dan untuk beberapa detik terdiam tanpa kata. Akhirnya, dengan air mata berlinang di kedua pipi, Dobleus berkata, “Prof. Levy, selama lima belas tahun aku tinggal di negeri ini, tak ada seorang pun yang memanggil namaku dengan lengkap.”¹⁷

• *Metode praktis*

Pembaca budiman, diperlukan metode praktis untuk bisa menghafal nama-nama dan mengingatnya dengan baik. Metode ini berisi saran-saran sebagai berikut.

1. Milikilah kemauan dan keinginan untuk menghafal nama-nama.
2. Setelah mengucapkan nama seseorang, ulangilah menyebut namanya saat bertemu dengannya atau saat memanggilnya.
3. Kaitkan nama dengan foto atau gambar yang bisa membuat Anda mengenali seseorang. Apakah ia mempunyai jenggot? Apakah ia mengenakan kacamata?

¹⁷Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 89.



4. Saat Anda bertemu dengannya untuk kali kedua, ingatlah semua yang terjadi pada pertemuan pertama, termasuk waktu dan tempatnya. Ini semua akan membantu Anda memanggilnya dengan namanya.

Ketiga, selalu jaga komunikasi.

Anda perlu menanyakan kabar dan keadaannya melalui telepon atau internet. Komunikasi sederhana ini merupakan sarana tercepat yang bisa membuat seseorang merasa diperhatikan dan dihargai. Oleh karena itu, cobalah menelepon seorang teman dan tanyakan kabarnya. Seketika Anda akan melihat pengaruh itu semua bagi kuatnya hubunganmu dengannya.

Berikut ini beberapa saran seputar cara berkomunikasi untuk menguatkan hubungan-hubungan sosial dengan orang lain.

1. Lima garis komunikasi

Lima garis komunikasi adalah lima garis yang telah dilukiskan oleh Rasulullah saw melalui kata-kata yang ringkas. Beliau bersabda, “Lima hal yang disukai seorang muslim dari saudaranya: membalas salam, mendoakan orang bersin, memenuhi undangan, menjenguk orang sakit, dan mengantarkan jenazah,” (HR. Muslim)¹⁸.

¹⁸Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Salâm*, Bab *Min Haqq al-Muslim ‘ala al-Muslim*, (hadis no. 5777)



2. Orang yang paling dicintai Allah

Ketika saudara Anda tengah dalam kesulitan, kesusahan atau kesedihan, segeralah menghiburnya atau membantu memenuhi kebutuhannya. Inilah arahan Rasulullah kepada kita semua. Beliau bersabda, “Orang yang paling dicintai Allah adalah orang yang paling bermanfaat bagi sesama, dan perbuatan yang paling dicintai Allah adalah memberikan kebahagiaan kepada seorang muslim, atau membantu kesusahannya, atau melunasi utangnya, atau memenuhi kebutuhan makanannya. Seandainya aku harus berjalan bersama saudaraku demi memenuhi keperluannya maka itu lebih aku sukai ketimbang aku beriktikaf di masjid ini (masjid Madinah) selama satu bulan,” (HR. al-Thabrânî)¹⁹.

Jadi, teruslah hubungi temanmu minimal satu kali dalam seminggu dan cepatlah datang membantunya secepat mungkin saat dirinya tengah membutuhkan bantuan.

Renungkanlah sebuah kisah yang dituturkan oleh Prof. ‘Abbâs al-Sîsî berikut ini, sebuah kisah tentang bantuan yang sederhana tapi berkesan kuat.

“Aku melihat seorang mahasiswa penderita epilepsi yang tiba-tiba jatuh tersungkur ke lantai. Buku-buku bawaannya berserakan, darah mengucur dari kakinya. Kejadian ini persis di depan orang-orang

¹⁹Diriwayatkan oleh Imam Thabrânî dalam *al-Mu’jam al-Kabîr*, (hadis no. 665), dan didudukkan sebagai hadis *hasan* oleh al-Albânî dalam kitab *Shahîh al-Tarhîb wa al-Targhîb*, (hadis no. 2623).



yang tengah menikmati minuman di sebuah kedai kopi. Tak ada seorang pun dari mereka bergerak kecuali seorang perempuan paruh baya bersama putrinya yang kebetulan tengah lewat. Keduanya cepat-cepat menghampiri si pemuda, lalu membalut lukanya dengan penuh kasih.

“Aku sendiri segera menghubungi ambulan yang datang sesaat kemudian. Aku menemaninya ke rumah sakit, lalu mengantarnya pulang setelah ia siuman. Setiba di rumahnya, keluarganya menyambutku dengan ramah dan ucapan terima kasih. Aku pun menyerahkan buku-bukunya yang tadi dibawanya saat terjatuh. Aku masih suka berhubungan dengannya dan keluarganya di berbagai kesempatan.”²⁰ Lihatlah bagaimana perbuatan kecil seperti ini bisa mendorong terbentuknya sebuah hubungan yang erat.

Keempat, pusat perhatian.

Setiap orang selalu ingin menjadi pusat perhatian. Jadi, Anda harus mencari tahu tentang apa saja yang disukai dan diperhatikan oleh teman Anda, lalu mencoba untuk mengikuti kesukaannya dan membicarakannya. Manusia pada dasarnya suka membicarakan segala sesuatu yang disukainya, tetapi Anda terkadang tidak memberinya kesempatan untuk itu. Jadi, mereka menyukai orang yang membuat kesukaannya menjadi topik pembicaraan.

²⁰Prof. ‘Abbâs al-Sîsî, *al-Tharîq ila al-Qulûb*, (Jilid I), hlm. 59-60.



Kita mungkin bisa mencermati kisah seorang laki-laki bernama J. Dofernoi, pemilik pabrik roti terkemuka dengan nama yang sama. Ia ingin menjual produk rotinya ke sebuah hotel terkemuka di New York. Untuk itu, ia menemui manajer hotel tersebut selama empat jam setiap minggunya. Ia pun menghadiri pesta-pesta yang juga dihadiri oleh sang manajer. Bahkan, ia sampai menyewa sebuah kamar di hotel itu dan tinggal di sana. Tapi, semua usahanya tak mendapatkan hasil. Ia kemudian mengubah rencananya dengan mencari tahu apa saja kegemaran dan kesukaan sang manajer.

Dofernoi akhirnya mengetahui bahwa sang manajer ikut bergabung ke dalam sebuah organisasi yang anggotanya sebagian besar adalah manajer-manajer hotel di New York. Bahkan, sang manajer tidak hanya menjadi anggota, tapi juga ketua organisasi. Ia sangat bersemangat mengurus organisasi ini. Di mana pun rapat organisasi diadakan, dia pasti ada di sana.

Dofernoi mengisahkan, “Oleh karena itu, saat aku menemuinya pada hari berikut, aku mengajaknya membicarakan soal organisasi ini. Reaksinya sungguh mengesankan. Ia berbicara tentang organisasinya selama hampir setengah jam. Suaranya meledak-ledak karena bersemangat. Aku bisa mengerti bahwa organisasi bukan hanya sebuah selingan baginya, melainkan jantung kehidupan dan kesibukannya. Sebelum aku meninggalkan kantornya, ia sudah memberiku saran-saran untuk bergabung ke dalam organisasi.



Saat itu, aku tidak mengatakan apa-apa soal roti. Tapi, beberapa hari kemudian, *chef* hotel menghubungiku lewat telepon, meminta pesanan roti.

“Pikirkanlah. Hampir selama empat tahun aku berusaha membujuk sang manajer agar mau membeli roti olahan pabrikku. Seandainya saja aku tidak mengetahui kesukaan dan kegemarannya, atau apa yang membuatnya bersemangat untuk membicarakannya, tentu sampai saat ini aku masih mencoba membujuknya.”²¹

Kelima, sihir yang halal.

Sihir yang halal adalah sikap tulus menghargai dan memuji orang lain. Semua ini akan menciptakan *magic* pada diri manusia, bahkan akan turun ke dada mereka seperti air dingin di musim panas. Jiwa pun menjadi segar dan hati menjadi tenang. Voltaire mengatakan, “Memberi penghargaan kepada orang lain adalah sesuatu yang dahsyat. Ia membuat apa yang dimiliki oleh orang lain menjadi lebih baik, begitu pun apa yang Anda miliki.”²²

- *Rasulullah saw mengajarkan kita*

Rasulullah saw sering kali memberikan pujian kepada para sahabatnya dan menghargai prestasi-prestasi mereka. Diriwayatkan dari ‘Uqbah ibn ‘Âmir

²¹Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ’ wa Tu’tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 110-111.

²²Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-‘Amal*, hlm. 43.



bahwa Rasulullah saw bersabda, “Andaikata ada nabi setelahku, pastilah itu ‘Umar ibn Khaththab,” (HR. Tirmidzî).²³

Lihatlah pujian Rasulullah saw terhadap istri tercintanya, Khadijah. ‘A’isyah menuturkan, “Aku tidak pernah cemburu kepada seorang pun istri Rasulullah sebesar cemburuku kepada Khadijah, karena beliau sering menyebut namanya dan memujinya. Telah diwahyukan kepada Rasulullah agar beliau memberi kabar bahagia kepadanya (Khadijah) tentang sebuah rumah dari emas di surga kelak yang disiapkan untuknya,” (HR. Bukhari).²⁴

Bahkan, Rasulullah saw memerintahkan kita untuk bersyukur dan mengucapkan terima kasih kepada orang yang telah membantu kita. Ucapan terima kasih adalah salah satu jenis penghargaan dan pujian. Rasulullah saw bersabda, “Barang siapa tidak bersyukur (berterima kasih) kepada manusia berarti tidak bersyukur kepada Allah,” (HR. Tirmidzî).

• *Bagaimana memuji orang lain?*

Kami akan memberikan beberapa saran dan petunjuk-petunjuk praktis mengenai pujian dengan sejumlah kata-kata mengesankan.

²³Diriwayatan oleh al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Manâqib*, Bab *Fî Manâqib ‘Umar ibn al-Khaththâb*, (hadis no. 4050). Hadis ini di-hasan-kan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, (hadis no. 6863).

²⁴Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Nikâh*, Bab *Ghayrah al-Nisâ’ wa Wijduhunna*, (hadis no. 5229).



1. Perbanyaklah menggunakan kata-kata seperti, “Anda luar biasa,” “Anda membuatku kagum dalam hal ini,” “Anda sangat mumpuni mengerjakan ini,” “Anda telah berubah menjadi lebih baik,” atau “Anda telah membuat langkah besar kali ini”.
2. Cobalah untuk tulus memuji dan menghargai.
3. Biasakanlah berterima kasih kepada orang lain atas bantuan yang telah diberikannya, dan perbanyaklah mengucapkan kata-kata seperti, “Semoga Allah membalasmu dengan kebaikan,” “Aku tidak tahu bagaimana harus berterima kasih kepadamu,” “Aku takkan pernah melupakan ini selamanya,” atau “Anda telah memberiku pekerjaan yang bagus”.

• *Berhati-hati terhadap uang palsu.*

Terakhir, kami mengingatkan pembaca budiman soal penghargaan yang tidak sewajarnya atau pujian yang berlebihan, atau apa yang biasa disebut dengan “cari muka” alias “menjilat”. Terkadang dalam diri seseorang timbul semacam rasa bangga dan sombong, dua hal yang benar-benar merusak diri. Saat mendengar seorang laki-laki memuji laki-laki lain, Rasulullah bersabda, “Celaka engkau! Engkau telah memenggal leher temanmu,” (HR. Bukhârî-Muslim)²⁵.

²⁵Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Mâ Yukrah min al-Tamâduh*, (hadis no. 6061); dan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Zuhd wa al-Raqâ'iq*, Bab *al-Nahy 'an al-Madh*.... (hadis no. 7694).



Manusia, dengan kecerdasannya, biasanya mengetahui sikap menjilat dari orang lain. Dale Carnegie menuturkan, “Menjilat adalah sikap yang palsu. Ia seperti uang palsu. Jika Anda memberikannya kepada orang lain, pada kemudian hari uang itu akan menyeret Anda ke berbagai masalah .”²⁶

Barangkali Anda akan bertanya mengenai perbedaan antara sikap memuji dan sikap menjilat. Keduanya jelas sangat berbeda, seperti perbedaan langit dan bumi. Pujian adalah kata-kata tulus yang keluar dari hati tanpa pamrih apa pun; kata-kata yang penuh cinta tulus, yang semua orang menyukainya dan menghargainya. Sebaliknya, menjilat adalah kata-kata kemunafikan yang keluar dari mulut dan tidak sampai ke telinga; semua jalannya adalah rintangan dan halangan. Sebagus apa pun kata-kata, hati manusia takkan pernah suka. Hati manusia takkan pernah terpengaruh oleh kata-kata yang dari luar menampakkan cinta, tapi di dalamnya menyimpan kemunafikan.

²⁶Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 33.



Pelabuhan Kedua: Dua Telinga dan Satu Mulut

Banyak orang menemui dokter ketika yang dibutuhkannya hanyalah seseorang yang mau mendengar perkataan mereka.²⁷

(Reuters)

Setelah berlabuh di pelabuhan pertama—yaitu perhatian pada orang lain—kapal-bangunan—hubungan yang kokoh akan berlabuh di pelabuhan kedua, yaitu telinga yang mau fokus mendengarkan dan hati yang tergerak oleh apa yang didengarkan telinga.

Itulah akhlak mulia yang membuat Rasulullah saw pernah dicela oleh kaum munafik. Mereka menyebut beliau sebagai orang yang mudah mempercayai semua perkataan orang-orang mukmin. Tapi, Allah swt mementahkan anggapan mereka melalui firman-Nya, *Katakanlah, “Dia mempercayai semua yang baik bagi kamu”* (Al-Taubah [9]: 61). Renungkanlah firman Allah swt dalam surat yang sama. *Dia beriman kepada Allah, mempercayai orang-orang mukmin, dan menjadi rahmat bagi orang-orang yang beriman di antara kamu.* Ayat ini memberi kita kesimpulan bahwa sikap mau serius mendengarkan orang lain adalah rahmat bagi manusia.

Perkenankan saya untuk mengajukan sebuah pertanyaan kepada pembaca, “Jika aku bertemu dan lalu bercakap-cakap denganmu, mana di antara dua hal berikut yang akan Anda pilih? Aku menguliah-

²⁷Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs* (*How to Win Friends and Influence People*), hlm. 105.



mu, memberimu nasihat, menguasai pembicaraan, dan tidak memberimu kesempatan untuk berbicara; atau Anda ingin kita berdiskusi dan berdialog bersama, lalu Anda menceritakan kehidupan, capaian-capaian dan berbagai masalahmu kepadaku, serta mengambil pendapatku dalam beberapa persoalan?” Tentu saja Anda akan memilih pilihan kedua.

Tapi, kenapa kita terkadang masih suka menguasai pembicaraan dan mengedepankan pendapat sendiri, tanpa memberikan kesempatan orang lain untuk berbicara atau menanggapi? Dengan berbuat seperti ini, kita sebenarnya telah merugikan orang lain. Oleh sebab itu, Abu al-Dardâ’ pernah memberi kita sebuah ungkapan yang menarik, “Berlakulah adil kepada kedua telingamu ketimbang pada mulutmu. Sesungguhnya dijadikan untukmu dua telinga dan satu mulut agar engkau lebih banyak mendengarkan ketimbang berbicara.”²⁸

Kecewa Berat

Jika Anda ingin mengetahui pentingnya sikap mau serius mendengarkan, cobalah sesekali Anda membayangkan berbicara kepada seseorang. Anda menjelaskan kepadanya satu persoalan secara sangat detail. Lalu, di akhir pembicaraan, Anda menanyakan bagaimana pendapatnya. Tapi, Anda mendapati dirinya tidak memperhatikan sedikit pun apa yang Anda je-

²⁸Ibnu Qudâmah, *Mukhtashar Minhâj al-Qâshidîn*, hlm. 171.



laskan dan katakan. Apakah Anda bisa melukiskan perasaanmu saat itu? Anda tentu saja akan merasa sangat kecewa karena kata-katamu tidak dipedulikan sama sekali. Lalu, kenapa kita masih mau membuat orang lain merasakan kekecewaan seperti yang pernah kita rasakan?!

Orang-orang Besar juga Mengutamakan

Inilah kesimpulan yang dikemukakan oleh Isaac Markson, orang yang pernah bertemu dengan sejumlah pesohor terkemuka dalam hidupnya. Isaac menuturkan, “Orang-orang besar pernah berkata kepada ku bahwa mereka lebih mengutamakan pendengar yang baik ketimbang pembicara yang lugas. Tapi, sayangnya, sikap mau serius mendengarkan termasuk sikap yang paling jarang ditemukan di antara sejumlah sikap baik lainnya.”²⁹ Renungkanlah. Orang-orang besar pun lebih menyukai dan menaruh simpati kepada pendengar yang baik ketimbang pada pembicara yang lugas.

Pembicara yang Tidak Berbicara

Barangkali Anda merasa heran dengan judul di atas. Bagaimana mungkin ada pembicara yang tidak berbicara?! Tetapi, keherananmu akan langsung hilang setelah membaca sebuah kisah yang dituturkan oleh

²⁹Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 115.



Dale Carnegie berikut. Carnegie menulis, “Terakhir kali, aku duduk bersama salah satu pakar botani terkemuka di pesta makan malam yang diadakan oleh penerbit tersohor, J. Greeneurg. Aku tidak pernah sekali pun bercakap-cakap dengan pakar botani sebelumnya. Oleh karena itu, aku hanya mendengarkan saja apa yang dikatakannya. Malam telah larut, dan aku berharap semua undangan bahagia. Aku pun bergegas untuk pulang. Pakar botani itu menghampiri tuan rumah, bercakap-cakap, dan tiba-tiba mengeluarkan pujian kepadaku. Aku merasa tersanjung dengan pujiannya. Ia menutup pembicaraannya dengan berkata pada sang tuan rumah, ‘Mr. Carnegie benar-benar seorang pembicara yang luar biasa.’

“Pembicara yang luar biasa?! Aku?! Bagaimana mungkin?! Aku tidak mengatakan sepatah kata pun. Yang aku lakukan hanya diam dan serius mendengarkan saja. Inilah yang membuatnya terkesan dan senang. Jadi, sikap serius mendengarkan adalah pujian paling tinggi yang mungkin bisa Anda tambahkan pada lawan bicaramu.”³⁰

Untuk Pendidik saja

Meskipun kita dituntut untuk mempraktikkan sikap serius mendengarkan orang lain, tapi kalangan pendidik—baik ayah, ibu, guru maupun pendakwah—jauh lebih dituntut lagi untuk mempraktikkannya. Pema-

³⁰Ibid., hlm. 98-99.



haman mereka atas prinsip ini tentu akan membuat mereka memiliki hubungan yang seimbang dan kuat dengan para peserta didiknya.

Barbara mengisahkan pengalamannya bersama putri kecilnya yang pada mulanya tenang dan lembut, Lorry. Seiring waktu, putrinya tumbuh menjadi remaja yang intoleran, bahkan terkadang cenderung memusuhi. Barbara pun sering mencela, mengancam, dan menghukumnya. Tapi, semua ini bukan tanpa akibat. Barbara mengisahkan, “Suatu hari, aku sudah berputus asa ketika ia membangkang lagi untuk ke sekian kalinya dan pergi meninggalkan rumah sebelum selesai mengerjakan tugas. Ketika ia pulang, aku hampir saja berteriak di depan mukanya untuk keseribu kalinya. Tapi, aku tidak mempunyai kekuatan lagi untuk melakukan itu. Aku hanya diam dan memandang sedih kedua matanya, lalu berkata, ‘Kenapa, Lorry? Kenapa?’

“Lorry hanya menatapku saja, lalu berkata pelan, ‘Apa Mama benar-benar ingin tahu?’ Aku pun mengangguk mengiyakan dan memintanya bercerita. Pada awalnya, Lorry menolak. Tapi, setelah itu, ia mulai spontan berbicara. Sebelumnya, aku tidak pernah sekali pun mendengarkannya. Aku hanya selalu memerintahnya untuk mengerjakan ini dan itu. Lalu, saat dirinya ingin memberi tahu apa yang tengah terjadi pada perasaan dan pikirannya, aku selalu memotong pembicaraannya dan masih menambahnya dengan perintah-perintah.



“Aku mulai mengerti bahwa dirinya membutuhkanku bukan sebagai ibu yang otoriter, melainkan sebagai penyimpan rahasia atau jalan keluar bagi kebosanan dan kegundahan masa remajanya. Semua ini memang salahku; aku berbicara pada saat seharusnya aku mendengarkan. Aku tidak pernah sekali pun mau mendengarkannya.

Sejak saat itu, aku membiarkannya mengatakan apa pun yang ingin dikatakannya. Ia pun mengungkapkan apa yang ada di dalam benak dan hatinya. Hubungan kami membaik, dan aku menjadi pribadi yang pengertian dan kooperatif.”³¹

Sikap serius mendengarkan orang lain akan membuatmu bisa mengetahui sosok pribadinya, memahami kepribadiannya, dan menguasai keadaan-keadaannya. Ini semua tentu akan memberimu kunci untuk memengaruhi dan mengubahnya menjadi lebih baik.

Segitiga Sikap Serius Mendengarkan

Kita mungkin bisa mengumpamakan sikap serius mendengarkan seperti sebuah segitiga. Ia memiliki satu fondasi dan dua sisi. Perhatikan gambar berikut.

³¹Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 182.



3. Senyum dan berilah
kesan-kesan reaktif

2. Perbanyaklah
pertanyaan pembuka

1. Biarkan orang lain
menguasai kendali pembicaraan

1. Biarkan orang lain menguasai kendali pembicaraan

Ketika lebih banyak dan lebih banyak lagi mendengarkan orang lain, Anda akan mengetahui apa yang mungkin bisa ditambahkan untuknya, lalu bisa memahami lebih banyak ketimbang dirinya, dan bisa membangun hubungan lebih kuat dengannya. Alangkah indahnya kebijaksanaan yang dikatakan oleh sebagian kaum salaf ini, “Sikap diam dan mendengarkan akan menghimpun dua keutamaan pada diri seseorang: selamat di dalam agamanya dan bisa memahami temannya.”³²

2. Perbanyaklah pertanyaan pembuka

Pertanyaan pembuka adalah salah satu jenis pertanyaan yang mampu melelehkan besi penghalang bagi sebuah hubungan baru dengan orang-orang baru. Biasanya, percakapan pada mulanya tidak berjalan lancar dan bahkan masih tertutup rapat. Untuk mem-

³²Al-Ghazâlî, *Ihyâ’ ‘Ulum al-Dîn*, Jilid II, hlm. 113.



bukanya, kita tentu membutuhkan kunci, yaitu pertanyaan-pertanyaan pembuka. Yang kami maksud di sini adalah pertanyaan yang jawabannya tidak cukup dengan “iya” dan “tidak” saja. Biasanya, pertanyaan seperti ini diawali dengan pertanyaan semisal, “apa”, “kenapa”, “siapa”, “di mana”, dan “Kapan”. Perhatikan contoh berikut ini.

Anda bertemu seseorang yang belum pernah Anda kenal sebelumnya, dan Anda ingin membuka pembicaraan. Orang lain ini tentu belum terbiasa berbicara denganmu. Terjadilah dialog di antara kalian berdua.

Anda : Assalamualaikum.

Dia : Waalaikum salam.

Anda : Namaku Muhammad. Apa aku boleh tahu namamu?

Dia : Ya, namaku Salim.

Anda : Anda di semester berapa, Salim?

Dia : Semester pertama di fakultas kedokteran.

Anda : Wah, fakultas kedokteran?! Berapa nilai rata-ratamu di SMA?

Dia : Alhamdulillah, 98%.

Anda : Masya Allah! Bagaimana kamu bisa mendapatkan nilai itu?

Dia : Aku selalu rajin belajar dan terus berusaha sampai akhirnya Allah membukakan pintu untukku. Aku sudah melewati hari-hari yang sulit. Tapi, Alhamdulillah, rasa lelahku tidak sia-sia.

Anda : Kenapa Anda memilih fakultas kedokteran?



Dia : Sepupuku yang masih sangat muda meninggal dunia akibat kanker darah. Sejak saat itulah aku bertekad untuk menjadi seorang dokter dan akan memerangi penyakit kanker sekuat tenagaku.

Anda : Bagaimana hari-harimu di fakultas kedokteran?

Dia : Alhamdulillah, lancar. Pada awalnya aku memang sedikit kesulitan karena tidak biasa dengan kurikulum yang ada. Tapi, seiring berjalannya waktu, aku mulai terbiasa. Hanya saja, aku sangat tersiksa sekali menghadapi materi anatomi.

Anda : Semoga Allah membantumu. Anda hanya harus bersabar agar Anda benar-benar bisa memerangi penyakit kanker.

Dia : Anda benar. Aku akan mengerahkan seluruh tenagaku untuk memerangi penyakit ini. Dua bulan lalu, kerabat dekatku telah meninggal dunia karena penyakit ini. Keluargaku menggantungkan harapan yang besar pada pundakku. Ayahku sering kali berkata padaku, 'Salim, sudah waktunya ada seorang dokter muslim yang mampu menyembuhkan dan mengatasi penyakit kanker.' Ibuku pun selalu mendukungku.

Anda : Aku juga akan selalu mendoakanmu, Salim. Anda berhak mendapatkan semua yang terbaik.



Dari contoh di atas bisa dimengerti bagaimana Salim pada awalnya hanya memberi jawaban-jawaban yang padat dan ringkas, dan bagaimana ia kemudian mulai banyak berbicara dan mengikuti pertanyaan-pertanyaan pembuka. Terkadang pertanyaan-pertanyaan penutup juga digunakan ketika Anda ingin menuntun seseorang pada hasil tertentu. Berikut ini contohnya.

Anda : Salim, apa Anda keberatan jika memberikan nomor teleponmu?

Salim : Tentu saja tidak.

Anda : Hobimu apa?

Salim : Aku suka jogging dan berburu.

Anda : Apa Anda juga suka sepakbola?

Salim : Ya, aku suka. Terkadang aku bermain bola dengan teman-teman.

Anda : Kamis depan, kami akan pergi bermain bola. Apa Anda mau bergabung?

Salim : Tergantung keadaan. Tapi aku akan mengusahakannya. Insya Allah.

Anda : Insya Allah. Aku akan meneleponmu untuk memastikan. Aku akan sangat senang sekali jika Anda bisa datang.

Salim : Aku akan datang. Insya Allah.

Kita mungkin bisa menyelengi pertanyaan-pertanyaan pembuka dengan pertanyaan-pertanyaan penutup agar supaya kita tidak terlihat seperti sedang menginterogasi, atau terlihat seperti orang yang suka mencampuri urusan orang lain.



3. *Senyum dan berilah kesan-kesan reaktif*

Senyuman bisa membuka hati yang terkunci dan memangkas jarak yang memisahkan manusia. Bahkan, senyuman dalam satu kali perjumpaan bisa menghasilkan apa yang tidak bisa dihasilkan oleh selainnya dalam sepuluh kali perjumpaan. Nilai tinggi sebuah senyuman bisa dilihat dari sejumlah hadis Nabi saw. Beliau bersabda, “Senyummu terhadap saudaramu adalah sedekah,”³³ (HR. al-Tirmidzî). Beliau juga bersabda, “Jangan pernah engkau meremehkan sesuatu pun dari kebaikan, meskipun itu hanya menunjukkan wajah berseri-seri kepada saudaramu,”³⁴ (HR. Muslim).

• *Satu juta dollar dalam satu detik!*

Dale Carnegie menuturkan, “Sejak beberapa tahun lalu, salah satu supermarket yang memiliki banyak anak cabang membagikan selebaran kepada semua karyawan dan pegawainya tanpa kecuali. Selebaran itu berisi tentang filsafat senyuman: Ia tidak membebani sesuatu pun pada saat mendatangkan manfaat berlimpah. Ia membuat kaya orang yang menerimanya tanpa membuat miskin orang yang memberinya.

³³Diriwayatkan oleh Imam al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah*, Bab *Ma Jâ’a fi Shanâ’i al-Ma’rûf*, (hadis no. 2083), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, hadis no. (1956)

³⁴Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Istihbâb Thallâqah al-Wajh ‘inda al-Liqâ’*, (hadis no. 6857).



Ia terjadi dalam sekejap, tapi terkadang kenangannya utuh untuk selamanya. Tidak ada orang kaya—sebanyak apa pun kekayaannya—yang bisa bertahan kaya tanpanya, dan tidak ada orang miskin—semisikin apa pun dirinya—kecuali akan menjadi kaya dengan manfaat-manfaatnya.

“Ia menciptakan kebahagiaan di dalam keluarga dan meneguhkan niat baik dalam pekerjaan. Ia adalah kata rahasia antarteman. Ia pemulih tenaga bagi orang yang lelah, harapan bagi orang yang putus-asa, cahaya matahari bagi orang yang sedih, dan obat alami paling manjur bagi berbagai masalah. Bersamaan dengan ini semua, ia mustahil dibeli, dipinjam, atau dicuri. Ia adalah sesuatu yang tidak bisa mendatangkan keuntungan duniawi apa pun bagi siapa pun, kecuali hanya memberi seseorang perasaan tulus.”³⁵

Oleh karena itu, Syawwâb—direktur salah satu pabrik baja di Amerika yang mengantongi keuntungan sampai satu juta dollar per tahun—mengatakan, “Senyumanku telah membuatku untung satu juta dollar.”³⁶

• *Hidayah dalam senyuman!*

Aku mengenal seseorang yang baru saja memeluk Islam. Aku pun menanyakan alasannya berpindah

³⁵Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs* (*How to Win Friends and Influence People*), hlm. 84-85.

³⁶Ibid., hlm. 30.



agama. Lalu, ia bercerita bahwa di kelas pertama sekolah menengah, ia pernah pergi ke sebuah masjid untuk mencoba melakukan shalat, dan itu kali pertama ia masuk masjid. Sesaat setelah masuk, ia disambut oleh senyuman hangat dari seorang laki-laki yang sudah terlebih dahulu berada di dalam. Semenjak hari itu, ia pun mulai menyukai Islam dan akhirnya menjadi penganutnya.

Ini sungguh menarik sekali!

Saat bercakap-cakap dengan orang lain, tunjukkan kesan-kesan yang reaktif agar dirinya terdorong untuk terus berbicara dan berbicara. Kata-kata yang biasa digunakan untuk menunjukkan kesan-kesan tersebut ialah seperti, “Ini sungguh menarik!”, “Wow, aneh sekali!”, atau “Aneh sekali ini!”. Penggunaan kata-kata seperti ini akan mendorong lawan-bicara terus berbicara dan berbicara lagi.

Termasuk kesan-kesan reaktif adalah gerakan tubuh. Menganggukkan kepala atau menatap langsung mata lawan-bicara kita akan membuatnya merasa bahwa kita memperhatikannya dan serius mendengarkan perkataannya. Inilah yang membuatnya tergerak untuk terus berbicara dan bercerita lebih banyak lagi.



Komunikasi ala Nabi

Setelah Nabi saw diusir penduduk Tha'if, beliau pergi ke kebun milik Bani Rabî'ah. Dua orang dari Bani Rabî'ah mengamati beliau dan menyimpulkan bahwa beliau bukan penduduk Tha'if. Keduanya merasa iba dan kasihan, lalu memanggil seorang budak bernama 'Addâs yang pemeluk Nashrani. Keduanya berkata pada 'Addâs, "Ambil satu tandan anggur dan taruh di atas piring ini, lalu berikan kepada laki-laki itu."

'Addâs pun melakukan perintah majikannya. Ia meletakkan piring berisi anggur itu di hadapan Nabi saw, lalu berkata, "Makanlah." Saat Nabi saw mengambil anggur dengan tangan mulianya, beliau berkata, "Bismillah," dan kemudian memakannya.

'Addâs melihat wajah Nabi saw, kemudian berkata, "Demi Allah, perkataan itu tidak dikatakan oleh penduduk negeri ini!" Nabi saw pun bertanya, "Dari negeri mana engkau, 'Addâs? Apa agamamu?" (Nabi menyebut nama Addâs, menanyakan pertanyaan-pertanyaan pembuka untuk memulai pembicaraan). Addâs menjawab, "Saya Nasrani, berasal dari Ninawi."

Nabi saw berkata, "Dari desa laki-laki saleh Yunus ibn Mattâ?" (Nabi berkenalan lebih jauh. Saat Anda mengatakan mengenal seseorang dari daerah asal kenalan baru Anda tentu saja ini melancarkan dan menghangatkan perkenalan).

'Addâs berkata, "Apa yang engkau ketahui tentang Yunus ibn Mattâ?"



Beliau menjawab, “Ia saudaraku. Ia seorang nabi, dan aku juga seorang nabi.”

‘Addâs langsung bersimpuh di hadapan Nabi saw, mencium kepala, tangan, dan kaki beliau.

Saat ‘Uqbah dan Syaibah melihat apa yang diperbuat oleh budaknya, keduanya hanya diam termung. Keduanya lantas mendatangi ‘Addâs dan Nabi saw, dan berkata kepada ‘Addâs, “Buat apa kamu bersujud kepada Muhammad dan mencium kedua kakinya? Kami tidak pernah melihatmu melakukan itu kepada seorang pun dari kami.” ‘Addâs menjawab, “Laki-laki ini orang saleh. Ia telah memberitahu satu hal yang sebenarnya sudah aku ketahui, yaitu tentang seorang rasul yang diutus Allah kepada kami bernama Yunus ibn Mattâ.” ‘Uqbah dan Syaibah hanya menertawakannya dan berkata, “Jangan termakan fitnah oleh kenashranianmu. Dia seorang penipu.”³⁷

Pelabuhan Ketiga: Bahan Bakar Perasaan

*Mencari cinta itu sesuatu yang baik,
tapi memberikannya itu sesuatu yang paling baik.*
(William Shakespeare)

Setelah konflik harian berlangsung selama hampir setengah jam, ibuku berhasil membangunkanku dari tidur untuk pergi ke sekolah. Saat itu aku berusia

³⁷Lihat: *Dalâ'il al-Bayhaqî*, Jilid II, hlm. 288.



sepuluh tahun, dan konflik seperti ini biasanya disertai dengan kekerasan fisik.

Suatu hari, terjadi perubahan ekstrem pada cara berinteraksi ibuku; dari keras dan menekan aku untuk bangun dari tidur, menjadi lembut dan perhatian.

Tiba-tiba ia berkata padaku, “Kamu benar-benar sakit.” Ia pun segera mengambil obat-obatan dan menyuruhku tidak usah masuk sekolah. Bahkan, ia memintaku untuk tetap tidur nyenyak agar aku bisa beristirahat dan aku kembali pulih. Aku takkan pernah bisa menggambarkan betapa bahagianya aku waktu itu.

Setelah aku cukup beristirahat dan bangun dari tidur nyenyak, ibuku langsung buru-buru mengambilkan sarapan dan membuatkan ramuan penurun panas untukku. Bahkan, nenekku ikut membantu ibuku dalam merawatku. Aku merasakan kebahagiaan yang luar biasa menerima kasih sayang dan perhatian ini, sampai-sampai aku berharap agar aku bisa sakit setiap hari.

Setelah dewasa, aku mengerti bahwa tujuannya bukanlah adanya sakit dari ketiadaannya. Tapi, tujuannya adalah bahwa kita—sebagai manusia—merindukan kasih sayang yang tulus dari orang lain dan hidup harmonis dengan mereka. Kasih sayang adalah sesuatu yang dirindukan oleh manusia mana pun.



Fitrah Manusia

Anak kecil memperlihatkan lukanya dengan penuh semangat, bahkan terkadang melukai dirinya sendiri demi mengetahui kasih sayang orang lain. Karena alasan serupa, orang dewasa juga memperlihatkan luka yang dialaminya, menceritakan kejadian-kejadian yang menyimpannya dan penyakit yang dideritanya, terutama rincian-rincian proses operasi.

Berapa kali Anda berada dalam kesusahan, dan merasa ingin sekali menceritakan itu semua kepada seseorang? Berapa kali Anda pernah sakit, dan merasa ingin sekali dijenguk oleh teman-teman dan kerabat dekatmu? Berapa kali Anda berhasil meraih sesuatu yang penting dalam hidupmu, dan merasa sangat ingin menceritakannya kepada teman-teman dekatmu? Bukankah pendorong dari semua ini adalah perasaan ingin dikasihi dan disayangi oleh orang lain, dan keinginan untuk mencari seseorang yang bisa merasakan dan menjaga perasaanmu?!

Surat Anak Kecil

Orang yang berwatak keras dan buas sekalipun membutuhkan orang yang mau mengasihi dan menyayangnya. Lihatlah kisah Kaisar Jerman. Seiring dengan berakhirnya Perang Dunia I, barangkali Kaisar Jerman adalah yang paling banyak dicela orang. Bahkan, rakyatnya memberontak melawannya, ketika dirinya kabur menyelamatkan diri ke Belanda seorang diri. Kebencian terhadapnya sangat kuat dan meledak-



ledak, sampai-sampai jutaan orang ingin memotong-motong dirinya dan membakarnya hidup-hidup.

Di tengah api kebencian ini, seorang anak kecil menulis surat kepada Kaisar. Sebuah surat yang sederhana, lugas, jujur, yang bisa menyalakan api cinta dan kasih sayang. Sang anak menulis bahwa terlepas dari pandangan orang lain, dirinya akan tetap mencintai Kaisar sebagai Emperor-nya.

Kaisar tentu tersentuh dengan kata-kata di dalam surat tersebut. Ia pun mengundang sang anak agar dirinya bisa melihatnya. Sang anak pun datang ditemani oleh ibunya. Kaisar lalu menikahi ibu sang anak, dan hidup bersama keduanya yang penyayang dan pengasih.³⁸

Kasih Sayang Takkan Mati

Renungkanlah sebuah cinta dan kasih sayang yang takkan pernah mati, yaitu cintanya Nabi saw kepada Khadijah. Diriwayatkan bahwa ‘Â’isyah berkata, “Bila mengingat Khadijah, Nabi saw selalu memujinya dengan pujian-pujian indah. Suatu hari aku pun tak dapat menahan cemburu dan kukatakan, ‘Tak ada yang lebih banyak engkau ingat selain ujung bibir yang merah (Khadijah). Sesungguhnya Allah sudah menggantikan dirinya dengan satu kebaikan untukmu.’ Maka beliau bersabda, ‘Allah tidak menggantikan dirinya dengan satu kebaikan pun untukku.

³⁸Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ’ wa Tu’tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 69.



Dia-lah yang mengimaniku saat semua orang mengingkariku, memercayaiku saat semua orang mendus-takanku, melindungiku dengan hartanya saat semua orang memusuhiku, dan Allah telah menganugerahi-ku dengan anaknya saat semua istriku tidak memberikan anak,” (HR. Ahmad) ³⁹.

‘Âisyah berkata, “Bila menyembelih seekor kambing, Rasulullah selalu berkata, ‘Kirimkanlah itu ke teman-teman Khadijah.’ Suatu hari aku membuat beliau marah saat aku berkata, ‘Ah, Khadijah!’ Rasulullah langsung berkata, ‘Aku telah dianugerahi cintanya,’”⁴⁰ (HR. Muslim).

Cinta dan kasih sayang tulus adalah sebuah jalan untuk membangun hubungan yang kuat dan erat dengan orang lain. Hangatnya kasih sayang akan membuat jiwa orang lain dipenuhi oleh cinta yang tulus, dan membuat hubunganmu dengannya semakin kuat dan kokoh.

Jangan Menyalahgunakan Dua Tas

Sebagian orang terkadang tidak mempercayai bahwa kasih sayang yang tulus bisa menciptakan berbagai keajaiban. Mereka beralasan dengan mencontohkan orang-orang yang berhati sekeras batu, takkan mung-

³⁹Diriwayatkan oleh Imam Ahmad dalam *Musnad Imam Ahmad*, (hadis no. 24745).

⁴⁰Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb Fadhâ'il al-Shahâbah*, Bab *Fadhâ'il Khadijah Umm al-Mukminîn*, (hadis no. 6431).



kin bisa diubah oleh cinta dan kasih sayang. Oleh karena itu, kami akan menyebutkan sebuah kisah yang dikemukakan oleh Dr. Ibrahim Elfiky.

Ada seorang pemuda yang gemar berbuat kasar terhadap orangtuanya dan menyakiti orang lain. Ia pergi ke satu negeri untuk studi. Di negeri itu, ia tinggal di sebuah hotel kelas bawah. Di hotel yang sama, tinggal pula pasangan suami-istri yang sudah berusia lanjut.

Pada awalnya, ia berlaku kasar dan sering menyakiti keduanya. Suatu saat, ia jatuh sakit. Laki-laki tua bersama istrinya pun merawatnya di sepanjang malam, tanpa tidur.

Si pemuda membatin dengan penuh keheranan, “Kenapa kalian merawatku? Padahal aku tak pernah memedulikan kalian.” Semenjak itulah, ia mulai belajar tentang arti cinta dan perasaan tulus. Ia mulai berubah sedikit demi sedikit.

Suatu hari, laki-laki tua jatuh sakit. Ia pun begadang di sepanjang malam menungguinya dan merawatnya. Ia telah benar-benar berubah. Keinginannya adalah membantu orang lain dan menjaga mereka. Singkat cerita, studinya telah berakhir dan harus kembali pulang. Sebelum pergi, ia berpamitan terlebih dahulu kepada pasangan suami-istri yang sudah tua itu.

Keduanya bertanya, “Apa kamu sudah mengemas semua barang-barangmu?” Ia menjawab, “Sudah. Aku sudah mengemas semua tas dan barang-barangku.” Keduanya berkata lagi, “Tapi ada dua tas yang



masih ada bersama kami, yang takkan pernah bisa kamu ambil selamanya.” Ia bertanya keheranan, “Bagaimana mungkin?! Aku sudah mengemasi semua barang-barangku dan tasku.” Mereka pun menjelaskan, “Dua tas itu adalah cinta kami kepadamu dan cintamu kepada kami.”⁴¹

Matahari atau Angin?

Sebagian kita mungkin merasa bahwa tak ada seorang pun yang mencintai dan menyayangi kita. Tapi, kita melupakan satu hal penting yang coba diingatkan kembali oleh Patt Carol. “Semua melupakan persoalan mendasar ini: orang lain takkan pernah mencintai Anda kecuali jika Anda mencintai mereka.”⁴²

Ya, benar. Berikanlah hatimu kepada orang lain, pasti mereka akan memberikan hatinya padamu. Belajarlah pada benih. Ia akan mengeluarkan tanaman untukmu; siramilah tanaman itu dan ia akan memberimu bunga. Jadi, hati ibarat bunga; akan mekar merekah di musim semi dengan kasih matahari yang sejuk, dan akan berguguran pada musim panas dengan angin yang keras dan kencang.

Ada sebuah mitos yang jarang dikisahkan. Matahari pernah berselisih pendapat dengan awan. Kedua-

⁴¹Dr. Ibrahîm Elfiky, *Dawrah Mumâris al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah*.

⁴²Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla fi al-Najâh*, hlm. 101.



nya sama-sama memperdebatkan siapa yang lebih kuat di antara mereka. Angin berkata, “Akan aku buktikan padamu bahwa aku lebih kuat darimu. Lihatlah laki-laki tua yang duduk mengenakan mantel itu. Aku tantang kamu. Aku bertaruh aku bisa lebih cepat membuatnya melepas mantel daripada kamu.”

Matahari berlingung di balik segumpal awan. Angin mulai berembus kencang hingga seperti badai. Tapi, setiap kali angin semakin kencang, laki-laki tua itu semakin erat memeluk mantelnya. Angin pun akhirnya berhenti berembus, dan menyerah kalah.

Matahari kemudian keluar dari balik awan, tersenyum lembut ke arah si laki-laki tua. Tanpa menunggu lama, laki-laki tua itu menyeka keringat di dahinya dan melepaskan mantelnya. Matahari pun berkata pada angin, “Kelembutan dan kasih sayang akan selamanya lebih kuat ketimbang kekerasan dan kemarahan.”⁴³

Fondasi yang Kokoh

Apa hubungan sesama-manusia yang paling kuat dan kokoh di bumi ini? Bukankah itu hubungan suami-istri?! Renungkanlah firman Allah berikut ini:

Dan di antara tanda-tanda (kebesaran)-Nya ialah Dia menciptakan pasangan-pasangan untukmu dari jenismu sendiri, agar kamu cenderung dan merasa

⁴³Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 117.



tenteram kepadanya, dan Dia menjadikan di antara kamu rasa kasih dan sayang. Sungguh, pada yang demikian itu terdapat tanda-tanda (kebesaran) Allah bagi kaum yang berpikir (Al-Rûm [30]: 21). Bukan kah kasih dan sayang merupakan bentuk lain dari cinta yang tulus?! Lihatlah bagaimana Allah meng-aruniai hamba-hamba-Nya dengan menjadikan kasih sayang di antara suami dan istri.

Kasih sayang adalah nikmat yang telah dianugerahkan Allah swt kepada hamba-hamba-Nya. Keduanya adalah fondasi kuat bagi hubungan pasangan suami-istri. Jadi, keharusan bagi kita adalah mengambil sedikit kasih sayang, lalu menyiramkannya kepada orang lain sampai kita bisa memenangkan hati mereka dan menguasai persahabatan yang menancap kuat, yang takkan lekang di makan waktu.

Keduanya Sangat Jauh Berbeda

Barangkali sebagian orang tanpa sengaja mencampurkan antara kuatnya kepribadian dan kerasnya hati. Mereka mengira bahwa cinta yang menenangkan hati dan sarat ungkapan kata-kata manis itu lemah. Mereka seolah-olah menginginkan agar manusia berubah menjadi manusia mekanis, yang tidak mempunyai hati dan perasaan, bahkan hanya alat untuk memenuhi semua perintah dan kebutuhan.



Mata yang Menangis dan Hati yang Bersedih

Mata ini adalah milik pribadi paling kuat yang pernah dikenal umat manusia hingga akhir zaman, dan hati ini adalah hati paling lembut yang mengalirkan rahmat dan kebeningannya kepada seluruh umat manusia. Namun, renungkanlah apa yang dituturkan oleh Anas (sebagaimana diriwayatkan al-Bukhârî), “Bersama Rasulullah, kami mengunjungi Abu Sayf al-Qain, suami perempuan yang menyusui Ibrahim. Nabi pun menggendong putranya (Ibrahim) , mengecup dan menciumnya. Selang beberapa waktu, kami menjenguk Nabi pada saat Ibrahim tengah mengembuskan napas terakhirnya. Kedua mata beliau pun meneteskan air mata. ‘Abdurrahman ibn ‘Awf bertanya (keheranan), ‘Ada apa dengan dirimu, Rasulullah?’ (Ibn ‘Awf seolah heran kenapa Nabi saw menangis, bukankah ia seorang Rasulullah?). Beliau pun bersabda, ‘Wahai Ibnu ‘Awf, menangis adalah rahmat.’ Beliau pun kembali menangis dan kemudian berkata, ‘Mata boleh menangis, hati boleh bersedih, tapi kita tidak boleh berkata-kata kecuali apa yang diridai Tuhan Ibrahim, anakku, kami sangat bersedih karena berpisah denganmu,”⁴⁴ (HR. Bukhârî-Muslim).

⁴⁴Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Janâ'iz*, Bab *Qaul al-Nabî* (hadis no. 1303); dan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Fadhâ'il*, Bab *Rahmatuhu al-Shibyân wa al-'Tyâl*, (hadis no. 6167)



Untuk Para Orangtua

Diriwayatkan dari Abu Hurairah bahwa Rasulullah saw pernah mencium Hasan atau Husain ibn ‘Ali, dan beliau saat itu tengah bersama al-Aqra’ ibn Hâbis al-Tamîmî. Al-Aqra’ berkata, “Sungguh, aku memiliki sepuluh orang anak, tapi aku tidak pernah mencium seorang pun dari mereka.” Rasulullah saw melihat al-Aqra’, lalu bersabda, “Barang siapa tidak mengasihi niscaya takkan dikasihi,” (HR. Bukhârî-Muslim). Dalam riwayat lain disebutkan, “Apakah aku melihat bahwa Allah telah mencabut kasih sayang dari hatimu?” (HR. al- Bukhârî)⁴⁵.

Wahai para orangtua! Saat Anda mencium dan mengasihi anak-anak Anda, berbahagialah dengan rahmat-kasih Allah swt yang menumbuhkan kasih sayang di hati Anda. Dengan rahmat itulah rahmat kasih sayang Allah swt didapat di akhirat. Dengan rahmat kasih pula, Allah swt menganugerahi nabi-Nya. Allah berfirman, *Berkat rahmat Allah, engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu* (Âlu ‘Imrân [3]: 159). Renungkanlah, Allah swt menjadikan rahmat kasih di hati Rasulullah saw sebagai perantara beliau diterima dan dicintai banyak orang. Oleh karena itu, tidaklah aneh jika Tsawbân datang menemui Rasulullah saw dan berkata, “Wahai

⁴⁵Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Rahmah al-Walad wa Taqbîluhu wa Mu’ânaqatuhu*, (hadis no. 5998).



Rasulullah, engkau sungguh lebih aku cintai daripada diriku, ibuku, keluargaku, dan anak-anakku sendiri. Sungguh, aku tidak berada di rumah kecuali aku mengingatmu, dan aku tidak sabar untuk segera menemui dan melihatmu. Jika aku mengingat kematianku dan kematian engkau; aku tahu bahwa ketika engkau masuk ke surga, engkau akan diangkat bersama para nabi, dan jika aku masuk ke surga aku takut tidak bisa melihat engkau.”⁴⁶

Renungkanlah! Apa yang membuat gelisah hati Tsawbân, bahkan seandainya setelah dirinya masuk ke surga dan menikmati berbagai kenikmatan? Tak lain adalah jika dirinya tak bisa melihat Rasulullah saw di surga. Inilah cermin cinta yang agung, cinta yang tulus dari hati.

Renungkanlah kebalikan dari itu. *Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu* (Âlu ‘Imrân [3]: 159). Jadi, kasar dan keras hati akan membuat seseorang dijauhi orang lain. Inilah yang mendorong Syekh Muhammad al-Ghazâlî sampai mengatakan, “Keras hati pada manusia adalah bukti cacat yang besar, dan pada sejarah umat adalah bukti kerusakan yang berbahaya.”⁴⁷

Bahkan, hati yang keras dan perasaan yang tak peka akan menjatuhkan Anda di tingkat yang lebih rendah dari benda mati. Syekh Muhammad al-Ghazâlî

⁴⁶*Tafsîr Ibnû Katsîr*, Jilid I, hlm. 236.

⁴⁷Syeikh Muhammad al-Ghazâlî, *Khuluq al-Muslim*, hlm. 188.



menuturkan, “Perasaan yang tak peka akan menjatuhkan manusia ke derajat binatang, merampas apa yang terbaik milik kita, yakni kasih sayang tulus yang berdenyut dengan cinta.”⁴⁸

Renungkanlah apa yang dikatakan Alfred Adler, “Satu prinsip emas mengatakan bahwa manusia wajib mencintai tetangganya seperti mencintai dirinya sendiri. Setelah ratusan tahun ditemukan dan dibuktikan, seharusnya prinsip ini menjadi sesuatu yang alamiah dan fitrah bagi manusia, seperti halnya kebutuhan bernapas dan berjalan. Seandainya manusia tidak menjalankan prinsip ini, yang akan terjadi adalah kehancuran .”⁴⁹

Meneladani Nabi saw

Renungkanlah sabda Nabi saw yang meringkas prinsip di atas dalam sebuah kalimat indah, yang maknanya begitu agung. Yakni ketika beliau mengatakan, “Tidaklah beriman salah seorang dari kalian sebelum mencintai saudaranya seperti ia mencintai dirinya sendiri, (HR. Bukhârî-Muslim)⁵⁰. Nyata sekali beliau mensyaratkan kesempurnaan iman seseorang dengan

⁴⁸Ibid., hlm. 187.

⁴⁹Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla fi al-Najâh*, hlm. 98.

⁵⁰Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *Min al-Îmân an Yuhibb li Akhîhi* (hadis no. 13); dan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *al-Dalîl ‘ala Min Khishâl al-Îmân* (hadis no. 179).



kecintaan terhadap sesama seperti kecintaannya terhadap dirinya sendiri.

Bahkan, makhluk selain manusia pun memiliki perasaan rindu kepada Nabi. Lihatlah tangkai pepohonan yang rindu dan menangis saat Rasulullah saw meninggalkannya ke Mimbar.⁵¹ Perhatikan pula sabda beliau, “Uhud, gunung yang mencintai kami dan kami pun mencintainya.”⁵²

Kesimpulannya, begitu penting wujud kasih sayang yang tulus dan cinta yang jujur di dalam hati. Tinggal satu persoalan yang tersisa; sederhana namun sangat penting. Yakni cara mengungkapkan sekaligus memperlihatkan cinta dan kasih sayang yang tulus kepada orang lain.

Anda harus bisa meyakinkan orang lain bahwa Anda benar-benar punya kasih sayang dan cinta terhadapnya. Ia pasti ingin senantiasa dilihat dan dideengar sebagai bukti ketulusanmu mencintai dan menyayangnya.

Jika Sebab diketahui, Masalah pun Selesai

Tentu saja tidak ada yang meragukan jika kedua orangtua adalah orang yang paling banyak mencintai dan mengasihi anak-anaknya. Tapi, kenapa dalam banyak kesempatan terjadi hubungan yang buruk di

⁵¹Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Jumu'ah*, Bab *al-Khutbah 'ala al-Minbar*, (hadis no. 918)

⁵²Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Zakâh*, Bab *Kharsh al-Tamr*, (hadis no. 1482)



antara orangtua dan anak? Sebab utamanya adalah karena mereka tidak bisa mengungkapkan dengan baik cinta dan kasihnya. Akibatnya, hubungan antara orangtua dan anak hanya berkisar pada pemberian perintah, arahan, dan larangan di satu sisi, dan pada pemenuhan dan pemanjaan semua kebutuhan anak di sisi lain. Di mana ungkapan-ungkapan cinta kasih dan kata-kata sayang?!

Hubungan pasangan suami-istri yang buruk juga diakibatkan oleh sebab yang sama. Istri melihat suaminya hanya sibuk bekerja dan beraktivitas, sementara suami melihat istrinya hanya sibuk mengurus dan merawat anaknya. Tidak ada komunikasi yang baik di antara mereka berdua. Seandainya saja masing-masing anggota keluarga mau menampakkan perasaan sayang dan cinta-kasih, tentu berbagai masalah keluarga akan mudah diatasi dan diselesaikan.

Belajar dari Nabi saw

Beberapa perempuan Bani Najjâr dengan tanpa alas kaki datang menemui Rasulullah saw. Seorang dari mereka berkata, “Kami tetanggamu dari Bani Najjâr. Alangkah senangnya kami bertetangga denganmu, Muhammad.” Rasulullah saw pun bersabda, “Allah swt mengetahui aku mencintai kalian,” (HR. Ibnu Mâjah)⁵³.

⁵³Diriwayatkan oleh Imam Ibnu Mâjah dalam *Kitâb al-Nikâh*, Bab *al-Ghinâ’ wa al-Duff*, (hadis no. 1974), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan Ibnu Mâjah*, (hadis no. 1899).



Mata air cinta dan kasih yang memenuhi hati Rasulullah saw mengalir ke seluruh mukmin. Lihatlah bagaimana jalinan cinta-kasih keimanan yang terajut antara Mu'âdz ibn Jabal dan Rasulullah saw. Dikisahkan suatu hari Rasulullah saw menggandeng tangan Mu'âdz, lalu bersabda, “Wahai Mu'âdz, demi Allah, sesungguhnya aku mencintaimu. Demi Allah, sesungguhnya aku mencintaimu.” Beliau melanjutkan sabdanya, “Aku berpesan kepadamu, Mu'âdz. Janganlah kau lewatkan di setiap akhir shalat, untuk membaca: Ya Allah, berilah aku kekuatan agar tetap mengingat-Mu, bersyukur kepada-Mu, dan beribadah dengan baik kepada-Mu,” (HR. Abû Dâwud)⁵⁴.

Belajar dari Sahabat Nabi saw

Para sahabat Nabi saw menelusuri jejak beliau, berjalan mengikuti langkah beliau, dan mendapat pencerahan dari lentera beliau. Marilah kita semua berjalan-jalan di kebun mereka dan memetik ragam bunga mereka. Lihatlah bagaimana 'Â'isyah mengungkapkan kasih sayangnya kepada Nabi saw, sang suami tercinta. Suatu hari, Nabi saw berkata pada 'Â'isyah, “Tinggalkanlah aku, aku ingin beribadah kepada Tuhanku.” 'A'isyah pun berkata, “Demi Allah, aku

⁵⁴Diriwayatkan oleh Imam Abû Dâwud dalam *Kitâb al-Witr*, Bab *Fî al-Istighfâr*, (hadis no. 1524), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan Abî Dâwud*, (hadis no. 1522).



suka dekat denganmu tapi aku suka apa yang membuatmu senang.”⁵⁵ (HR. Ibnu Hibbân)

‘Umar ibn al-Khaththâb (al-Fârûq) juga memberi kita teladan. Ia menyadari bahwa kekuatan di dalam kebenaran dan kasih sayang tulus di dalam hati adalah satu jalan yang sama. Ia pun memberi kita sebuah potret kasih sayang dengan saudara-saudara seimannya. Katanya, “Berjumpa dengan saudara adalah pelipur lara.”⁵⁶ (*liqâ’ al-ikhwân jalâ’ al-ahzân*). Bahkan ‘Umar sering mengingat dan merindukan salah seorang saudaranya pada malam hari sehingga berkata, “Ah, alangkah panjangnya malam ini! Dan begitu pagi tiba ‘Umar pun pergi menemuinya, dan begitu bertemu ia langsung memeluknya.”

Belajar dari Tabiin

Ungkapan-ungkapan kasih sayang terus dilestarikan di kalangan generasi tabiin, pengikut tabiin, dan semua orang yang mengikuti jalan mereka hingga hari akhir. Alangkah indahnya perkataan Ayyûb al-Sikhtiyânî, satu perkataan yang disiram dengan air emas, bahkan lebih berharga dari emas. Al-Sikhtiyânî berkata, “Saat aku mendengar kabar kematian saudaraku, seolah-olah satu anggota tubuhku langsung lumpuh.”⁵⁷ Abû Sulaimân al-Dârânî kemudian mem-

⁵⁵Diriwayatkan oleh Ibnu Hibbân, (hadis no. 622), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *al-Silsilah al-Shahîhah*.

⁵⁶Ibnu Hibbân, *Rawdhah al-‘Uqalâ’*, hlm. 89-90.

⁵⁷Ibnu Qutaibah, *‘Uyûn al-Akhhbâr*.



berikan sentuhan halus pada papan cinta kasih, melalui perkataannya, “Andai kata seluruh isi dunia menjadi milikku dalam satu suapan, lalu saudaraku datang menemuiku, pasti aku akan menyuapkannya ke saudaraku itu.”⁵⁸ Bahkan al-Dârânî berkata, “Sungguh, aku menyuapi salah satu saudaraku dan aku merasakan nikmatnya di tenggorokanku.”⁵⁹

Sungguh indah! Cinta tulus yang diungkapkan dengan ungkapan-ungkapan indah dan kata-kata sederhana, yang menumpahkan cinta kasih dan perasaan tulus di dalam hati.

Suatu hari, al-Yazîdiyyu datang menemui al-Khalîl ibn Ahmad yang tengah duduk di atas tikar. Al-Khalîl pun menggelar tikarnya sehingga al-Yazîdiyyu bisa duduk di atas tikar yang sama. Al-Yazîdiyyu berkata, “Apakah menurutmu aku telah membuat tempat dudukmu sempit?” al-Khalîl menjawab, “Tak ada tempat yang sempit bagi dua orang yang saling mencintai karena Allah, dan seluruh dunia takkan pernah luas bagi dua orang yang saling memusuhi.”⁶⁰

Bait-bait Penutur Cinta

Banyak syair digubah untuk mengungkapkan cinta dan kasih sayang di antara dua saudara atau teman dekat.

⁵⁸Al-‘Affânî, *Man Yuzhilluhum Allah*, hlm. 362.

⁵⁹Al-Ghazâlî, *Ihyâ’ ‘Ulûm al-Dîn*, Jilid II, hlm. 190.

⁶⁰Ibnu al-Barkât al-Anbârî, *Nuzhah al-Albâ fî Thabaqât al-Udabâ’*, hlm. 70.



Seorang penyair misalnya melukiskan cinta kasihnya kepada saudara-saudaranya sebagai berikut:

*Ah, andai aku hidup di dekat mereka
Rumahku berdampingan dengan rumah-rumah
mereka
Dan Kuburanku pun berada di samping kuburan
mereka
Ah, andai aku kehilangan mereka, habislah umurku*

Penyair lain betapa indahnya melukiskan cinta-kasihnya terhadap seorang saudaranya:

*Betapapun wajahku sering tak hadir menjumpaimu
Namun cinta kasih dan persaudaraan takkan pernah
sirna
Betapapun aku jauh di belakangmu
Sanjungan dan doa dariku takkan pernah berhenti
mengalir
Jiwaku terus membara merindukanmu
Karena berbagai kenangan yang dicipta oleh ketu-
lusan*

Apa Kesimpulannya?

Setelah semua paparan di atas, kita tinggal mempraktikkannya. Di sini, kami akan menyebutkan sejumlah cara sederhana dan mudah untuk mengungkapkan cinta dan perasaan tulus kita terhadap orang lain. Meskipun sederhana dan mudah, cara-cara berikut sangat efektif, mengena, dan akan memberi kita hasil-hasil seketika. Insya Allah.



1. Perkataan yang baik

Kata-kata mempunyai pengaruh besar bagi jiwa manusia. Kata-kata ibarat buah. Semakin segar, semakin nikmat pula rasa buah itu. Meskipun setiap bahasa memiliki kamus sendiri-sendiri, tapi bahasa cinta memiliki kata, istilah, dan kalimat yang kaya akan perasaan terdalam bagi jiwa pendengarnya.

Kita harus memilih kata-kata yang manis, lalu menghidangkannya ke hadapan orang lain di atas piring kejujuran dan ketulusan sebagai makanan bagi hati mereka. Di antara kata-kata tersebut adalah berikut ini:

- Sayangku, Temanku tercinta, Anakku sang permata hatiku
- Aku sangat merindukanmu. Allah tahu hatiku mencintaimu, engkau bersemayam di hatiku
- Allah tahu betapa penting engkau dalam hidupku, engkau jantungku, engkau menghilang dari mataku tapi takkan pernah menghilang dari hatiku
- Di antara kalimat yang paling berkesan di hati ialah ketika Anda memberi tahu seseorang bahwa Anda mencintainya karena Allah. Hal ini sejalan dengan wasiat dari Rasulullah. Beliau bersabda, “Jika seorang laki-laki mencintai saudaranya, hendaklah ia segera memberi tahu saudaranya itu bahwa ia mencintainya,” (HR. Abû Dâwud).⁶¹

⁶¹Diriwayatkan oleh Abû Dâwud dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *ikhbâr al-Rajul bi Mahabbatihi Iyyâh*, (hadis no. 6215); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan Abî Dâwud*, (hadis no. 4215).



Perkataanmu pada seseorang, “Sungguh, aku mencintaimu karena Allah,” pasti akan menyihir dirinya dan melipatgandakan keeratan hubunganmu dengannya. Inilah *blueprint* yang telah ditunjukkan oleh sang dokter hati, Muhammad saw.

Kata-kata yang kita ungkapkan harus tulus keluar dari hati, selain harus selaras dengan gerakan tubuh dan intonasi suara, serta sejalan dengan koridor syariat.

2. Hadiah

“Hendaknya kalian saling berbagi hadiah, niscaya kalian akan saling mencintai.”⁶² Sebuah ungkapan yang ringkas dan padat, yang dikemukakan oleh orang yang Allah mewahyukan Al-Quran kepadanya, yang menjadi acuan bagi kita dalam membangun sebuah hubungan yang kokoh dan mengungkapkan perasaan-perasaan yang tulus. Jadi, hadiah adalah ungkapan sederhana dari cinta dan kasih sayang yang bersemayam di dalam jiwa.

Banyak saudaraku yang bercerita tentang pentingnya menggunakan hadiah sebagai cara yang paling efektif dalam berdakwah. Hadiah juga mempunyai kesan dan pengaruh yang paling besar bagi jiwa orang lain. Tapi, aku meragukan itu semua. Mereka

⁶²Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *al-Adab al-Mufrad*, (hadis no. 594); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh al-Adab al-Mufrad*, (hadis no. 594).



pun memintaku agar mencoba cara tersebut, yaitu dengan memberikan hadiah kepada salah seorang teman. Setelah aku lakukan, aku pun terkejut dengan hasil yang aku dapatkan. Semenjak itulah aku menghargai betul betapa sebuah hadiah itu bernilai.

Agar sebuah hadiah bisa menghadirkan kesan yang mendalam dan pengaruh yang kuat, Tony Buzan memberi kita saran, “Jika Anda ingin membuat hadiahmu selalu dikenang, cobalah memberikan hadiah yang istimewa dan berbeda, seperti karangan bunga spesial atau perhiasan kecil. Jangan pernah melihat hadiah dari bentuk dan harganya. Tapi, setiap barang yang jelas-jelas akan membuatnya memikirkan Anda dan dia menyukainya maka tujuan Anda telah tercapai.”⁶³

Jadi, cobalah memilih hadiah yang istimewa dan yang sesuai sehingga membuat penerimanya akan selalu mengingatnya dan memikirkan Anda. Ikatan cinta dan kasih pun akan semakin erat.

3. Berkunjung karena Allah

Tak ada sesuatu pun dalam hidup yang bisa menyamai kebahagiaan seseorang saat mendapat kunjungan dari orang lain. Temanmu mungkin telah bersusah-payah meluangkan waktunya hanya agar bisa melihatmu dan mendengar kabarmu. Prof. ‘Abdullah al-Busa’idî mengatakan, “Seseorang akan sangat bahagia

⁶³Tony Buzan, *Quwwah al-Dzakâ’ al-Ijtimâ’î* (*The Power of Social Intelligence*), hlm. 170-179.



saat melihat salah seorang temannya datang mengunjunginya tanpa harus diminta. Orang itu telah memberi perhatian pada teman yang dikunjunginya, memikirkan keinginan dan kemauan untuk menjalin hubungan, hingga melangkahhkan kakinya untuk berkunjung. Di dalam semua ini tentu terdapat pengorbanan menahan rasa lelah dan meluangkan waktu—yang sangat mahal sekali. Semuanya ini pasti akan berkesan di hati teman yang dikunjungi.”⁶⁴

Atas dasar ini, pahala yang didapat dari Allah akan jauh melebihi prediksi-prediksi manusia dan bahkan mimpi-mimpi mereka. Perhatikanlah sebuah hadis qudsi berikut ini yang menghadirkan satu kebenaran. Allah berfirman, “Cinta-Ku berhak dimiliki oleh orang-orang yang saling mencintai karena-Ku, orang-orang yang berkumpul karena-Ku, orang-orang yang saling membantu karena-Ku, dan orang-orang yang saling mengunjungi karena-Ku.”

Itulah janji Allah swt, dan Allah swt takkan pernah mengingkari janji-Nya. Dia akan memberikan cinta-Nya ketika Anda mengunjungi saudaramu karena-Nya. Bahkan, Nabi saw memberi kita maklumat lain saat bersabda, “Seseorang yang mengunjungi saudaranya di desa lain, maka Allah akan menyediakan malaikat yang akan menemaninya di jalan. Lalu, malaikat itu menemuinya dan berkata, ‘Ke mana kau akan pergi?’ Orang itu menjawab, ‘Aku ingin pergi menemui saudaraku di desa ini.’ Malaikat berkata

⁶⁴Prof. ‘Abdullah al-Basu’îdî, 65 *Tharîqah li Taqwiyyah ‘Alâqatika bi al-Nâs*, hlm. 7.



lagi, ‘Apakah Anda menginginkan suatu nikmat darinya?’ Orang itu menjawab, ‘Tidak. Hanya saja, aku mencintainya karena Allah.’ Malaikat pun berkata, ‘Sesungguhnya aku diutus Allah untuk memberitahumu bahwa Allah telah mencintaimu sebagaimana Anda mencintai saudaramu karena-Nya,’ (HR. Muslim).⁶⁵

4. Menanggalkan kepura-puraan

“Barang siapa tidak menyimpan kepura-puraan niscaya persahabatannya kekal.”⁶⁶ Demikianlah sebuah kebijaksanaan Arab klasik yang menunjukkan jalan menuju cinta kasih yang tulus. Artinya, Anda harus bertumpu pada karakter dan tabiat Anda sendiri dalam berinteraksi dengan orang lain. Dengan kata lain, jadilah diri sendiri.

Satu Minggu untuk Hubungan yang Erat

Tibalah saat mempraktikkan paparan-paparan di atas. Berikut ini adalah perencanaan selama 7 hari dalam membangun hubungan yang kuat dan erat dengan siapa pun orang yang Anda kehendaki.

⁶⁵Diriwayatkan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Fî Fadhl al-Hubb fillâh*, (hadis no. 6714).

⁶⁶Al-Ghazâlî, *Ihyâ’ ‘Ulûm al-Dîn*, Jilid II, hlm. 38.



Hari Pertama: Berkenalan dengan seseorang

1. Berikanlah kesan yang positif dan mendalam terhadapnya.
 - Tersenyumlah. Jabat tangannya dengan hangat. Tatap kedua matanya.
2. Ingat namanya baik-baik, dan sebut di tengah-tengah percakapan.
3. Mulailah bercakap-cakap dengannya dengan membicarakan sesuatu yang disukainya.
4. Simaklah kata-katanya.
 - Dengarkan dengan penuh perhatian.
 - Berikan pertanyaan-pertanyaan pembuka percakapan.
 - Tersenyumlah dan beri kesan-kesan mendalam saat bercakap-cakap.
 - Puji dirinya. Ungkapkan kebahagiaanmu karena telah mengenalnya dan harapanmu agar bisa terus berhubungan dengannya, lalu mintalah nomor teleponnya.

Hari Kedua: Berkomunikasi dengan seseorang

1. Hubungilah dia lewat telepon atau apa pun yang memungkinkan, dan ucapkan salam kepadanya.
2. Ungkapkan perasaan kasih secara sederhana, seperti, “Kamu membuatku rindu,” atau “Satu jam saja tidak bertemu, aku sudah rindu denganmu. Aku berharap persahabatan kita terus terjalin.”
3. Bercakap-cakaplah dengannya tentang tema apa pun yang disukainya, seperti hobinya.



4. Cari alasan agar Anda bisa bertemu lagi dengannya, baik alasan ini berkaitan dengan sesuatu yang disukainya atau tidak.

Hari Ketiga: Pertemuan kedua

1. Kali ini, temuilah dirinya dengan kasih dan cinta yang lebih. Berikan kesan-kesan pertama yang mendalam, dan perbanyaklah kata-kata keakraban.
2. Teruslah bercakap-cakap dengannya tentang apa yang disukainya, dan cobalah masuk ke tema yang lebih pribadi, seperti rumah atau keluarganya, agar Anda bisa mengenalnya lebih jauh.
3. Ceritakan kehidupan pribadimu agar dirinya merasa nyaman dan ingin mengenalmu lebih jauh lagi. Berbicaralah dengan santai dan buatlah dia menganggapmu sebagai orang yang ramah dan terbuka.
4. Jangan lupa untuk memuji dan menghargainya, serta menyebut hal-hal positif yang ada pada dirinya.

Hari Keempat: Memberi bantuan

1. Buktikan kecintaanmu pada seseorang dengan memberinya bantuan. Memberi bantuan akan lebih berkesan di dalam hati dan jiwanya.
2. Selama tiga hari pengenalanmu dengannya, Anda mungkin akan mendapati dirinya tengah memer-



lukan bantuan. Saat itu juga, segeralah membantunya.

3. Di antara contoh-contoh bantuan yang bisa diberikan adalah sebagai berikut.

- *Flash disk*.
- Buku pelajaran.
- Tumpangan. Atau ajukanlah dirimu untuk menemaninya jika dia memang membutuhkan seseorang untuk menemaninya jalan-jalan.
- Terkadang ia butuh *refreshing*. Ajaklah ia ke satu tempat yang bisa membuatnya melepas lelah.
- Ajaklah ia untuk menyantap makanan di kedai makan, atau sekadar minum jus.
- Pada hari keempat ini, mintalah dirinya agar mau berkunjung ke rumahmu.

Hari Kelima: Menyambutnya dengan baik

1. Sambut sebaik mungkin kunjungannya, sebagaimana pesan Nabi, “Barang siapa beriman kepada Allah dan hari akhir, hendaklah memuliakan tamunya,” (HR. Bukhârî-Muslim)⁶⁷.

⁶⁷Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Ikrâm al-Dhayf wa Khidmatuhu Iyyâhu Binafsihi*, (hadis no. 5316); dan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *al-Hits* ‘ala Ikrâm al-Jâr wa al-Dhayf (hadis no. 281).



2. Kenalkan dirinya kepada anggota keluargamu dan cobalah memperlihatkan kamarmu kepadanya. Semua ini akan membuatnya semakin nyaman.
3. Jangan lupa memujinya dan ucapkan terima kasih karena telah memenuhi permintaan Anda untuk berkunjung.
4. Biasanya, di akhir kunjungan, ia akan meminta-mu untuk balik mengunjunginya. Terimalah undangannya.

Hari Keenam: Berkunjung ke rumahnya

1. Berpeganglah pada etika-etika keagamaan dalam bertamu. Seperti, tidak merepotkan tuan rumah, menjaga pandangan, dan tidak melihat-lihat semua benda di setiap sudut rumah.
2. Mintalah agar diperkenalkan pada anggota keluarganya untuk mempererat hubungan dan membuat nyaman anggota keluarganya. Mereka pun akhirnya akan mendorong anaknya untuk bersahabat dengan Anda. Eratnya hubungan Anda dengan mereka akan memberi Anda kesempatan untuk lebih mengenal anaknya, bahkan mereka akan mendorong Anda agar membantu memecahkan berbagai masalah yang dihadapi anaknya.
3. Jangan lupa memujinya dan mengucapkan terima kasih karena telah menyambut Anda dengan baik di rumahnya.



Hari Ketujuh: Hadiah

1. Pilih hadiah yang sesuai dan yang ia sukai, yang bisa membuatnya selalu ingat kepada Anda.
2. Berikanlah hadiah dengan diiringi kata-kata penuh kasih. Seperti, “Demi Allah, Saudaraku. Aku mencintaimu karena Allah, dan aku senang sekali menjadi temanmu. Aku berharap hubungan kita akan terus terjalin semakin erat dan kuat. Aku teringat pesan Rasulullah ‘Hendaknya kalian saling memberi hadiah, niscaya kalian akan saling mencintai.’⁶⁸ Untuk itu, aku persembahkan hadiah ini untukmu. Aku berharap kamu berkenan menerimanya.”

⁶⁸Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *al-Adab al-Mufrad*, (hadis no. 495), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh al-Adab al-Mufrad*, (hadis no. 495).





Pos Kedua: KEBIASAAN BERKOMUNIKASI

SAMPAI MEREKA MENGUBAH DIRI SENDIRI

Manusia memang aneh. Mereka berdebat lama untuk bisa mencapai satu kebenaran yang mungkin sudah dicapai oleh agama kita ratusan tahun lalu. Kebenaran itu tak lain ada di ayat Al-Quran yang melukiskan sebuah rute jalan; menggambarkan bahwa manusia adalah pusat perubahan di dalam alam ini; menyiratkan bahwa setiap perbaikan ke arah yang lebih baik harus dimulai dengan perubahan kondisi manusia Allah berfirman, *Sungguh, Allah takkan mengubah keadaan suatu kaum sampai kaum itu mengubah diri mereka sendiri* (Al-Ra'd [13]: 11). Inilah prinsip yang ditemukan dan dikemukakan oleh kalangan pakar pengembangan diri pada abad 20, pa-

dahal umat Islam sudah pernah berhasil membangun peradaban mereka di atas prinsip ini, dan akan kembali membangunnya. Insya Allah.

HAKIKAT, BUKAN FORMALITAS

Agar komunikasi Anda dengan orang lain berjalan istimewa, tidak berarti harus mempraktikkan sekumpulan sarana yang bersifat dangkal dan formal pasti akan membuat seluruh isi dunia tunduk dan takluk kepadamu. Tapi, hakikat keistimewaan dalam komunikasi adalah ketika Anda mau mengubah diri dan kebiasaan-kebiasaan Anda dalam berinteraksi sehingga sarana-sarana komunikasi yang Anda praktikkan bisa berjalan efektif dan hakiki, tidak dangkal dan formal.

Orang yang hanya disibukkan oleh sarana-sarana komunikasi tanpa mengindahkan upaya membangun kebiasaan-kebiasaan, tidaklah berbeda dengan benih kacang yang ditanam di dalam pot berisi kapas dan air. Benih ini pasti akan cepat mati karena ia membutuhkan akar dan tanah untuk bisa hidup dan tumbuh dengan baik. Jadi, sarana-sarana komunikasi tanpa disertai kebiasaan yang mengakar kuat pada diri seseorang, lebih mirip seperti tanaman tanpa akar, yang akan cepat layu dan mati.

SIAPA YANG MEROBOHKAN FONDASI?

Dalam sebuah hubungan yang gagal, kita sering kali membebankan kesalahan di pundak orang lain dan



memilih untuk lepas tangan. Kita lebih suka menyalahkan orang lain atau menyalahkan situasi dan kondisi sebagai penghalang keberhasilan sebuah hubungan. Meskipun kita sudah mencoba memulai hubungan yang kuat bersama seseorang, tapi kita selalu duduk di ruang tunggu dan mengira bahwa tugas memulai hubungan kemanusiaan bukanlah berada di pundak kita, melainkan di pundak orang lain. Padahal, kita seharusnya membuka pintu bagi orang lain supaya mereka bisa masuk ke dunia kita. Tempat kita memulai sebuah hubungan adalah di dalam diri kita sendiri, di dalam lingkup pengaruh diri dan kepribadian kita.¹

Jadi, pertanyaannya kemudian, “Siapa yang merobohkan fondasi hubungan manusiawi?” Jawabannya tak lain adalah “Anda.” Oleh karena itu, bertanyalah pada diri Anda sendiri, “Apa yang harus saya lakukan untuk menguatkan hubunganku dengan orang lain?”

SATU KATA

Satu kata yang erat hubungannya dengan manusia, yang takkan terpisah darinya dan takkan pernah meninggalkannya sendirian. Satu kata yang mengantarkan seseorang kepada keberhasilan. Satu kata yang juga telah tinggal di bumi dan hidup, yang menghalangi manusia dari ambisi kemenangan. Satu kata

¹Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab’ li Aktsar al-Nâs Fâ’iliyyah Fâ’iliyyah* (*The Seven Habits of Highly Effective People*).



yang membuat tindakan-tindakan kita, yang upaya perbaikannya hanya bisa dilakukan tangan kita sendiri. Jika kita berhasil memperbaikinya, kita akan mampu menghadapinya; tapi jika kita gagal dalam ujiannya, kita akan menjadi budaknya. Satu kata tersebut adalah “kebiasaan”.

Meskipun perbaikan kebiasaan terjadi melalui tangan Anda sendiri, tetapi jalan menuju itu tidaklah selalu mulus, kecuali dengan mengganti kebiasaan negatif dengan positif. Allah berfirman, *Allah tidak menjadikan bagi seseorang dua hati di dalam dadanya* (Al-Aḥzâb [33]: 4).

TIGA PITA KEMENANGAN

Pada lembaran kali ini, kami akan mengetengahkan tiga macam pita kemenangan yang mencerminkan tiga macam kebiasaan positif dalam komunikasi. Semua ini akan menghasilkan perubahan menyeluruh di kehidupan kita dengan orang lain, dengan syarat bahwa kita harus melakukannya sesegera mungkin dan melekatkannya sebagai bagian integral diri kita.

Pita Pertama: Keuntungan untuk semua

“Tidak beriman salah seorang dari kalian sampai ia mencintai saudaranya seperti ia mencintai dirinya sendiri,” (HR. Bukhârî-Muslim)². Sebuah ungkapan

²Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *Min al-Îmân an Yuhibb li Akhihi* (hadis no. 13); dan oleh



Nabi saw yang penuh kebijaksanaan, yang mengandung makna berlimpah dan menghimpun berbagai nilai adiluhung bagi umat manusia secara keseluruhan.

Keimanan Anda takkan pernah sempurna kecuali Anda bisa mencintai saudara seperti Anda mencintai diri sendiri. Jauhilah egoisme, keakuan, dan melihat hidup dari sudut pandang yang sempit. Jangan pernah berkata seperti perkataan banyak orang, “Kepentinganku saja” atau “Hanya aku, dan semua orang harus mengikuti di belakangku.” Seorang mukmin harus melihat dunia secara utuh, harus berniat mewujudkan kepentingan dirinya dan kepentingan orang lain dalam satu waktu, dan harus memikirkan keuntungan untuk semua orang. Bagaimana aku bisa bermanfaat bagi diriku sendiri dan bagi orang lain?

Demikianlah, Islam telah mengajarkan keharusan menjaga kepentingan diri sendiri dan kepentingan orang lain dalam satu waktu. Islam datang untuk menjelaskan bahwa setiap individu adalah bagian dari semua sekaligus bagian integral dalam komunitas muslim, dan karenanya, ia harus menjaga kepentingan-kepentingan pribadinya dan juga kepentingan-kepentingan orang lain dalam waktu yang bersamaan.

Islam mengajarkan manusia tentang keharusan menjaga kepentingan-kepentingan pribadi. Lihatlah misalnya sabda Nabi saw, “Barang siapa yang terbunuh karena mempertahankan harta-kekayaannya

Imam Muslim dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *al-Dalîl ‘ala Min Khishâl al-Îmân* (hadis no. 179).



maka ia meninggal dunia dalam keadaan syahid. Dan barang siapa yang terbunuh karena mempertahankan keluarga, jiwa, atau agamanya maka ia meninggal dunia dalam keadaan syahid,” (HR . Abû Dâwud)³.

Lihatlah juga firman Allah, *Infakkanlah hartamu di jalan Allah. Jangan biarkan dirimu terjatuh ke dalam kebinasaan oleh tanganmu sendiri, dan berbuat baiklah. Sungguh, Allah menyukai orang-orang yang berbuat baik* (Al-Baqarah [2]: 195). Islam juga mengajarkan keharusan menjaga dan memperhatikan kepentingan orang lain. Rasulullah saw bersabda, “Seorang muslim adalah orang yang ucapan dan perbuatannya tak menyakiti muslim lainnya,” (HR. Bukhârî-Muslim)⁴. Sebuah arahan yang jelas untuk menjaga perasaan dan hak orang lain. Di tempat lain, beliau juga bersabda, “Perumpamaan orang-orang mukmin dalam ikatan persaudaraan dan kasih sayang mereka ialah seperti satu tubuh; jika salah satu anggotanya sakit maka anggota lainnya tidak bisa tidur dan demam,” (HR. Muslim)⁵.

³Diriwayatkan oleh Abû Dâwud dalam *Kitâb al-Sunnah*, Bab *Fî Qitâl al-Lushûsh*, (hadis no. 4774), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan Abî Dâwud*, (hadis no. 4772)

⁴Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *al-Muslim man salima al-Muslimûn ...*, (hadis no. 10); dan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *Bayân Tafâdhul al-Islâm* (hadis no. 171).

⁵Diriwayatkan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Tarâhum al-Mukminîn* (hadis no. 6751).



Apakah Anda ingin memenangkan cinta Allah?

Islam tidak cukup mengajarkan itu semua. Islam bahkan menjadikan cinta Allah sebagai ganjaran terbesar bagi orang yang mau membantu orang lain dan berusaha mewujudkan kepentingan mereka.

Rasulullah saw bersabda, “Orang yang paling dicintai Allah adalah yang paling bermanfaat bagi sesama. Perbuatan yang paling dicintai Allah adalah memberikan kebahagiaan kepada seorang muslim, atau membantu kesusahannya, atau melunasi utangnya, atau menghilangkan rasa laparnya. Seandainya aku harus berjalan bersama saudaraku demi memenuhi keperluannya maka hal itu lebih aku cintai ketimbang aku beriktikaf di masjid ini (masjid Madinah) selama satu bulan,” (HR. al-Thabrânî)⁶.

Renungkanlah bagaimana Islam mendudukan orang yang paling bermanfaat bagi orang lain sebagai orang yang paling dekat dengan Allah dan yang paling dicintai-Nya. Renungkanlah betapa besarnya pahala dari perbuatan memenuhi kebutuhan orang lain; satu jam memenuhi kebutuhan orang lain itu lebih baik ketimbang satu bulan beriktikaf di masjid.

⁶Diriwayatkan oleh Imam Thabrânî dalam *al-Mu’jam al-Kabîr*, (hadis no. 665), dan didudukan sebagai hadis *hasan* oleh al-Albânî dalam kitab *Shahîh al-Tarhîb wa al-Targhîb*, (hadis no. 2623).



Pulsa yang tidak habis

Bahkan, Allah swt membalas orang yang membantu memenuhi kebutuhan orang lain dengan pahala besar di satu hari yang ketika itu Anda sangat membutuhkan sebuah kebaikan, yaitu akhirat. Hal ini diungkapkan oleh Rasulullah saw dalam sabdanya, “Barang siapa yang menghilangkan satu kesusahan orang mukmin di dunia, niscaya Allah menghilangkan satu kesusahannya di hari kiamat; barang siapa yang memudahkan urusan orang yang kesulitan, niscaya Allah akan memudahkan urusannya di dunia dan akhirat; barang siapa yang menutupi aib seorang muslim, niscaya Allah akan menutupi aibnya di dunia dan akhirat. Allah pasti akan menolong seorang hamba selama ia mau menolong saudaranya,” (HR. Muslim)⁷.

Demikianlah, Islam melatih manusia untuk berkepribadian luhur. Kepribadian yang menjaga kepentingan diri sekaligus kepentingan orang lain, yang berusaha mewujudkan manfaat bagi diri sendiri sekaligus bagi orang lain.

Jadi, kita harus membangun kehidupan kita di atas prinsip “keuntungan untuk semua”. Fondasi dasar kita dalam berinteraksi dengan orang lain adalah “Aku bisa mengambil manfaat sekaligus memberi manfaat” atau dalam ungkapan masyarakat Barat, “Aku untung, Anda pun untung”.

⁷Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Dzikr wa al-Du'â' wa al-Tawbah*, Bab *Fadhl al-Ijtimâ'*.... (hadis no. 7028).



Teladan yang mencerahkan

Orang yang menelaah kisah kehidupan Nabi saw dan kaum saleh pasti bisa menyimpulkan hubungan dan interaksi mereka dibangun di atas prinsip “keuntungan untuk semua.” Berikut ini kami sebutkan beberapa contoh.

1. Nabi saw tidak makan seorang diri

Renungkanlah kisah Nabi saw pada saat Perang Khandaq. Saat itu, beliau dan para sahabatnya sangat kelaparan. Suatu hari, Jâbir ibn ‘Abdillâh datang menemui dan mengundang beliau untuk makan. Tapi, Nabi saw menolak untuk makan seorang diri. Beliau pun memanggil semua pasukan untuk menghadiri jamuan makan di rumah Jâbir. Mereka semua akhirnya menyantap makanan, dan kenyang. Kisah singkat ini menunjukkan kepada kita bagaimana Rasulullah saw selalu berusaha mewujudkan keuntungan untuk semua orang.⁸

2. Kaum Anshar dan keuntungan untuk semua

Kaum Anshar pernah menemui Nabi saw dan meminta beliau agar membagikan kurma mereka dengan saudara-saudaranya dari kaum Muhajirin. Kaum Anshar pun ingin membantu dengan memberi mereka pekerjaan agar bisa nyaman dan hidup tenang di

⁸Hadis ini diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Maghâzî*, Bab *Ghazwah al-Khandaq*, (hadis no. 3792).



Madinah. Inilah salah satu cermin “keuntungan untuk semua”.

Saat mereka meminta itu pada Nabi saw, beliau memberikan saran lain dengan bersabda, “Mereka itu kaum yang tidak mengetahui seluk-beluk pekerjaan. Jadi, kalian cukup membagikan mereka buah saja.”⁹ Maksudnya, kaum Muhajirin belum memahami seluk-beluk berkebun sehingga Nabi saw menyarankan kaum Anshar agar tetap memegang pekerjaan berkebun, lalu membagikan hasilnya kepada kaum Muhajirin.

3. Rasulullah saw dan kaum Yahudi

Bahkan, terhadap kaum Yahudi sekalipun, Rasulullah saw menerapkan prinsip keuntungan untuk semua. Saat tiba di Madinah, beliau mengikat perjanjian dengan mereka. Isinya antara lain adalah keharusan bagi mereka untuk bahu-membahu bersama umat Islam dalam mempertahankan dan membela kota Madinah, menjaga stabilitas dan keamanan, serta kebebasan penuh bagi mereka untuk memeluk keyakinan dan hak penuh untuk mendapat perlindungan.¹⁰

⁹Ibnu Katsîr, *al-Bidâyah wa al-Nihâyah*, Jilid III, hlm. 280.

¹⁰Al-Shalâbî, *al-Sîrah al-Nabawiyyah*, hlm. 539.



Insting Hewan

Bahkan, hewan sekalipun, melalui insting yang diberikan oleh Allah, juga hidup dengan asas prinsip saling menguntungkan. Berikut ini beberapa kisah menarik yang menguatkan itu semua.

1. Buaya dan Burung Pipit

Suatu saat, aku pernah melihat tayangan televisi seputar kehidupan binatang. Seekor buaya besar dan ganas membuka mulutnya yang penuh dengan gigi geraham yang tajam. Buaya ini membuka mulutnya agar seekor burung pipit bisa masuk ke mulutnya, lalu membersihkan sisa-sisa makanan yang masih terdapat di sela-sela giginya. Setelah itu, burung pipit tadi keluar dari mulut buaya ganas dengan selamat. Saat itu juga, aku bertanya-tanya sendiri. Kenapa buaya ganas itu tidak menutup mulutnya dan menyantap burung pipit? Kenapa burung pipit itu tidak takut buaya ganas itu akan melahapnya? Tapi, yang jelas, binatang lebih matang dalam memikirkan itu semua dan lebih mampu untuk hidup di bawah paung prinsip saling menguntungkan.

2. Ikan Paus

Pemandangan serupa juga bisa dilihat pada ikan paus. Ia membuka mulutnya untuk ikan-ikan kecil agar membersihkan mulutnya dan memakan sisa-sisa makanan yang masih terdapat di sela-sela giginya, lalu



mereka keluar dengan selamat. Inilah cermin lain dari prinsip saling menguntungkan.

Pertanyaan logis

Barangkali sebagian orang akan bertanya-tanya, “Apakah aku harus menganggap bahwa memikirkan prinsip “keuntungan untuk semua” adalah yang terbaik?” Tak perlu diragukan lagi, jawabannya adalah “Ya.” Sebab, prinsip ini adalah konsep yang telah diajarkan oleh agama kita dan ketentuan dari Sang Maha-Bijaksana.

Dari sudut analisis psikologi sosial, prinsip “keuntungan untuk semua” adalah yang terbaik dan yang paling bisa mewujudkan kemaslahatan bagi tiap individu dan bagi semua orang secara sama.

Untuk membuktikan itu semua, kita akan membandingkan berbagai konsep interaksi seseorang dengan orang lain, yaitu konsep-konsep yang menyertai interaksi sebagian orang dengan sebagian yang lain.

1. Saya untung, Anda rugi

Artinya, berarti kebaikan untuk diri sendiri dan keburukan untuk orang lain. Seseorang yang berpikir seperti ini telah dikalahkan oleh egoisme. Ia ingin memperoleh keuntungan untuk dirinya sendiri di atas penderitaan orang lain. Ia meyakini bahwa hidup adalah pertarungan, dan karenanya, jika ingin men-



dapatkan hak dalam kehidupan ini maka itu mengharuskan menjegal hak-hak orang lain.

Apabila orang yang berpikiran seperti ini membuka sebuah toko, misalnya, maka harapannya adalah menguasai dan memonopoli semua pelanggan. Pada saat yang sama, semua toko lainnya akan merugi dan bangkrut.

Jika yang berpikiran seperti ini seorang pelajar maka harapannya adalah memperoleh nilai tertinggi di semua mata pelajaran. Pada saat yang sama, ia akan merasa senang dengan kegagalan teman-teman dan para pesaingnya, meskipun tidak menampakkannya secara terang-terangan.

Contoh untuk tipe orang seperti ini adalah merasa senang dengan keberhasilan pribadinya, dan pada saat yang sama merasa tidak senang atau bahkan bersedih dengan keberhasilan orang lain. Ia akan merasakan kebahagiaan yang tersembunyi di dalam hatinya ketika mendengar kegagalan salah satu temannya.

2. Saya rugi, Anda untung

Dalam kehidupan sehari-hari, Anda akan mendapati sejumlah orang yang pada dasarnya tidak memiliki kepribadian atau bahkan pegangan hidup. Mereka tidak bisa mengungkapkan pendapat-pendapatnya, atau sudut pandangnya, atau bahkan pendapat orang lain sekalipun. Mereka melangkah mengikuti jalan



yang ditunjukkan oleh orang lain. Mereka hanya bertindak atas arahan dan kemauan orang lain.

Konsepsi mereka tentang kehidupan adalah, “Aku menimpakan keburukan pada diriku demi orang lain.” Mereka selalu mengabaikan hak-hak dirinya demi orang lain. Tapi, ketika perasaan mereka terluka, mereka baru bisa menghadapi orang lain dan mengungkapkan kemarahannya atau ketidaksukaannya.

Konsepsi ini jauh lebih buruk daripada konsepsi sebelumnya. Sebab, konsepsi ini tidak mempunyai tujuan dan orientasi. Ia bahkan seperti kapas yang akan pergi ke mana pun angin berembus. Orang-orang yang memiliki konsepsi dan pemikiran seperti ini akan mengalami banyak perasaan negatif, lalu menyimpannya sendiri di dalam hati mereka.

Seperti diketahui, perasaan yang tidak diungkapkan oleh pemiliknya takkan pernah bisa mati untuk selamanya. Ia akan terus hidup, berakumulasi dan menumpuk, lalu mengakibatkan berbagai macam penyakit psikologis akut.

Konsepsi ini tentu berbeda sama sekali dengan konsepsi mengutamakan orang lain (*al-îtsâr* atau *altruisme*) yang diajarkan oleh agama kita. Konsepsi ini mengandaikan bahwa seseorang lebih mengutamakan saudaranya ketimbang dirinya sendiri; bukan karena dirinya lemah dan kalah secara psikologis, melainkan karena dirinya mampu dan bisa memilih. Konsepsi *îtsâr* akan membuat seseorang merasa senang, nyaman, dan kuat. Tetapi, ketika Anda berinteraksi dengan orang yang menganut konsepsi sebaliknya,



Anda akan merasa bahwa dirinya tidak mempunyai kepribadian, selalu menyetujui semua yang Anda katakan, tidak berbeda sedikit pun dengan semua pendapatmu, tidak mengemukakan satu pun pemikiran kepadamu, dan semisalnya. Ia menerima bulat-bulat semua yang Anda katakan. Semua ini tentu karena faktor kelemahan, kekerdilan, dan perasaan kalah yang bersemayam di dalam dirinya.

3. Saya rugi, Anda rugi

Sebagian orang dikuasai oleh perasaan ingin membalas dendam terhadap orang lain, ingin menyakiti dan melukai mereka dengan harga berapa pun. Mereka akan mati-matian untuk bisa melakukan itu semua, meskipun seandainya itu mungkin menyakiti dirinya sendiri. Sebab, prinsip dasar mereka adalah “kehancuran untuk semua.” Inilah filsafat perang, filsafat ketidaksepahaman dan penolakan dialog.

Konsepsi ini bisa ditemukan dalam proses perceraian di Barat. Hakim mewajibkan suami untuk menjual semua kekayaannya, lalu menyerahkan setengah hasilnya kepada mantan istrinya.

Mengingat suami ingin menyakiti mantan istrinya dengan cara apa pun juga, meskipun itu berarti ia juga harus menyakiti dirinya sendiri, maka ia menjual mobilnya yang bernilai lebih dari 10.000 dollar dengan harga 50 dollar saja sehingga mantan istrinya hanya akan mendapatkan 25 dollar. Ketika mantan istrinya melakukan banding, panitera pengadilan



akan menyelidiki kebenarannya dan lalu mendapati bahwa sang suami juga melakukan hal serupa terhadap semua aset kekayaannya.

Tak perlu diragukan lagi, jenis pemikiran seperti ini adalah yang paling berbahaya. Ada benih-benih kehancuran yang tersembunyi. Tak ada satu pun peradaban atau umat yang bisa tetap bertahan jika individu-individunya menganut pemikiran ini.

Orang yang menganut pemikiran ini selalu menatap dengan tatapan penuh permusuhan, tidak mau memperkirakan dan memedulikan apa pun di sekelilingnya. Keinginannya hanyalah satu, merugikan orang lain—meskipun itu berarti bahwa ia juga harus merugikan dirinya sendiri.

4. Hanya saya yang untung

Pemikiran jenis ini mengandaikan seseorang hanya mencari kepentingan dirinya, tanpa memedulikan kepentingan orang lain. Refleksi dari pemikiran seperti ini terlihat dari perkataan, “Selamat pagi, tetanggaku. Keadaanmu, ya, keadaanmu, keadaanku, ya, keadaanku.” Orang-orang yang berpikir seperti ini akan selalu berkata pedas pada orang lain, yaitu selama mereka tidak tertimpa keburukan. Mereka tidak memedulikan kepentingan umat, saudara, dan teman. Semua kepedulian mereka hanya terarah pada kepentingan diri sendiri dan tujuan pribadi.

Pengaruh mereka dalam kehidupan sangat lemah, bahkan hampir tidak ada sama sekali. Sebab, mereka



hanya memedulikan kepentingannya saja, tanpa memedulikan kepentingan dan kemaslahatan semua orang.

5. Anda untung, saya untung

Orang yang berpikiran seperti ini akan selalu berusaha mewujudkan kemaslahatan dirinya sendiri dan orang lain. Ia akan memedulikan kebutuhan dan kepentingannya, dan pada saat yang sama juga memedulikan kebutuhan dan perasaan orang lain.

Ketika mengambil sebuah keputusan yang menyangkut diri mereka, mereka akan mengambil satu keputusan yang akan menguntungkan semua pihak, bahkan orang di luar mereka.

Pertanyaan penting

Setelah pertanyaan logis, pertanyaan pentingnya adalah: Pilihan mana yang terbaik? Kehidupan manusia berdiri di atas satu fondasi utama, yaitu berkumpul bersama dan saling tolong-menolong dalam mewujudkan kemaslahatan bersama. Dari sini, pilihan “keuntungan untuk semua” adalah satu-satunya pilihan yang bisa menjamin kehidupan yang nyaman dan aman bagi umat manusia. Jika tidak, manusia akan selalu ditimpa ketakutan dan kekacauan. Inilah realitas yang bisa kita lihat di dunia kita sekarang ini, satu dunia yang dikendalikan oleh filsafat “kebaikan



untuk diri sendiri” dan “keburukan untuk orang lain” atau “keburukan untuk semua orang.”

Stephen R. Covey mengatakan, “Pada hakikatnya, sebagian besar sikap adalah bagian dari realitas, yang menuntut kerja sama dan tolong-menolong di antara kita dan orang lain. Karena itu, filsafat keuntungan untuk semua adalah satu-satunya pilihan dari lima pilihan yang bisa diterima dan dipraktikkan.”¹¹

Stephen R. Covey lalu menjelaskan bahwa keempat jenis pemikiran lainnya pasti akan menghasilkan satu hasil, yaitu membahayakan diri sendiri sekaligus membahayakan orang lain.

Jika Anda pemilik toko, misalnya, lalu Anda mempraktikkan filsafat kebaikan untuk diri sendiri dan keburukan untuk salah seorang pelanggan, maka Anda akan menjual barang dagangan Anda dengan harga yang sangat mahal. Anda mengira bahwa diri Anda telah untung. Tapi pada hakikatnya, Anda telah merugikan pelanggan. Cepat atau lambat, ia pasti akan mendengar harga yang sesungguhnya, lalu memutuskan untuk tidak lagi membeli barang-barang dagangan Anda. Bahkan, ia mungkin akan menyebarkan hal-hal buruk tentang diri Anda dan toko Anda, yang tentu akan membuat Anda merugi lebih besar.

Apabila Anda berinteraksi dengan orang yang menganut filsafat keburukan untuk diri sendiri dan kebaikan untuk orang lain, mungkin pada awalnya

¹¹Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab' li Aktsar al-Nâs Fâ'iliyyah Fâ'iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 298.



Anda akan merasa bisa memperoleh semua yang Anda inginkan. Tetapi, sampai berapa lama dirinya bisa bertahan berinteraksi dengan Anda dan memenuhi semua permintaan Anda?

Tentu saja ia takkan pernah bisa merasa bahagia saat berinteraksi dengan Anda. Ia pasti akan menyembunyikan kekesalan dan kegalauan nya sendiri, lalu barangkali akan menentang Anda di kemudian hari, menyakiti Anda, dan terus mencoba membalas dendam terhadap Anda. Oleh karena itu, sekali lagi, kita berada di dalam filsafat keburukan untuk semua.

Tetapi, apabila Anda hanya fokus pada diri Anda sendiri, tanpa memberikan apresiasi sedikit pun bahkan terhadap pendapat orang lain, maka ia akan merasa bahwa Anda tidak memperhatikan dirinya dan tidak memedulikan kepentingannya. Ia pun takkan pernah bisa nyaman berinteraksi dengan Anda. Sekali lagi, Anda telah merugikan diri orang lain dan tidak berusaha membangun hubungan yang kuat dengannya. Anda dan dirinya pun sama-sama rugi.

Kita tidak bisa berkata apa-apa lagi kecuali, “Barang-barang kita ini dikembalikan lagi ke kita,” (Yûsuf [12]: 65). 450 tahun lampau, agama kita sebenarnya telah menyediakan semua kebutuhan umat manusia dalam membangun sebuah hubungan di antara mereka. Allah berfirman, *Sungguh, Al-Quran ini membawa petunjuk ke (jalan) yang paling lurus, dan memberi kabar gembira kepada orang mukmin yang mengerjakan kebaikan bahwa mereka akan mendapat pahala yang besar* (Al-Isrâ [17]: 9).



Bagaimana jalannya?

Agar bisa mempraktikkan prinsip “keuntungan untuk semua” secara utuh dan sempurna, yaitu dengan menjadikannya sebagai kebiasaan yang integral, Anda harus melakukan tiga langkah berikut ini.

Pertama, mempraktikkan prinsip itu terhadap diri Anda sendiri

Kedua, mempraktikkannya dalam hubungan Anda dengan orang lain

Ketiga, mempraktikkannya dalam berbagai kesepakatan dan negosiasi Anda.

Diri sendiri ← Hubungan-hubungan ← Kesepakatan-kesepakatan
--

Pertama: Bagaimana mempraktikkan “keuntungan untuk semua” pada diri sendiri?

Agar kita bisa mempraktikkan prinsip “keuntungan untuk semua” terhadap diri kita sendiri, kita dituntut untuk memiliki tiga akhlak utama.

1. Jujur dan amanah

Kedua sifat ini terhimpun pada diri Rasulullah. Musuh-musuh pun memuji beliau sebelum para sahabat melakukannya. Beliau dikenal kaumnya sebagai *al-shâdiq* (orang yang jujur) sekaligus *al-amîn* (orang yang bisa dipercaya). Akhirnya, beliau memiliki hati jutaan orang pada setiap masa dan setiap zaman. Oleh karena itu,



kita harus bisa berjalan di atas prinsip “keuntungan untuk semua”. Cobalah jujur pada diri Anda sendiri dan pada orang lain tentang keinginan Anda untuk mewujudkan prinsip tersebut. Pada saat yang sama, jadilah orang yang bisa dipercaya, yang hati dan perbuatan Anda selaras; tidak ada penipuan atau tipu muslihat.

Lihatlah apa yang diperbuat kaum kafir Quraisy. Untuk menentang ajaran Nabi saw, mereka menyebut beliau sebagai *al-majnûn* (gila) di satu kesempatan, dan *al-syâ'ir* (penyair) atau *al-kâhin* (dukun) di kesempatan lain. Tapi, bagaimana dengan sebutan *al-kâdzib*? Baru di hari pertama Nabi saw melakukan dakwahnya secara terang-terangan, mereka berkata pada beliau di bukit Shafa, “Kami tak pernah mengetahui engkau berbohong.” Jadi, kejujuran dan amanah ibarat jembatan penghantar yang akan membawa seseorang menuju medan komunikasi yang efektif.

2. Adil

Adil di sini mempunyai arti keseimbangan di antara dua sisi; sisi permusuhan dan sisi negatif. Pribadi yang bersifat memusuhi adalah pribadi yang menilai dirinya jauh lebih tinggi dan lebih penting dibanding diri orang lain. Ia selalu memaksakan hak, pendapat, dan perasaannya dengan mengabaikan hak-hak orang lain.



Adapun pribadi yang negatif adalah pribadi yang menilai dirinya jauh lebih rendah dan tidak penting diri orang lain. Ia selalu mengalah di hadapan orang lain dalam hal pemenuhan hak, pendapat, dan perasaan.

Sementara itu, pribadi yang adil adalah pribadi yang mengerti bahwa kebutuhan, pendapat, dan perasaannya tidaklah lebih rendah atau lebih tinggi dari kebutuhan, pendapat, dan perasaan orang lain, tetapi sama dan setara. Oleh sebab itu, di bawah payung keadilan, ungkapkan semua pendapat dan perasaanmu dengan tegas dan jelas. Pada saat yang sama, hargai dan hormatilah pendapat dan perasaan orang lain. Sikap ini akan selalu membuat Anda merasa nyaman, sebagaimana orang lain juga akan selalu merasakan hal yang sama.

Sikap ini mungkin bisa dikatakan sebagai refleksi dari keseimbangan antara keberanian dan kepedulian. Keberanian untuk mengungkapkan pendapat dan perasaan-perasaan pribadi Anda, disertai kepedulian terhadap perasaan dan pemikiran orang lain.

Anda tidak hanya dituntut untuk bersikap lembut saja, tapi juga bersikap tegas; tidak hanya pengasih, tapi juga teguh pendirian; tidak hanya peduli dan perasa, tapi juga berani.

Apabila Anda sudah bisa mewujudkan keseimbangan antara keberanian dan kepedulian, berarti Anda sudah bisa mempraktikkan prinsip “keuntungan untuk semua”. Itulah inti dari kematangan yang hakiki.



Sebaliknya, jika seseorang lebih memenangkan sisi permusuhan dibanding sisi negatif maka hasilnya adalah pemikiran “kebaikan untuk diri sendiri” dan “keburukan untuk orang lain”. Atau jika ia lebih memenangkan sisi negatif dibanding sisi permusuhan, maka hasilnya adalah pemikiran “kebaikan untuk orang lain” dan “keburukan untuk diri sendiri”. Sedangkan pemikiran “kebaikan dan keuntungan untuk semua” adalah jalan tengah di antara dua sisi jalan ekstrem tersebut.

3. Menghindari rasionalitas ketamakan

Artinya, Anda harus bisa menerima dengan lapang dada bahwa hidup ini adalah medan yang luas bagi semua orang. Keuntungan tidak harus selalu berada di pihak Anda, sementara kerugian di pihak lain. Posisi puncak terbuka untuk semua orang. Tapi, ironisnya, tidak sedikit orang yang memiliki rasionalitas ketamakan. Mereka meyakini bahwa posisi puncak tidaklah diduduki kecuali oleh satu orang. Untuk bisa untung, orang lain harus merugi terlebih dahulu.

Mereka mungkin mengungkapkan kebahagiaannya atas keberhasilan orang lain. Tapi, di hati, mereka sebenarnya merasa kesal. Perasaan mereka selalu dilipti oleh sifat membandingkan orang lain dan diri mereka. Mereka selalu melihat bahwa keberhasilan orang lain berarti kegagalan diri mereka.

Bahkan, tidak sedikit yang berharap agar orang lain terkena masalah, musibah, dan bencana. Jika itu



terjadi, mereka akan merasa bahagia dan senang. Tak bisa dimungkiri, kehidupan seperti ini adalah kehidupan derita. Orang-orang yang berpikiran tamak takkan pernah merasakan perasaan nyaman dan tenang di dalam hatinya.

Ini berbeda dengan orang-orang yang berpikiran sebaliknya. Menurut mereka, setiap manusia berada di posisi puncaknya masing-masing. Manusia adalah makhluk yang dimuliakan Allah swt, yang para malaikat disuruh bersujud kepadanya, dan yang ditundukkan bagi mereka segala sesuatu yang ada di langit dan di bumi. Oleh karena itu, mereka selalu bisa menikmati perasaan nyaman dan tenang di hati. Keinginan mereka hanyalah berupaya saling menolong dengan sesama, demi terwujud kebaikan dan keuntungan yang lebih besar.

Kedua: Bagaimana mempraktikkan prinsip “keuntungan untuk semua” dalam hubungan Anda dengan sesama?

Cobalah membangun hubungan bersama orang lain di atas fondasi prinsip “keuntungan untuk semua”. Dalam berhubungan dengan siapa pun, buatlah tujuannya, “Saya untung, Anda pun untung. Saya kerja, Anda pun kerja.”

Agar hubungan Anda dengan seseorang bisa terjalin erat dan kuat, kepercayaan yang tinggi mutlak dibutuhkan. Ia harus bisa menaruh kepercayaan pe-



nuh terhadapmu dan niat positif Anda, serta kejujuran dan ketulusan Anda.

Cara untuk mendapatkan kepercayaan orang lain sangatlah mudah, yaitu dengan terus mengisi pulsa perasaan kasih sayang. Setiap kali pulsa Anda meningkat maka kepercayaan juga akan semakin meningkat. Hubungan yang dibangun di atas prinsip keuntungan untuk semua jauh lebih kuat dan mengakar. Begitupun sebaliknya. Perhatikan contoh berikut.

Jika suatu hari Anda datang menemui saya dan berkata, “Saya tahu bahwa keputusan ini takkan membuat Anda puas dan tertarik. Tapi, saya tidak mempunyai waktu banyak untuk menjelaskannya secara detail kepada Anda. Aku hanya ingin Anda bergabung bersama kami untuk mengerjakan sesuatu. Apakah Anda mau?”

Permasalahannya terletak pada kepercayaan di antara kita. Jika pulsa perasaan kasih Anda di hati saya banyak—karenanya, kepercayaan di antara kita menjadi kuat—maka tentu saja saya akan ikut bergabung bersama Anda. Sebab, saya tahu bahwa pekerjaan yang Anda tawarkan kepada saya akan berakhir manis dan bermanfaat untuk semua. Akan tetapi, jika kepercayaan di antara kita sangat rendah dan bahkan tidak ada sama sekali, tentu saya akan menolak tawaran Anda.



Ketiga: Bagaimana mempraktikkannya dalam kesepakatan-kesepakatan Anda?

Ketika hubungan Anda dengan orang lain terbangun di atas fondasi prinsip keuntungan untuk semua, Anda pun bisa membangun kesepakatan-kesepakatan dan perjanjian-perjanjian dengan mereka di atas fondasi prinsip serupa. Pikirkanlah sudut pandang orang lain, hargai pendapatnya, dan jadikanlah tujuan Anda di setiap kesepakatan adalah keuntungan semua pihak.

Kesepakatan yang dibangun di atas prinsip ini akan lebih menguntungkan dan bermanfaat bagi semua orang, di samping lebih menjamin keberlangsungan hubungan baik antara diri Anda dan orang lain. Sebab, semua pihak sama-sama merasa diuntungkan.

Ketika pendapat saya berseberangan dengan pendapat Anda, dan kita ingin mencapai kesepakatan di antara kita, kita biasanya akan memilih pendapat atau opsi ketiga, yaitu pendapat yang lebih baik dari dua pendapat dan opsi sebelumnya dari kita.

Atau jika pun opsi ketiga tidak mungkin diambil, kita mungkin bisa mengambil jalan tengah, yakni jalan yang bisa memenuhi sebagian tuntutan saya dan sebagian tuntutan Anda. Ini adalah opsi terakhir yang paling baik.

Tapi, ketika kita berselisih pendapat dan mustahil untuk menemukan titik temu di antara kita maka kita lebih baik sepakat untuk tidak sepakat. Prinsip ini juga berlaku dalam mengikat perjanjian dan kesepakatan dengan orang lain. Kita bisa mengatakan,



“Keuntungan untuk semua pihak. Jika tidak, tidak ada kesepakatan.” Artinya, ketika kita gagal menemukan solusi yang bisa memuaskan semua pihak, kita lebih baik untuk tidak sepakat sampai ditemukan solusi lain yang bisa diterima oleh semua orang.

Sebagai sebuah pilihan, adanya ketidaksepakatan akan memberi kita kemampuan lebih besar untuk bebas dan terbuka. Kita tidak butuh lagi menekan orang lain, mereka pun juga demikian. Bahkan, adanya ketidaksepakatan akan menjamin keberlangsungan hubungan erat kita dengan orang lain. Sebab, ketika kita tidak menemukan kesepakatan dalam satu persoalan, kita pasti akan menemukannya dalam persoalan lain. Selain itu, perbedaan pendapat tidaklah akan merusak jalinan hubungan yang erat.

Stephen R. Covey menulis, “Adanya ketidaksepakatan sebagai sebuah pilihan akan membuat Anda bisa berkata, ‘saya hanya ingin mengikuti jalan keuntungan untuk semua. Saya hanya ingin saya untung dan Anda pun untung. Saya tidak ingin melewati dan meneruskan jalan saya, sementara Anda tidak merasa nyaman.

“Di sisi lain, saya juga tidak yakin Anda akan merasa nyaman jika Anda meneruskan jalan Anda, sementara saya tidak menerimanya. Oleh karena itu, biarkan kami bekerja melalui jalan pemikiran keuntungan untuk semua. Biarkan kami mencari jalan itu, dan jika kami tidak menemukannya, marilah kita sepakat untuk tidak akan pernah menyepakati transaksi atau kesepakatan akhir.



“Terkadang lebih baik bagi kita untuk tidak mengikat kesepakatan jika kita harus mengikuti satu ketentuan yang tidak sesuai dengan keinginan setiap dari kita. Bagaimanapun juga, akan datang waktu lain bagi kita untuk mencapai kesepakatan, yaitu jika kita semua sama-sama diuntungkan. Tapi jika tidak, takkan ada kesepakatan.”¹²

Direktur perusahaan pada program *software* komputer telah menceritakan pengalamannya tentang pemikiran keuntungan untuk semua. Berikut ini penuturannya.

“Perusahaan sistem *software* kami telah mencapai kemajuan dan perkembangan yang baik. Kami pernah memasarkannya ke bank tertentu untuk jangka waktu lima tahun. Beberapa bulan setelah itu, terjadi pergantian direktur di dalam struktur kepemimpinan bank tersebut.

“Direktur bank yang baru datang menemui saya dan berkata, ‘Saya tidak puas dengan perubahan-perubahan di sistem *software* ini. Saya sedang menghadapi masalah besar. Terjadi kekacauan. Semua pegawai mengeluh dan mengatakan bahwa mereka tidak bisa membuat kemajuan apa pun melalui program ini. Saya benar-benar yakin bahwa saya takkan pernah bisa melangkah lebih jauh dengan program tersebut.’

“Perusahaan saya sebenarnya sedang menghadapi masalah finansial yang besar, dan saya tahu bahwa

¹²Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab’ li Aktsar al-Nâs Fâ’iliyyah Fâ’iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 301-302.



saya memegang hak penuh dalam pelaksanaan kontrak kerja. Hanya saja, saya mengerti betul nilai dari prinsip keuntungan untuk semua. Oleh karena itu, saya katakan kepada direktur-bank yang baru, ‘Kita memiliki kontrak kerja sama, dan bank akan mendapatkan pelayanan kami untuk mengubah program ini. Hanya saja, kami tahu jika Anda tidak senang dengan program ini. Untuk itu, yang paling mungkin kami lakukan adalah membatalkan kontrak dan mengembalikan jaminan. Pada masa depan, jika Anda sudah menemukan solusi bagi program *software*, Anda bisa menghubungi kami.’

“Saat itu, saya pun membayangkan dengan seluruh objektivitas soal kontrak kerja senilai 84.000 dollar, dan keputusan saya tadi hampir sama seperti bunuh diri. Tapi, saya merasa jika direktur baru itu akan kembali dan mengikat kontrak kerja lagi.’

“Tiga bulan setelah kejadian itu, direktur bank memanggil saya dan berkata, ‘Saya sedang mencoba menciptakan perubahan-perubahan di dalam metode pemrosesan data, dan saya ingin menggandeng Anda dalam rencana ini.’ Kontrak kerja akhirnya disepakati dengan nilai 240.000 dollar.”¹³

Di lingkup keluarga, pekerjaan, teman atau bahkan musuh sekalipun, bangunlah kesepakatan Anda di atas prinsip “keuntungan untuk semua, dan jika tidak maka tidak ada kesepakatan”. Terakhir, ingat-

¹³Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab’ li Aktsar al-Nâs Fâ’iliyyah Fâ’iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 303.



lah sebuah perkataan bijak ini, “Anda bisa meraih keberhasilan jika Anda membantu orang lain untuk meraihnya.”¹⁴

Apa selanjutnya?

Berikut ini sejumlah latihan praktis yang mungkin bisa membuat hubungan Anda dengan orang lain menjadi semakin erat dan kuat, yakni melalui realisasi prinsip “keuntungan untuk semua”.

- Pilihlah seseorang, cobalah menjalin hubungan dengannya di atas prinsip keuntungan untuk semua, cobalah bersama-sama memecahkan semua masalah yang menerpa kalian berdua saat mempraktikkan prinsip tersebut.
- Buatlah tabel berisi rintangan-rintangan yang menghalangi Anda mempraktikkan prinsip tersebut, tentukan apa yang mungkin bisa dilakukan untuk menghilangkan rintangan-rintangan itu.

¹⁴Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-Amal*, hlm. 11.



Pita Kedua: Pemahaman itu Pertama

*Ilmu pengetahuan menempatkanmu di barisan ulama,
pekerjaan menempatkanmu di barisan pekerja,
dan saling pengertian menempatkanmu di barisan
peraih kebahagiaan.¹⁵ (Dr. Ibrâhîm Elfiky)*

Bayangkan, suatu saat Anda menemui seorang dokter mata untuk berkonsultasi tentang penyakit mata yang Anda derita. Sebelum Anda sempat berbicara mengenai keluhan Anda, dokter itu berkata, “Saya juga merasakan apa yang Anda rasakan. Sudah sejak beberapa tahun, saya mengalami gangguan pada penglihatan.” Anda pun memaksa untuk menjelaskan kondisi Anda kepadanya sembari berkata, “Tapi, dokter ... saya mengalami” Ia memotong kata-kata Anda dan berkata lagi, “Tenanglah, masalah ini lebih sederhana daripada yang Anda kira.” Ia kemudian melepas kacamata dokternya dan memberikannya kepada Anda, lalu berkata, “Saya juga mengalami gangguan pada penglihatan. Tapi, ketika saya memakai kacamata ini, saya bisa melihat dengan baik. Ambillah kacamata ini. Ini untuk Anda. Setelah ini, tidak usah cemas dengan gangguan penglihatan Anda lagi.”

Anda pun menerima kacamata itu dan memakainya. Tapi, Anda tidak melihat apa-apa, lalu berkata padanya, “Dokter, saya sama sekali tidak bisa melihat apa-apa.” Ia menanggapi, “Bagaimana mungkin?! Saya sudah memakai kacamata ini lebih dari sepuluh

¹⁵Dr. Ibrâhîm Elfiky, *al-Barmajah al-Lughawiyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 151.



tahun. Itu kacamata sangat bagus.” Anda pun berkata, “Demi Allah, saya hampir tidak bisa melihat apa pun, dokter.” Ia tidak bisa menjelaskan apa-apa kecuali berkata kepadamu, “Percayalah pada saya. Itu kacamata yang sangat bagus. Pakailah selama dua hari, dan Anda akan mulai terbiasa dengannya.”

Apakah masih terlintas di dalam benak Anda untuk datang ke dokter ini lagi? Tentu saja tidak. Inilah masalah yang sering kali dihadapi banyak orang dalam berkomunikasi. Mereka tidak mau mencoba memahami orang lain atau melihat persoalan dari sudut pandangnya. Bahkan, mereka suka memvonis dan menasihati tanpa memahami terlebih dahulu pihak lain. Akibatnya, komunikasi tidak bisa berjalan dengan baik.

Setiap orang memiliki prinsip dan nilai yang berbeda dengan orang lain. Atas dasar ini, pemahaman dan cara pandangnya terhadap satu persoalan tentu saja berbeda dengan pemahaman dan cara pandang orang lain. Oleh sebab itu, Dr. ‘Abdul Karîm menyarankan kita agar melihat dunia dengan kacamata orang lain. Ia menegaskan, “Saat mendengar seseorang berbicara, kita sering berusaha memahaminya melalui kebiasaan dan kerangka berpikir kita. Akibatnya, banyak dari kita yang keliru memahami dan menafsirkan. Kita seharusnya masuk ke dalam dunia pribadinya sehingga bisa mengetahui metode dan cara-cara pengungkapan yang dimilikinya.”¹⁶

¹⁶Dr. ‘Abdul Karîm, *Bashîrah fi al-Sakhshiyyah*, hlm. 61.



Prinsip logis

Hal aksiomatis pertama yang akan terlintas di benak Anda saat hendak berinteraksi dengan siapa pun di dunia ini adalah berinteraksi menggunakan bahasanya. Ketika bertemu dengan seorang warga Inggris yang tidak menguasai bahasa lain selain bahasa Inggris, misalnya, Anda pasti akan berinteraksi dengannya dengan menggunakan bahasa Inggris. Seandainya Anda menggunakan bahasa Arab, tentu ia takkan bisa memahaminya; dan seandainya pun Anda menggunakan bahasa Arab yang fasih dan indah, tentu ia juga takkan bisa merasakannya. Bagaimana mungkin Anda bisa berinteraksi dengan orang lain apabila Anda memakai sudut pandang Anda saja?!

Hal serupa juga berlaku bahkan bagi anak-anak kecil yang sama sekali belum mengetahui satu pun bahasa. Anda tentu saja akan berinteraksi dengan mereka dengan menggunakan bahasa yang mereka pahami. Anda pun akan terkejut ketika mendapati diri Anda melakukan gerakan-gerakan anak kecil di hadapan mereka, selain suara-suara konyol.

Satu pertanyaan, banyak jawaban

Orang yang menelaah sunnah Nabi saw pasti akan terkejut: betapa mendalam pemahaman beliau terhadap kepribadian sahabat-sahabatnya, dan bagaimana beliau memilih nasihat yang sesuai bagi setiap sahabatnya berdasarkan pemahamannya atas kepribadian mereka. Oleh karena itu, ditemukan banyak hadis



yang memuat satu model pertanyaan yang sama, yaitu “Wahai Rasulullah, berilah aku nasihat.” Tapi, jawaban yang diberikan oleh beliau berbeda-beda sesuai perbedaan kepribadian setiap sahabat. Misalnya, ketika seorang lelaki yang hendak bepergian datang dan berkata, “Wahai Rasulullah, berilah aku nasihat,” beliau menjawab, “Tetaplah bertakwa kepada Allah, dan ucapkanlah takbir pada setiap yang diangkat (diambil) dari bumi,” (HR. al-Tirmidzî)¹⁷.

Saat hendak bepergian, Mu’âdz bin Jabal berkata, “Wahai Rasulullah, berilah aku nasihat.” Beliau bersabda, “Sembahlah Allah dan jangan menyekutukannya dengan sesuatu pun.” Mu’âdz berkata lagi, “Wahai Nabi utusan Allah, tambahkan lagi nasihat untukku.” Beliau bersabda, “Jika engkau berbuat keburukan maka ikutilah dengan berbuat kebaikan.” Mu’âdz berkata lagi, “Wahai Nabi utusan Allah, tambahkan lagi nasihat untukku.” Beliau pun bersabda, “Berperilakulah yang lurus, baguskanlah akhlakmu.”¹⁸ (HR. al-Thabrânî)

Jawaban ketiga yang berbeda terdapat dalam hadis Aswad ibn Asram al-Muhâribî. Aswad berkata, “Wahai Rasulullah, berilah aku nasihat.” Beliau lalu bersabda, “Apakah kamu mempunyai lisan?” Aswad menjawab, “Apa yang aku miliki jika aku tidak me-

¹⁷Diriwayatkan oleh Imam al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Da’wât*, (hadis no. 3777); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, (hadis no. 3445)

¹⁸Diriwayatkan oleh al-Thabrânî dalam *al-Mu’jam al-Awsath*, (hadis no. 8992); dan di-*hasan*-kan oleh al-Albânî dalam *al-Silsilah al-Shahîhah*, (hadis no. 1228).



milikinya?” Nabi saw bersabda lagi, “Apakah kamu mempunyai tangan?” Aswad menjawab, “Apa yang aku miliki jika aku tidak memiliki tanganku?” Beliau kemudian bersabda, “Jangan mengatakan dengan lisanmu kecuali kebaikan, dan jangan ulurkan tanganmu kecuali untuk kebaikan,” (HR. al-Thabrânî)¹⁹.

Abû Dzarr berkata, “Wahai Rasulullah, berilah aku nasihat.” Beliau pun bersabda, “Bertakwalah kepada Allah. Apabila engkau berbuat keburukan, ikutilah dengan kebaikan yang akan menghapusnya.” Abû Dzarr bertanya, “Wahai Rasulullah, apakah kalimat *lâ ilâha illa allah* itu termasuk kebaikan?” Beliau bersabda, “Itu adalah kebaikan yang paling utama,” (HR. Ahmad)²⁰.

Rasulullah saw juga pernah dimintai nasihat oleh seorang laki-laki, sebagaimana terekam dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh al-Bukhârî. Saat itu, beliau bersabda pada laki-laki tersebut, “Jangan marah.”²¹ Diriwayatkan pula bahwa Jurmûz al-Hujaimî pernah berkata, “Wahai Rasulullah saw, berilah diriku nasihat.” Beliau bersabda, “Aku berpesan kepada-

¹⁹Diriwayatkan oleh al-Thabrânî dalam *al-Mu’jam al-Kabîr*, (hadis no. 815); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *al-Silsilah al-Shahîhah*, (hadis no. 1560).

²⁰Diriwayatkan oleh Imam Ahmad dalam *Musnad Imam Ahmad*, (hadis no. 21379); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh al-Tarhîb wa al-Targhîb*, (hadis no. 3162).

²¹Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *al-Hadzar min al-Ghadhab*, (hadis no. 6116).



mu agar tidak menjadi orang yang suka melaknat,” (HR. Ahmad)²².

Demikianlah. Melihat dunia dengan mata orang lain. Dave Donham dari Fakultas Administrasi Bisnis Universitas Harvard mengatakan, “Saya lebih mengutamakan berjalan selama dua jam di trotoar di depan kantor seseorang sebelum saya mengadakan pertemuan dengannya, ketimbang langsung masuk ke kantornya tanpa memiliki gambaran yang jelas tentang apa yang akan saya katakan kepadanya, dan jawaban-jawaban apa yang mungkin akan diberikan oleh orang tersebut, berpijak pada pengetahuan saya tentang titik-titik perhatian dan faktor-faktor pendorongnya.”²³

Bahkan, Dale Carnegie mendudukkan sikap melihat dunia dengan mata orang lain sebagai manfaat terbesar yang bisa dipetik dari bukunya yang terkenal, *How to Win Friends and Influence People*. Carnegie menulis, “Apabila Anda tidak mendapatkan manfaat apa pun dari buku ini selain satu hal, [yaitu bertambahnya keinginan untuk selalu memikirkan perihal ‘melihat dari sudut pandang orang lain’ dan perihal ‘melihat sesuatu dengan mata orang lain secara utuh seperti ketika melihatnya dengan mata sendiri’] berarti Anda akan segera membuktikan bahwa buku ini

²²Diriwayatkan oleh Imam Ahmad dalam *Musnad Imam Ahmad*, (hadis no. 20556); dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh al-Jâmi’*, (hadis no. 2542).

²³Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ’ wa Tu’tsir fi al-Nâs* (*How to Win Friends and Influence People*), hlm. 198.



akan banyak membantu Anda dalam keberhasilan dan kemajuan pekerjaan Anda.”²⁴

Memotong rumput bisa membawa kebahagiaan

Berikut satu kisah tentang keajaiban yang bisa dicip-takan oleh sikap melihat dari sudut pandang orang lain dan dari titik-titik perhatian mereka.

Dikisahkan, seorang suami suka mengkritik istrinya karena selalu sibuk menata dan merawat taman di depan rumah. Sang istri selalu menghabiskan banyak waktu untuk memotong rumput-rumput liar, menggemburkan tanah, dan memotong rumput dua kali dalam seminggu. Padahal, keadaan taman tetap sama dan tidak berubah semenjak kedatangan mereka di rumah itu empat tahun sebelumnya. Mendengar kritikan suaminya seperti ini, ia tentu saja merasa tidak bersemangat. Setiap kali sang suami mengatakan hal serupa, harinya menjadi suram dan membuat hubungan keduanya menjadi renggang.

Setelah membaca dan mempelajari seni berkomunikasi, sang suami mengerti kesalahan yang telah dilakukannya selama beberapa tahun ini. Ia tidak pernah berpikir untuk memahami istrinya, nilai-nilainya, dan faktor-faktor yang mendorongnya dalam melakukan pekerjaan menata taman.

Suatu sore, setelah santap makan, sang istri mengatakan bahwa ia ingin memotong rumput liar di

²⁴Ibid., hlm. 198.



taman dan ingin ditemani suami. Pada awalnya sang suami menolak, tapi kemudian berpikir keras mengenai hal ini. Pada akhirnya, sang suami menuruti ajakan istrinya untuk memotong rumput bersama-sama. Sang istri pun terlihat bahagia karena telah melewati satu jam bersama suaminya dalam pekerjaan yang menyenangkan dan dialog yang menyenangkan.

Setelah kejadian itu, sang suami sering membantu istrinya dalam pekerjaan-pekerjaan di taman, dan memujinya karena telah melakukan pekerjaan yang menyenangkan. Hasilnya, mereka berdua bisa hidup bahagia. Semua itu tak lain karena sang suami telah mempelajari bagaimana melihat persoalan dari sudut pandang istrinya, bahkan persoalan tentang memotong rumput sekalipun.²⁵

Carilah tujuan di setiap tindakan

Di balik setiap tindakan yang dilakukan oleh manusia pasti terdapat sekumpulan nilai, prinsip, faktor pendorong, dan tujuan akhir. Oleh sebab itu, carilah selalu nilai-nilai dan tujuan akhir. Jangan berhenti hanya pada perbuatan dan tindakan. Dr. Ibrâhîm Elfiky mengatakan, “Di balik setiap tindakan terdapat visi-misi, dan di balik setiap tujuan akhir terdapat niat positif.”²⁶ Artinya, tujuan akhir seseorang

²⁵Dale Carnegie, *Kayfa Taksib al-Ashdiqâ' wa Tu'tsir fi al-Nâs (How to Win Friends and Influence People)*, hlm. 194.

²⁶Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Dawrah Mumâris al-Barmajah al-Lughawiyyah al-'Ashabiyyah*.



adalah pembangkit utama atas semua perilaku dan tindakannya, dan tujuan akhir setiap orang pastilah positif dari sudut pandangnya. Oleh karena itu, cobalah mencari tahu tujuan akhir dan niat positif tersebut.

Renungkan contoh berikut. Bayangkanlah suatu hari ayah Anda pernah bertindak tegas terhadap Anda. Untuk sekejap, Anda akan berpikir bahwa tindakannya itu negatif. Tapi, di balik tindakan ini, terdapat tujuan akhir. Tujuan itu tak lain adalah mencari keridaan Allah swt dan mendidik anak sesuai tuntunan agama dan moral. Dan di balik tujuan ini terdapat niat positif, yaitu mendidik Anda agar tetap konsisten dan mengajari Anda tentang mana yang salah dan mana yang benar.

Yang terkuat dalam seni berkomunikasi

Apakah Anda ingin menjadi orang terkuat di muka bumi ini dalam hal berkomunikasi? Persoalannya bukanlah terletak pada kesulitan untuk mewujudkannya. *Password*-nya adalah keharusan Anda untuk bisa mengetahui niat positif seseorang dan tujuannya, lalu berinteraksi dengan niat dan tujuannya itu, bukan dengan perilaku dan tindakannya.

Dr. Ibrâhîm Elfiky mengatakan, “Ketika Anda bisa memahami tujuan akhir seseorang maka akan tercipta komunikasi, tapi jika Anda tidak bisa memahaminya maka yang tercipta adalah reaksi.”²⁷ Bahkan,

²⁷Ibid.,



Elfiky menambahkan, “Kuasai keputusan Anda terhadap orang lain dan berfokuslah kepada tujuan, niscaya Anda akan menjadi orang terkuat di dunia dalam berkomunikasi.”²⁸

Telinga dan hati mendengar

Bagaimana cara memahami orang lain? Bagaimana cara kita mengetahui niat dan tujuan mereka? Agar bisa mengenal sedalam-dalamnya orang lain, Anda harus banyak mendengarkannya, banyak berdialog dan bercakap-cakap dengannya. Tapi, mendengarkan di sini bukan sembarang mendengarkan, melainkan mendengarkan yang disertai perasaan simpati dan kasih sayang.

Di lembaran-lembaran awal telah dijelaskan pentingnya aktivitas mendengarkan dan menyimak orang lain secara serius. Aktivitas seperti ini tentu mencerminkan tingkatan yang tinggi dari beberapa tingkatan aktivitas mendengarkan. Ada lima tingkatan dalam aktivitas mendengarkan.

Pertama, kita mengabaikan orang lain, tidak pernah mendengarkan perkataan mereka barang sedikit pun.

Kedua, kita berpura-pura mendengarkan (seperti saat berkata pada seseorang, “Benar, benar! Anda benar!”), tapi sebenarnya kita tidak mendengarkannya.

²⁸Ibid.,



Ketiga, hanya mendengarkan bagian-bagian tertentu saja dari sebuah pembicaraan.

Keempat, mencoba mendengarkan dan memahami apa yang dikatakan oleh lawan bicara. Artinya, kita hanya memfokuskan perhatian pada kata-kata yang diucapkan oleh lawan bicara kita.

Kelima, menyimak dan mendengarkan dengan serius perkataan seseorang. Tingkatan tertinggi dari aktivitas mendengarkan ini disebut *al-istimâ' al-ta'âthufî* (mendengarkan dengan penuh simpati): Anda masuk ke dunia orang lain, lalu melihat persoalan dari sudut pandangnya.

Dalam aktivitas *al-istimâ' al-ta'âthufî*, Anda tidak hanya mendengarkan dengan telinga saja, tapi juga dengan mata dan hati. Anda akan mendengarkan perasaan, makna-makna, nilai-nilai, niat positif, dan tujuan seseorang dalam kehidupan.

Singkatnya, *al-istimâ' al-ta'âthufî* adalah Anda mendengar sekaligus merasakan orang lain. Anda mendengarkannya dan saling menaruh simpati bersamanya.

Ketika Anda mendengar dengan hati

Mendengarkan seseorang dengan hati memiliki banyak keuntungan dan faedah, di antaranya sebagai berikut:

1. Membuat orang lain menjadi nyaman bersama Anda dan akan melihat Anda sebagai orang yang berpikiran terbuka dan berhati ceria. Dari sini,



orang lain akan mengungkapkan perasaan dan isi hatinya, serta akan memberitahu Anda niat dan motif-motifnya.

2. Anda bisa mendapatkan berbagai pengetahuan dan informasi yang detail tentang pribadi dan diri seseorang. Dari sini, Anda bisa berinteraksi dengannya melalui jalan yang benar. Anda pun tidak lagi membutuhkan banyak waktu untuk berinteraksi dengannya.
3. Bisa menghapuskan kesedihan, kegundahan, dan kegelisahan orang lain. Tumpukan kesedihan sering kali disebabkan karena kita tidak punya tempat untuk bercerita dan berbicara dengannya soal kesedihan-kesedihan yang kita rasakan. Karena itu, mendengarkan dengan penuh simpati dan kasih sayang akan meringankan berbagai kesedihan, masalah, kegalauan, dan penderitaan. Ini sebagaimana diungkapkan sebuah syair berikut:

*Bila kau ditimpa musibah, berbagilah
Berbagi cerita dapat menjadi pelipur lara*

Jangan cepat memvonis

Barangkali kita pernah menilai dan memvonis perbuatan orang lain tanpa memahami terlebih dulu sudut pandang mereka. Oleh sebab itu, syarat pertama menjadi pendengar yang baik adalah menghindari sikap menilai dan memvonis orang lain hanya dari ucapannya.



Beri kesempatan kepada diri Anda untuk memikirkan ucapan orang lain dari sudut pandang dan cara berpikir orang tersebut, bukan dari sudut pandang dan cara berpikir Anda. Tempatkan diri Anda di posisinya, lalu cobalah mengenal berbagai alasannya di balik perkataan atau cara interaksinya. Untuk lebih jelasnya, perhatikan contoh-contoh berikut.

Teman Anda : Aku akan menikahi si Fulanah

Anda : Dia tidak pantas untukmu (*penilaian*), kamu benar-benar telah salah pilih (*vonis*), cari saja perempuan lain (*saran*).

Anak Anda : Ayah, aku tidak mau sekolah.

Anda : Anakku, itu salah besar (*vonis*). Kamu harus sekolah.

Anda : Istriku, malam ini aku ingin kita makan malam bersama di luar.

Istri Anda : Tapi aku sibuk malam ini.

Anda : Kamu selalu saja sibuk (*penilaian*), semua yang ada dalam hidupmu lebih penting dari suamimu sendiri (*vonis*).

Ketika Anda memvonis seseorang, Anda telah memutuskan komunikasi dengannya. Vonis membuat jurang perbedaan di antara kalian berdua, meskipun vonis Anda memang benar dan sesuai kenyataan. Seseorang tentu saja tidak ingin divonis. Sebab, vonis sangat mengganggu. Sebab vonis, komunikasi akan terputus.



Anekdote

Suatu hari, Ralf dan anaknya, Emerson, hendak memasukkan anak sapi ke kandang. Tapi, keduanya melakukan kesalahan. Di depan pintu kandang, mata keduanya tertuju kepada satu objek yang membuat mereka tertegun. Anak sapi juga melihat objek yang sama, berdiri tertegun dan tidak mau bergerak sedikit pun, menolak masuk ke kandang.

Jangan pernah memaksa orang lain untuk menerima sudut pandang Anda. Tapi, berjalanlah di sampingnya dan ajaklah ia bicara. Pahami sudut pandangnya dan buatlah dirinya menemukan sendiri solusi atas masalah-masalahnya. Pahami nilai-nilai, prinsip-prinsip, dan niat-niat positifnya.

Kuda Temuan

Dr. Ibrahim Elfiky menceritakan sebuah kisah menarik. Suatu ketika, seorang anak kecil berusia tujuh tahun menemukan seekor kuda mungil yang tersesat dan terpisah dari pemiliknya. Ia sangat senang, lalu membawa pulang kuda itu dan berencana merawatnya baik-baik.

Setibanya di rumah, sang ayah bertanya mengenai kuda itu. Sang anak pun menjelaskan. Sang ayah kemudian memberi tahu anaknya bahwa kuda itu juga ada pemiliknya, dan karena itu, sang anak harus mengembalikannya kepada mereka. Tapi sang anak meminta ayahnya agar mengizinkan kuda itu meng-



inap satu malam di rumah, dan berjanji akan mengembalikannya besok, pagi-pagi sekali.

Saat pagi tiba, sang anak bertanya pada ayahnya tentang bagaimana cara membawa kuda itu kembali ke keluarganya, sementara ia tidak tahu jalannya. Sang ayah pun berkata, “Anakku, dampingi kuda itu, jangan sampai keluar dari jalan. Kamu pasti akan mengetahui jalan menuju pemilik kuda itu.” Sang anak pun menuruti kata-kata ayahnya; berjalan di samping kuda dan membuatnya tidak keluar jalan, hingga akhirnya sampai ke tempat tujuan.

Kesimpulan dari kisah ini adalah keharusan kita untuk berjalan di samping orang lain, kemudian mengarahkan mereka ke prinsip-prinsip, nilai-nilai, dan niat-niat positif yang mereka miliki, lalu membuat mereka tetap menjaga itu semua, hingga mereka pun akan sampai di tujuan.²⁹

Tingkatan-tingkatan al-Istimâ' al-Ta'âthufî

Agar Anda bisa mempraktikkan aktivitas *al-istimâ' al-ta'âthufî* (mendengarkan orang lain dengan penuh kasih dan simpati), dan bisa berjalan di samping mereka untuk berdialog dan bercakap-cakap, kami akan mengetengahkan empat tingkatan dari aktivitas *al-istimâ' al-ta'âthufî*.

²⁹Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Dawrah Mumâris al-Barmajah al-Lughawiyyah al-'Ashabiyyah*.



1. Menirukan isi

Ini adalah tingkatan paling rendah dan paling tidak efektif dari aktivitas *al-istimâ' al-ta'âthufî*. Artinya, Anda mendengarkan perkataan orang lain, lalu Anda mengulanginya kembali. Misalnya, ketika anak Anda berkata, “Ayah, aku baru mengerti jika sekolah adalah sesuatu yang paling buruk di dunia,” Anda langsung berkata padanya, “Kamu sudah mengerti jika sekolah adalah sesuatu yang paling buruk di dunia!”

Berhati-hatilah saat menggunakan cara seperti ini. Seseorang mungkin akan mengira Anda tengah mengejeknya. Oleh sebab itu, usahakan untuk tidak menyinggung perasaannya saat Anda menirukan atau menjiplak kata-katanya.

2. Mengutarakan Isi

Artinya, Anda mendengarkan perkataan orang lain, lalu mengulangi isi perkataannya dengan gaya bahasa Anda sendiri. Misalnya, ketika anak Anda berkata, “Ayah, aku baru mengerti jika sekolah adalah sesuatu yang paling buruk di dunia,” Anda langsung berkata kepadanya, “Oh jadi dari sekarang kamu tidak mau bersekolah lagi?”

Cara seperti ini jauh lebih efektif karena menunjukkan bahwa Anda sudah memikirkan apa yang telah dikatakan orang lain, lalu Anda mengutarakan garis besar perkataannya.



3. Mengungkapkan perasaan

Pada tingkatan ini, berfokuslah kepada perasaan orang lain. Perhatikan perkataannya seperti Anda memperhatikan perasaannya. Jika dikatakan kepada Anda, “Ayah, aku baru mengerti jika sekolah adalah sesuatu yang paling buruk di dunia,” maka katakanlah, “Kamu sedang merasa frustrasi berat.”

4. Mengutarakan isi dan mengungkapkan perasaan

Tingkatan ini tentu saja merupakan tingkatan tertinggi. Ia menggabungkan antara memperhatikan apa yang dikatakan orang lain di satu sisi, dan memperhatikan perasaannya di sisi lain. Jika dikatakan kepada Anda, “Ayah, aku baru mengerti jika sekolah adalah sesuatu yang paling buruk di dunia,” maka katakan padanya, “Kamu sedang merasa frustrasi berat karena masalah sekolah.”

Setiap kali keinginan Anda untuk tulus mempraktikkan aktivitas *istimâ’ ta’âthufî* dengan teman Anda maka bertambah pula kepercayaannya terhadap diri Andau. Ia pun akan merasa nyaman berbicara dengan Anda, mengungkapkan semua yang ada di dalam hatinya dengan lepas, bahkan menembus batas-batas yang menghalangi komunikasi antara diri Anda dan dirinya—seolah-olah ia berbicara pada dirinya sendiri dan seolah-olah Anda tengah berada di depan buku yang terbuka. Pada tataran ini, Anda telah berhasil memahami diri seseorang secara utuh dan penuh.



Waktunya telah tiba

Setelah Anda bisa mendengar dan memahami orang lain, melihat persoalan dari sudut pandangnya, membuatnya membuka hatinya untuk Anda, dan bahkan meminta saran dan pendapat Anda; tibalah saatnya Anda mengemukakan saran dan pendapat Anda kepadanya.

Sekarang, arahan dan saran yang akan Anda berikan tentu saja berdasarkan pemahaman dan kesadaran penuh Anda atas dirinya. Saya yakin jika perkataan Anda sekarang akan jauh lebih berbeda dengan perkataan Anda sebelum Anda bisa memahami dirinya secara utuh. Sebab, Anda sekarang sudah bisa merasakan apa yang dirasakannya, merasakan kepedihan dan kesedihannya.

Tiga hal dari Yunani

Filsafat Yunani mengemukakan tiga kata yang meringkas seni komunikasi dan interaksi. Tiga kata yang seolah seperti rangkaian episode; satu episode mengikuti episode berikutnya. Tiga kata itu adalah *ethos* (*al-tsiqqah*, kepercayaan), *pathos* (*al-ta'âthuf*, simpati), dan *logos* (*al-'aql*, akal).

Hal pertama yang harus Anda lakukan ketika berinteraksi dengan orang lain adalah membangun kepercayaan dan menguatkan hubungan bersamanya, lalu menaruh simpati dan kasih kepadanya, baru kemudian menggunakan akal dan logika yang Anda miliki. Setelah melakukan tiga tahapan ini, Anda bisa



mengemukakan sudut pandang Anda kepadanya, berdialog dan bercakap-cakap tentang sesuatu yang Anda inginkan. Tetapi, jika Anda memulainya dari akal dan logika maka Anda ibarat orang yang membangun sebuah rumah tanpa fondasi, yang tentunya akan membuat rumah itu ambruk.

Praktik nyata

Praktik dari trilogi Yunani bisa dilihat dari contoh berikut: Seorang dosen tengah membutuhkan peran manajemen kampus untuk pendanaan sebuah penelitian. Tapi, pihak manajemen kampus menolak. Pihak manajemen kampus meyakini bahwa penelitian tersebut tidak sesuai dengan orientasi pokok yang ingin disasar oleh pihak manajemen. Stephen R. Covey kemudian mempraktikkan trilogi Yunani di atas, yaitu kepercayaan, simpati, dan logika.

Stephen R. Covey pun mulai menjelaskan kepada pihak manajemen, “Berilah saya kesempatan untuk mengetahui apa sebenarnya orientasi-orientasi kalian. Lalu, apa yang sebenarnya membuat kalian menolak proposal dan usulan-usulan kami?” Demikianlah, Stephen R. Covey menjelaskan itu semua secara gamblang. Lalu, saat mereka mengemukakan beberapa hal, Covey menampakkan pemahaman dan penghormatannya atas sudut pandang mereka. Pada akhirnya, salah seorang profesor merasa puas dengan presentasi Covey, mengangguk-angguk sambil menoleh ke arah profesor lainnya, kemudian berkata pada



Covey, “Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan.”³⁰

Dua dialog yang sangat berbeda

Cobalah membandingkan dua dialog berikut ini, seputar pentingnya beragama dan memilih jalan Allah swt dan rasul-Nya.

Dialog Pertama

Muhammad : Akhir-akhir ini, aku merasa hidupku membosankan sekali. *Sumpek!*

Ahmad : Apa kamu mengerjakan shalat? (*cobalah untuk menilai kondisinya*)

Muhammad : Kadang-kadang.

Ahmad : Tentu saja kamu merasa *sumpek*. Hidup orang yang tak mengerjakan shalat akan kosong dan hampa. Dan kamu pantas merasakan kekosongan itu. Saranku, kerjakanlah shalat. (*vonis dan saran*)

Muhammad : Apa kamu ingin menjadi penasihat kepercayaanku?! Tinggalkan aku sendiri, jangan campuri urusanku!

Ahmad : Aku sudah menasihatimu karena Allah, tapi kamu tidak mau menerima. Kami

³⁰Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab' li Aktsar al-Nâs Fâ'iliyyah Fâ'iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 367.



berlindung kepada Allah dari hati yang tertutup. Perbuatan maksiat pasti akan menutup hati pelakunya. (*penilaian dan vonis*)

Muhammad : Sudah! Tidak usah mengurusiku! Aku akan urus diriku sendiri. Aku bebas mau melakukan apa saja.

Ahmad : Saudaraku, demi Allah, kamu telah lalai. Akan datang satu hari saat malaikat maut menghampirimu untuk mencabut nyawamu. Saat itu, kamu akan teringat dengan perkataan yang pernah aku katakan kepadamu. Engkau akan menyesal jika tidak melakukan apa yang aku katakan. Aku bersumpah demi Allah, kerjakanlah shalat. (*vonis dan saran*)

Muhammad : Allah memuliakanmu. Tutuplah pembicaraan ini, itu akan lebih baik. Semoga Allah membalas kebaikanmu. Aku memiliki alasan sendiri, dan aku tahu bahwa aku pendosa dan lalai. Doakan saja kami supaya Allah memberikan hidayah-Nya kepada kita semua.

Ahmad : Pada hari kiamat nanti, saat kita bertemu, jangan pernah menyalahkanku dan mengadu kepada Allah jika aku tidak pernah menasihatiimu untuk shalat. (*penilaian*)



Muhammad : Tentu saja tidak. Aku takkan pernah mengadukanmu.

Ahmad : Alhamdulillah. Syukurlah. Assalamu-alaikum.

Dialog kedua

Muhammad : Akhir-akhir ini, aku merasa hidupku membosankan sekali! *Sumpek!*

Ahmad : Memang kau tampak *sumpek*. Kamu telah membuatku cemas. Apa ada sesuatu yang membuatmu resah dan *sumpek*? (*istimâ' ta'âthufî; Anda mengutarakan perasaannya, saling berinteraksi*)

Muhammad : Sebenarnya aku juga tidak tahu kenapa aku merasa *sumpek* dan selalu resah. Aku sendiri tidak tahu apa yang terjadi denganku akhir-akhir ini.

Ahmad : Kamu tampak sekali sedang frustrasi dan kecewa. Apa kamu benar-benar tidak tahu penyebab kesumpekanmu? (*istimâ' ta'âthufî; pengutaraan isi pembicaraan disertai pengungkapan atas perasaannya*)

Muhammad : Ya, aku benar-benar tidak tahu. Aku merasa jauh dari Allah. (*Sekarang, temanmu sudah mulai membuka isi hatinya dan sebab-sebab kesumpekan-nya*)



Ahmad : Kamu tentu saja sedih saat merasa jauh dari Allah. Tapi, apa ada sebab lain yang membuatmu merasakan itu, atau jangan-jangan itu hanya bisikan setan saja? *(Sekali lagi, istimâ' ta'âthufî; pengutaraan isi perkataan pengungkapan perasaannya. Tidak hanya itu. Anda menjauhi sikap memvonis dan memberinya pertanyaan atas dasar prasangka baik Anda terhadapnya, sehingga dirinya bersedia membuka hatinya untukmu dan mengungkapkan semua isinya)*

Muhammad : Bukan, itu bukan bisikan setan. Tapi, aku orang yang kotor dan penuh dosa. Aku berhak mendapatkan apa yang aku alami sekarang. *(Di sini, ia membuka hatinya lebih banyak dan lebih banyak lagi)*

Perhatikanlah perbedaan mencolok antara dua dialog di atas. Dalam dialog terakhir, temanmu sudah mulai mengkritik dirinya sendiri. Itu dilakukannya tak lain untuk membantu dirinya dalam memecahkan masalah kesumpekan yang tengah dihadapi. Tapi, jangan terburu-buru untuk memberinya nasihat dan saran. Teruslah mendengar apa akan dikatakannya sampai ke jantung masalah.

Kita akan kembali ke dialog antara Ahmad (yang serius mendengarkan dengan penuh simpati dan ka-



sih) dengan Muhammad (yang tengah frustrasi karena merasa jauh dari Allah).

Ahmad : Kamu terlihat benar-benar frustrasi, dan aku ikut bersedih karenanya. Apa sebenarnya penyebab utama frustrasi ini? *(Anda mengungkapkan perasaannya, dan saling berbagi dengannya)*

Muhammad : Yang jelas, aku bukanlah orang yang rajin mengerjakan shalat lima waktu. Makanya, aku pun merasa hidupku sama sekali tidak berwarna. *(Di sini, Anda sudah mengerti dan mengetahui inti permasalahannya)*

Ahmad : Jadi, sebab utama kesumpekanmu itu karena kamu tidak bisa konsisten mengerjakan shalat lima waktu? Benar begitu?

Muhammad : Ya, benar. Aku sudah berusaha untuk bisa konsisten mengerjakan shalat lima waktu, tapi selalu gagal. Aku tidak tahu kenapa?! Apa kamu bisa membantuku dalam hal ini? *(Di sini, teman Anda akhirnya meminta nasihat dan saran. Sekarang, Anda dan dirinya duduk di atas satu meja dan mencoba memecahkan masalah bersama-sama. Masing-masing dari kalian saling memahami satu sama lain di atas fondasi kepercayaan dan simpati. Tibalah*



waktunya bagi akal dan logika untuk memainkan peran. Anda harus bisa meyakinkan teman Anda tentang pentingnya konsistensi dalam mengerjakan shalat, lalu mengarahkan dirinya).

Ahmad : Tentu saja, aku mungkin bisa membantumu. Tapi, ada beberapa poin pokok yang harus kamu pahami terlebih dulu agar kamu bisa konsisten mengerjakan shalat.

Muhammad : Apa itu? (*Di sini, akalnya sudah menerima logika. Ia ingin diyakinkan melalui sudut pandang Anda*)

Ahmad : Ada empat poin mendasar dan sangat penting. *Pertama*, Islam adalah agama praktis. Allah berfirman, *Dan katakanlah, “Bekerjalah Anda maka Allah akan melihat pekerjaanmu, begitu juga rasul-Nya dan orang-orang mukmin”* (Al-Taubah [9]: 105). Jadi, kamu tidak boleh hanya bersedih saja karena tidak konsisten mengerjakan shalat. Kamu juga harus mempraktikkan itu semua dengan kerja nyata. Artinya, kamu harus segera mengerjakan shalat secara istikamah.

Kedua, amalan pertama seseorang yang akan dihisab nanti di hari kiamat adalah shalat. Jika shalatnya baik, baik juga semua amalan lainnya. Tapi, jika



shalatnya buruk, buruk juga semua amalannya. Jadi, amalan-amalan baik yang kamu lakukan takkan berguna jika kamu tidak shalat.

Ketiga, shalat adalah tiang dan pilar agama. Rasulullah saw bersabda, “Inti keislaman dan tiang penyangganya adalah shalat,” (HR. al-Tirmidzî)³¹. Jadi, apa yang kira-kira akan menimpa agamamu jika kamu merobohkan tiang utamanya?!

Keempat, teladanilah para sahabat Nabi saw yang konsisten mengerjakan shalat, meskipun mereka tengah berada dalam situasi dan kondisi tersulit. Cobalah renungkan kisah ‘Umar ibn al-Khaththâb ketika dilukai saat tengah mengerjakan shalat. Ia jatuh pingsan, dan para sahabat lainnya berusaha membangunkan dan menyadarkannya. Mereka akhirnya berkata padanya, “Shalat, wahai Amirul Mukmin.” ‘Umar pun langsung tersadar dan bangun, lalu mengerjakan

³¹Diriwayatkan oleh Imam al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Îmân*, Bab *Mâ Jâ’a fî Hurmah al-Shalâh*, (hadis no. 2825), dan disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, (hadis no. 2616).



shalat meski dengan luka dan darah yang mengalir dari tubuhnya.³²

(Demikianlah, Anda mengetengahkan ke temanmu alasan-alasan rasional disertai kisah. Hal ini kemungkinan besar akan membuatnya yakin untuk segera menjaga konsistensi shalatnya.)

Muhammad : Aku sekarang sudah yakin seratus persen tentang pentingnya shalat. Dengan izin Allah, aku akan berusaha konsisten mengerjakan shalat. Hanya saja, aku ingin sesuatu yang nyata yang bisa membantuku tetap konsisten mengerjakan shalat. *(Di sini, terlihat jelas bahwa teman Anda telah menerima semua nasihat dan saran, dan arahan-arahan Anda kepadanya telah menampakkan hasil nyata. Ia juga memiliki tekad yang bulat untuk berubah. Di sinilah kesempatan Anda untuk melakukan aksi nyata bersamanya agar dirinya bisa konsisten mengerjakan shalat)*

Ahmad : Insya Allah. aku akan selalu mengajakmu shalat di masjid. Aku akan meneleponmu dan membangunkanmu dari tidur sebelum kita shalat subuh bersama di masjid. Tapi, semuanya

³²Ibnu Sa'd, *Thabaqât al-Kubrâ*, Jilid III, hlm. 351.



tergantung pada dirimu. Kamu harus memiliki tekad yang bulat untuk bisa konsisten mengerjakan shalat.

Muhammad : Ini janjiku kepadamu; aku takkan pernah lagi meninggalkan shalat mulai detik ini. Semoga Allah membalas atas nasihat dan bantuan yang kamu berikan kepadaku ini. Semoga Dia membalas semua kebaikanmu.

Apa selanjutnya?

1. Pilih seseorang yang hubungannya denganmu tengah dalam ancaman kehancuran. Anda pun tidak bisa memahami dirinya dengan baik. Praktikkan aktivitas *istimâ' ta'âthufî*, cobalah memahami dirinya, dan simpulkan titik perbedaan di antara dirimu dan dirinya.
2. Pilih seseorang yang ingin Anda arahkan ke satu hal tertentu, praktikkan trilogi Yunani (kepercayaan, simpati, dan akal) supaya Anda bisa mengarahkannya secara benar, dan ukurlah seberapa besar keberhasilan yang Anda raih.
3. Jika di tengah percakapan Anda telanjur memvonis, segeralah memperbaiki itu semua dengan meminta maaf kepadanya.



Pita ketiga: Solidaritas Sosial

Ketika pikiran-pikiran besar bergabung dan berpikir bersama, takkan ada lagi batas-batas yang tidak mungkin tak bisa dilewati dan ditembus.

Solidaritas (*al-takâtuf*) adalah bentuk tertinggi dari sikap saling membantu, saling pengertian yang dalam, komunikasi yang efektif, dan kesepakatan untuk mewujudkan keuntungan bersama. Semua ini akan menghasilkan kekuatan hebat dalam berkreasi dan memecahkan berbagai masalah, sebagaimana akan menghasilkan semangat dan efektivitas tinggi dalam mencapai berbagai tujuan. Sikap saling membantu inilah yang telah diperintahkan oleh Allah kepada kita. Allah berfirman, *Hendaknya kalian saling tolong-menolong dalam kebaikan, dan jangan saling tolong-menolong dalam hal keburukan* (Al-Mâ'idah [5]: 2).

$$1 + 1 = 100$$

Pembaca budiman, jangan mengira bahwa hasil hitungan di atas salah. Hasil tersebut mencerminkan makna solidaritas. Makna solidaritas dalam arti sederhana adalah “bersama-sama akan menghasilkan sesuatu yang lebih besar daripada yang dihasilkan oleh satu orang”. Artinya, jika Anda menambahkan satu dengan satu maka hasilnya bukanlah dua, melainkan tiga, empat, lima dan seterusnya. Dean Zadra mengatakan, “Bekerja samalah dengan dua orang atau lebih dalam usaha meraih tujuan tertentu. Itu



akan memungkinkan Anda mendapatkan hasil maksimal dengan usaha yang minimal. Kebersamaan akan membuat Anda bisa melakukan hal-hal yang tak bisa dilakukan sendirian.”³³

Semangat kebersamaan dan solidaritas juga telah dikumandangkan oleh Rasulullah saw satu setengah milenium lampau. Beliau menggambarkan bentuk komunitas muslim dan hubungan di antara individu-individu. Beliau bersabda, “Seorang mukmin dengan mukmin lainnya ibarat bangunan, sebagiannya menguatkan sebagian yang lain,”³⁴ (HR. Bukhari-Muslim).

Solidaritas dan fitrah alam

Syekh ‘Ali al-Qarnî menyebutkan sebuah kisah menarik tentang solidaritas yang terjadi di antara semut. Al-Qarnî menuturkan, “Lihatlah semut. Mereka hidup dalam solidaritas yang mengagumkan. Satu keluarga semut keluar dari sarangnya untuk mencari makanan. Saat sudah menemukan, mereka pun segera mengangkutnya. Mereka membagi diri menjadi dua kelompok; kelompok pertama mengangkut makanan ke sarang, sementara kelompok kedua keluar dari sarang menuju tempat makanan itu berada. Kedua

³³Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-‘Amal*, hlm. 112.

³⁴Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Ta’âwun al-Mukminîn Ba’dhuhum Ba’dha*, (hadis no. 6026); dan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Tarâhum al-Mukminîn* (hadis no. 6750).



kelompok tidak tercampur menjadi satu, tidak pula berdesak-desakan karena masing-masing dari mereka mempunyai jalan sendiri.

Kemudian, jika salah satu dari mereka merasa keberatan saat mengangkat makanan, temannya yang lain langsung membantunya. Mereka pun lalu berpisah, tanpa ada upah. Bahkan, lihatlah keserasian dan kebersamaan semut dalam berkebun dan bercocok tanam!

Salah seorang peneliti pernah melihat sepetak tanah di sebuah hutan. Di atas tanah itu, tumbuh tanaman padi liar yang masih pendek. Luas tanah sebesar 5 x 3 kaki. Ia lalu berpikir, seseorang pasti telah merawat tanah ini. Tanahnya tertata rapi, sementara rumput-rumput tidak ada yang tumbuh. Anehnya lagi, tak ada ladang padi lainnya di sana kecuali itu.

Si peneliti merasa penasaran dengan sekelompok semut yang datang dan pergi ke sepetak tanah tersebut. Suatu hari, ia ingin meneropong dan mengetahui apa yang sebenarnya dilakukan semut. Ia pun kaget saat mendapati bahwa semutlah pemilik ladang kecil itu. Semut mengambil berkebun sebagai aktivitas dan pekerjaan mereka setiap hari. Sebagian dari mereka mengolah tanah dan menanaminya, sementara sebagiannya lagi menghilangkan rumput-rumput pengganggu dan membersihkannya.

Setelah ukuran tanaman padi menjadi panjang, berumur, dan matang, tibalah waktu panen. Satu baris semut menaiki batang pohon hingga sampai ke biji padi. Setiap semut kemudian melepaskan satu biji



dari pohonnya, lalu turun dengan cepat ke bawah menuju tempat penyimpanan padi di bawah tanah, lalu kembali lagi ke atas.

Apa yang dilakukan oleh satu baris semut lainnya lebih mengagumkan lagi dari barisan semut pertama. Sekelompok dari mereka naik ke batang pohon, mengambil biji padi, lalu turun ke tanah. Sementara itu, sekelompok semut lainnya sudah menunggu di bawah, meminta biji padi yang dibawa, lalu pergi ke tempat-tempat penyimpanan. Di sana, mereka semua hidup harmonis di rumah-rumah bertingkat, sebagian hidup di bawah tanah dan sebagian lagi di atasnya. Mereka pun mempunyai pelayan, garapan, dan pekerjaan. Di sana juga terdapat tempat-tempat berobat untuk mengobati yang sakit di antara mereka, siang dan malam. Mereka juga mengangkut saudara-saudaranya yang mati keluar tanah, lalu menguburkannya.³⁵

Solidaritas bisa ditemukan di setiap tempat di alam ini. Jika Anda menanam dua tumbuhan bersebelahan, misalnya, akar-akarnya akan saling bertautan dan berbaur menjadi satu, memperbagus struktur tanah.³⁶

Seorang penyair menuturkan:

*Semut membangun sarang dalam kebersamaan
Lebah menghasilkan madu dalam kekompakan*

³⁵Ali al-Qarnî, *Da'wah li al-Ta'ammul*, hlm. 59-61.

³⁶Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab' li Aktsar al-Nâs Fâ'iliyyah Fâ'iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 375.



Solidaritas dan fitrah manusia

Lihatlah anggota tubuh manusia, bagaimana semuanya bekerja dalam sebuah keharmonisan yang ideal. Setiap anggota tidak akan bisa bekerja tanpa anggota lainnya. Tapi, ketika semuanya bekerja bersama maka akan tercipta keseimbangan. Demikianlah anggota tubuh manusia bekerja.

Rasulullah saw bersabda, “Perumpamaan orang-orang mukmin dalam ikatan persaudaraan dan kasih sayang mereka seperti satu tubuh; jika salah satu anggotanya mengeluh sakit maka anggota lainnya menjadi tidak bisa tidur dan demam,”³⁷ (HR. Muslim). Bahkan, kegagalan nyata akan menunggu orang yang mengabaikan pentingnya kebersamaan dan solidaritas. Allah berfirman, *Dan janganlah kau berselisih yang menyebabkan kau menjadi gentar dan kekuatanmu hilang* (Al-Anfâl [8]: 46).

Masyarakat yang solider

Sahabat-sahabat Rasulullah saw telah memberi kita contoh praktis sebuah komunitas yang solider dan saling bantu. Mereka semua hidup dengan satu jantung, di bawah satu atap dan satu tujuan. Bahkan, untuk menggambarkan kekuatan solidaritas dan kebersamaan mereka, Ibnu ‘Umar berkata, “Telah datang satu zaman pada kami; salah satu dari kami ti-

³⁷Diriwayatkan oleh Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Tarâhum al-Mukminîn* (hadis no. 6751).



dak menganggap lebih berhak memiliki dinar dan dirham ketimbang saudara muslimnya.”³⁸

Lalu, lihatlah apa yang sudah dihasilkan oleh kebersamaan dan solidaritas mereka. Mereka berhasil membangun negara Islam yang tiada banding. Hanya dalam waktu 25 tahun saja mereka berhasil menaklukkan Persia dan Romawi dan mendirikan negara Islam yang menancap kuat dari Timur hingga ke Barat. Saat orang-orang melihat kebersamaan, solidaritas, dan moralitas tinggi yang dimiliki para sahabat Rasulullah saw, mereka pun berbondong-bondong memeluk agama Allah swt.

Seandainya solidaritas terjadi dalam ...

1- Pendidikan

Ketika semangat kebersamaan dan solidaritas terdapat dalam kelas studi, ombak besar dari kreasi dan pemikiran baru pasti akan muncul. Motivasi dan rangsangan pun akan bergeliat di hadapan berbagai pemikiran dan kreasi tersebut. Selain itu, berbagai proyek penelitian dan pembahasan pun akan bermunculan. Kelas studi pun seolah seperti rombongan lebah yang saling bahu-membahu dalam semangat dan kekuatan demi meraih tujuan bersama.

Stephen R. Covey mengisahkan, “Aku takkan pernah melupakan apa yang telah aku alami pada kelas ini, saat aku mengambil alih pengajaran materi

³⁸Al-Zayla’î, *Nashb al-Râyah* (hlm. 111).



filsafat dan sistem kepemimpinan. Sekitar tiga minggu kelas berjalan—waktu itu kami mengadakan kelompok diskusi—salah satu mahasiswa menceritakan pengalaman-pengalaman pribadinya. Presentasinya sangat bagus, kuat, tajam, menyentuh nurani, dan penuh dengan perasaan.

“Saat itu, suasana kelas langsung dipenuhi oleh semangat kerendahan hati dan penghargaan atas keberanian mahasiswa tersebut. Semangat ini kemudian menjadi tanah subur bagi praktik serupa. Mahasiswa-mahasiswa lainnya pun mulai melakukan hal yang sama, menceritakan pengalaman pribadi dan pandangan mereka, dan barangkali mengungkapkan kegelisahan-kegelisahan yang mereka alami.

“Demikianlah, semangat ini mendorong munculnya kepercayaan diri mereka untuk membiarkan materi yang sudah disiapkan. Mereka tidak lagi mempresentasikan materi-materi yang sudah disiapkan pihak universitas. Tapi, mereka saling memotivasi untuk mengeluarkan pandangan dan pemikiran-pemikirannya. Mereka pun mulai menciptakan skenario baru bagi fakultas, akibat dari kesulitan mereka untuk mengikuti materi kuliah. Melihat ini semua, aku merasa diriku hanyut dalam kerja mereka.

Aku seolah terhipnotis oleh sihir dan keajaiban yang aku lihat. Sedikit demi sedikit aku terlepas dari keinginanku untuk mengikuti bentuk pengajaran yang ditentukan oleh pihak universitas. Kami pun telah meninggalkan metodologi lama dan buku-buku



yang telah kami beli. Kami membangun tujuan-tujuan, proyek-proyek, dan misi-misi baru.

“Kami semua telah dikuasai oleh semangat dan motivasi dari apa yang telah terjadi. Bahkan, tiga minggu setelahnya, kami semua memiliki perasaan untuk mengikutsertakan mahasiswa lainnya dalam proyek yang tengah kami kerjakan.

“Kami memutuskan untuk menulis sebuah buku yang berisi tentang semua yang telah kami pelajari, di samping pendapat-pendapat yang mengkritisi kurikulum pendidikan kami (prinsip-prinsip kepemimpinan). Orientasi telah berubah, proyek-proyek baru lahir, dan kelompok-kelompok baru pun bermunculan. Orang-orang bekerja dengan keseriusan yang jauh lebih besar dari apa yang mungkin akan mereka lakukan dalam kerangka metodologi lama.

“Pengalaman ini telah menumbuhkan budaya solidaritas dan sifat bahu-membahu yang kreatif, yang tidak akan berhenti hanya dengan berakhirnya masa studi. Selama beberapa tahun, reuni-reuni diadakan di antara lulusan kelas ini. Bahkan, sampai sekarang, ketika sebagian dari kami bertemu dengan sebagian yang lain, kami selalu membicarakan apa yang telah terjadi dulu dan apa saja penyebabnya.”³⁹

Demikianlah, solidaritas dan kebersamaan yang terjadi di ranah pendidikan. Ia dimulai dengan sikap saling menghargai dan saling percaya di antara semua

³⁹Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab' li Aktsar al-Nâs Fâ'iliyyah Fâ'iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 379-380.



pihak serta keinginan untuk belajar, lalu diakhiri dengan kreasi, motivasi, dan pencapaian tak terkira.

2. Pekerjaan

Kreasi, motivasi dan semangat juga didapatkan melalui jalan solidaritas di ranah pekerjaan. Stephen R. Covey mengisahkan pengalaman pribadinya, “Aku pernah melalui pengalaman kebersamaan yang menyenangkan dan sarat makna, yaitu saat aku tenggelam bersama sejumlah asistenku dalam membuat visi-misi perusahaan kami. Mayoritas besar pegawai perusahaan memutuskan untuk pergi ke salah satu puncak pegunungan yang dikelilingi oleh pemandangan-pemandangan alam yang menarik. Kami pun memutuskan untuk membuat rancangan awal. Sebagian dari mereka melihat bahwa pemandangan-pemandangan itu bisa menjadi model ideal bagi visi-misi.

“Komunikasi di antara mereka pada awalnya berjalan normal, saling menghormati, dan berhati-hati saat melihat prediksi-prediksi masa depan. Hanya saja, setelah saling menyelami berbagai kemungkinan dan alternatif berbeda, mereka mulai berbicara lepas, tanpa ada pembatas, dan disertai ketulusan. Dengan suara tinggi, mereka mulai mengungkapkan apa yang ada di benak mereka masing-masing. Demikianlah, kosakata-kosakata visi dan misi telah mulai ditemukan oleh kebersamaan yang bebas dan positif serta oleh akumulasi pemikiran yang terjadi secara spontan.

“Mereka semua terbakar oleh semangat yang tulus dan keberanian. Demikianlah, kami telah beralih



dari tingkat saling menghormati dan memahami ke tingkat kebersamaan yang kreatif dan produktif. Setiap dari kita bisa merasakan apa yang tengah berlangsung, sesuatu yang sangat berkesan. Saat komunikasi mencapai puncaknya, kami kembali lagi menumpahkan pikiran-pikiran bersama kami ke dalam bentuk kata-kata. Setiap kata mewakili setiap dari kita, memiliki makna tertentu dan pemahaman yang pasti.”⁴⁰



Dalam diagram di atas jelas bahwa tingkat kerja sama bergantung pada tingkat kepercayaan. Apabila tingkat kepercayaan rendah, misalnya, tingkat kerja sama juga rendah. Jika itu terjadi maka setiap pihak akan mati-matian mempertahankan sudut pandang-

⁴⁰Stephen R. Covey, *al-Âdât al-Sab' li Aktsar al-Nâs Fâ'iliyyah Fâ'iliyyah (The Seven Habits of Highly Effective People)*, hlm. 382-383.



nya masing-masing. Bahasa dalam percakapan pun terkesan formal dan kaku. Komunikasi seperti ini pada akhirnya tidak akan menghasilkan apa-apa selain “aku harus untung” atau “Anda harus rugi.”

Apabila tingkat kepercayaan berada di titik tengah, interaksi yang terjadi akan dipenuhi oleh sikap saling menghormati. Setiap pihak akan saling menghargai sudut pandang yang ada. Mereka akan berinteraksi dalam nuansa kesopanan, kesantunan, tapi tanpa simpati dan jauh dari sikap keterbukaan.

Biasanya, komunikasi seperti ini akan menghasilkan solusi tengah. Artinya, pihak-pihak akan saling merelakan sebagian hak mereka. Ini karena solusi tengah adalah jalan terbaik bagi keduanya. Solusi tengah mengandaikan $1 + 1 = 1.5$ (satu setengah).

Solidaritas atau kebersamaan baru akan muncul ketika kepercayaan kedua pihak sama-sama berada di level tertinggi. Hasilnya adalah ditemukannya solusi-solusi tepat bagi berbagai masalah. Solidaritas mengandaikan $1 + 1 = 3$ atau 4 atau 100 atau 10.000. Solidaritas yang bersandar pada level tertinggi kepercayaan akan menghasilkan solusi-solusi lebih baik dari yang ditawarkan sebelumnya. Atas dasar ini, Frans Rayz mengatakan, “Kepercayaan adalah batu fondasi di dalam kelompok yang sukses.”⁴¹ Bahkan, Albert Einstein menegaskan, “Pada dasarnya, setiap

⁴¹Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-‘Amal*, hlm. 70.



jenis kerja sama yang menguntungkan bagi manusia berdiri di atas fondasi kepercayaan timbal-balik.”⁴²

• *Maju terus tanpa henti*

Tekad kita terkadang melemah dan ambisi kita menurun. Bagaimana caranya agar kita bisa memiliki tekad yang kuat dan ambisi yang tinggi? Caranya adalah hadis Nabi saw berikut ini. Beliau bersabda, “Barang siapa yang ingin memperoleh surga hendaklah bergabung ke dalam jamaah (kelompok), karena sesungguhnya setan bersama orang yang sendirian, dan lebih jauh dari dua orang yang bersama” (HR. Ahmad). Jadi, solidaritas terhadap kelompok akan menguatkan tekad seseorang, meninggikan ambisinya, dan membuatnya lebih mampu untuk menghadapi kelemahan diri dan. Dari sini, ia akan terus bisa maju ke depan di jalan kesuksesan. Inilah poin penting yang dikemukakan oleh kalangan pemikir Barat.

Edward George Bultorliten mengatakan, “Tak ada satu pun yang lebih membantu selain semangat.”⁴³ Sementara itu, Daniel Alexander Trent menyatakan, “Penyatuan tenaga bisa merobohkan dinding kemustahilan.”⁴⁴ Henry Ford menegaskan, “Ketika kita ber-

⁴²Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-‘Amal*, hlm. 99.

⁴³Ibid., hlm. 34.

⁴⁴Ibid., hlm. 75.



gerak ke depan bersama-sama, kesuksesan akan menjadi nyata.”⁴⁵

• *Jalan menuju solidaritas*

Ada tiga pilar penting yang menjadi penyangga solidaritas antarmanusia dan hubungan sukses antarsesama. Ketiganya tecermin dalam konsepsi-konsepsi nalar yang mesti dimiliki oleh setiap orang.

Pilar pertama: Perkara Logis

Apakah Anda tahu jika setiap orang memiliki sidik jari yang berbeda-beda. Apakah Anda juga tahu jika setiap orang memiliki mata yang berbeda-beda? Begitu juga dengan pemikiran dan pendapat.

Atas dasar ini, sikap menghargai perbedaan pendapat adalah pilar terpenting yang menguatkan solidaritas sebagai fondasi dalam hubungan antarsesama. Perbedaan pemikiran akan mendorong pada terciptanya pemahaman yang lebih dalam, di samping akan merangsang ditemukannya solusi yang lebih baik dan tepat. Dr. ‘Ali al-Hamâdî mengatakan, “Dalam perbedaan pendapat terdapat kebaikan berlimpah; memancing diskusi, penelusuran atas pemikiran-pemikiran, klarifikasi terhadap yang positif dan negatif dari

⁴⁵Ibid., hlm. 52.



setiap pendapat, dan tak tenggelam dalam pendapat tunggal.”⁴⁶

Dr. ‘Ali al-Hamâdî melanjutkan, “Sejumlah kajian dan survei telah diadakan untuk meneliti pentingnya saling sanggah dan kritik. Hasilnya menyebutkan bahwa saling ganggah berpengaruh positif. Salah satu survei dilakukan di Amerika Serikat. Sampelnya terdiri atas dua kelompok. Satu orang diminta berperan sebagai kritikus dan oposisi (penentang) diminta berbaaur dengan kelompok pertama. Beberapa bulan setelahnya, mereka mengkaji keputusan-keputusan yang diambil oleh kedua kelompok. Hasilnya, mereka menemukan bahwa keputusan yang diambil oleh kelompok pertama jauh lebih baik daripada kelompok kedua.

“Survei kembali diulang. Tapi, kali ini, orang yang berperan sebagai kritikus dan penentang tadi disuruh berbaaur dengan kelompok kedua. Beberapa bulan setelahnya, mereka mendapatkan hasil bahwa kelompok kedua mengambil keputusan-keputusan yang lebih tepat daripada keputusan-keputusan kelompok pertama.”⁴⁷

Lihatlah bagaimana Nabi saw menghormati pendapat sahabat-sahabatnya yang berseberangan dengan pendapat beliau. Dalam peperangan Badar, misalnya, Hubâb ibn al-Mundzir mengusulkan kepada beliau sebuah pendapat baru, yaitu mengubah markas umat

⁴⁶Dr. ‘Ali al-Hamâdî, *Qawâ'id wa Funûn al-Ta'âmul ma'a al-Âkharîn*, hlm. 100.

⁴⁷Ibid., hlm. 99-100.



Islam untuk mengecoh pasukan kafir Quraisy. Beliau pun menerima usulan ini dan melaksanakannya.⁴⁸

Dalam perang Ahzab, Salmân al-Fârisî mengemukakan sebuah rencana yang takkan diduga oleh pasukan kafir Quraisy, yaitu membuat parit. Nabi saw pun menyetujui usulan Salmân ini, dan melaksanakannya.⁴⁹

Pilar kedua: Alternatif ketiga

Jika saya dan Anda berbeda pendapat dalam nuansa kebersamaan dan solidaritas, kita tentu akan mencari solusi terbaik atau alternatif ketiga yang lebih baik.

Contoh pertama:

Suami : Istriku, bersiap-siaplah. Kita makan malam di luar.

Istri : Aku sedang sibuk sekarang. Aku tidak bisa.

Suami : Kamu selalu saja sibuk. Tunda dulu pekerjaanmu.

Istri : Aku bilang, aku sedang sibuk.

Suami : Sibuk apa, *sib*?

Istri : Hari ini, Kamis, dan Sabtu depan anak-anak akan mengikuti ujian bulanan. Seharusnya kamu membantuku menemani mereka belajar

Suami : Apa aku tidak boleh beristirahat?! Bukankah aku sudah kerja seharian?!

⁴⁸Al-Shalâbî, *al-Sîrah a-Nabawiyah*, hlm. 12.

⁴⁹Ibid., hlm. 330.



Istri : Kalau begitu, tinggalkan aku sendiri untuk menyelesaikan pekerjaanku. Tapi, apa salahnya kamu membantuku?

Suami : Lalu, apa salahnya kamu ikut bersamaku untuk santai sejenak?

Renungkanlah baik-baik contoh dialog. Tidak ada sikap saling menghargai perbedaan di antara mereka berdua. Mereka mempertahankan pendapat masing-masing. Hasilnya, tidak ada saling pengertian dan solusi terbaik yang bisa didapat.

Contoh kedua:

Apabila setiap pihak mau saling memahami, lalu bersama-sama mencoba mencari alternatif ketiga yang lebih tepat, maka yang terjadi adalah kebalikan dari contoh pertama.

Suami : Hari ini aku lelah sekali oleh pekerjaan. Jumat besok sudah libur, dan aku ingin mengajakmu keluar jalan-jalan untuk sekadar *refreshing*.

Istri : Itu pasti mengasyikkan. Tapi, masalahnya, Sabtu depan anak-anak akan mengikuti ujian, dan aku ingin menemani mereka belajar.

Suami : Aku tahu itu. Tapi, apa kita tidak bisa mencari solusi lain; anak-anak tetap belajar dan kita tetap jalan-jalan.

Istri : Bagaimana menurutmu jika kita kirim mereka ke rumah saudaramu agar mereka bisa belajar bersama dengan keponakanmu?



Suami : Ide bagus. Tetangga saudaraku di sana juga seorang guru les.

Istri : Bagaimana jika kita juga mengajak saudara-mu dan suaminya jalan-jalan?

Suami : Ide yang cemerlang! Aku akan segera menghubungi mereka.

Demikianlah, melalui saling pengertian dan solidaritas, pasangan suami-istri bisa menemukan alternatif ketiga yang lebih tepat bagi masalah mereka.

Pilar ketiga: Keseimbangan otak kanan dan otak kiri

Otak terbagi menjadi dua bagian. Yang memiliki peran masing-masing. Otak kanan bertanggung jawab atas kreasi dan ciptaan, sementara otak kiri bertanggung jawab atas analisis dan logika. Agar hidup bisa berjalan seimbang dan nalar bisa bekerja maksimal, kita harus bisa menyeimbangkan antara dua bagian otak. Ketika keseimbangan di antara keduanya terjadi, otak bisa bekerja maksimal.

Renungkanlah dialog antara suami dan istri berikut ini. Sang suami selalu mengedepankan otak kirinya, sementara sang istri selalu mengedepankan otak kanannya. Ini tentu saja menciptakan berbagai perbedaan sudut pandang di antara keduanya. Sang suami kemudian meminta pakar terkemuka dunia di bidang ilmu pengembangan diri, Stephen R. Covey, untuk mengikuti pembicaraannya bersama istrinya. Sang suami berharap Stephen R. Covey bisa membantu



memecahkan masalah keluarganya. Saat mereka bertemu, terjadilah dialog berikut.

Suami : Sayang, aku sudah mengundang Stephen untuk makan bersama kita. Kita akan lihat apakah ia bisa membantu menyelesaikan masalah komunikasi kita. Aku mengerti bahwa kamu ingin aku menjadi suami yang penuh perhatian dan pengertian. Tapi, bisakah kamu memberiku satu contoh spesifik yang harus aku lakukan? *(Di sini, otak kiri menguasai sang suami. Ia menginginkan bagian-bagian detail, nomor-nomor, dan hal-hal spesifik).*

Istri : Baiklah. Seperti yang sudah aku katakan sebelumnya, tidak ada hal spesifik, tapi lebih ke perasaanku secara umum tentang prioritas-prioritas. *(Di sini, otak kanan menguasai diri sang istri, otak yang selalu berinteraksi dengan perasaan dan hati).*

Suami : Apa yang kamu maksud? Kamu ingin aku melakukan apa? Berilah aku satu contoh spesifik yang mungkin bisa aku lakukan? *(Di sini, otak kiri lagi-lagi menguasai diri sang suami. Ia menginginkan contoh konkret).*

Istri : Baiklah. Itu hanya perasaan saja. Sungguh, aku menganggap bahwa pernikahan kita seolah tidak penting bagimu. *(Otak kanan telah menguasai diri sang istri, otak yang selalu berinteraksi dengan bentuk dan perasaan-perasaan hati).*



Suami: Baiklah. Apa yang harus aku lakukan agar pernikahan kita menjadi jauh lebih penting? Beri aku contoh spesifik untuk aku lakukan.

Istri : Sangat sulit bagiku untuk mengungkapkannya lewat kata-kata.

Setelah sang istri menjawab demikian, sang suami memutar kedua matanya dan melihat ke arah Stephen, lalu berkata, “Stephen, apa Anda bisa memikul kebohdohan ini dalam kehidupan keluargamu?!”

• *Apa selanjutnya?*

Pikirkanlah seseorang. Pikirkanlah perbedaan cara berpikir atau sudut pandang yang terjadi di antara kalian berdua. Cobalah untuk menilai perbedaan-perbedaan ini, lalu hilangkan batas-batas penghalang di antara kalian berdua, dan cobalah mencari solusi ketiga bersama-sama.

Tentukanlah satu posisi tertentu yang mungkin bisa membuatmu berperan besar dalam sebuah pekerjaan komunal yang penuh dengan solidaritas. Apa saja yang memungkinkan Anda bisa sampai ke situ?

Satu Minggu untuk Komunikasi Efektif

Sekarang saatnya untuk program kerja secara menyeluruh. Melalui program ini, kita mungkin bisa melatih diri untuk mempraktikkan tiga macam kebiasaan dalam berkomunikasi. Program ini dibagi menjadi



tujuh hari, dan setiap hari memiliki agenda sendiri-sendiri.

Hari pertama: Hari “keuntungan untuk semua”.

Yakinkan diri Anda untuk menerapkan prinsip “keuntungan untuk semua”. Tulis faktor yang bisa mendorong Anda untuk menjalankannya, dan putuskan segera bahwa konsep utama interaksi Anda bersama orang lain adalah prinsip tersebut. Tempelkan sebab-sebab yang Anda tulis di kertas tadi di dinding kamar Anda atau kantor Anda, dan ingatkan selalu diri Anda akan keputusan yang telah Anda buat.

Jelaskan kepada saudara atau teman Anda prinsip “keuntungan untuk semua”. Buatlah kesepakatan dengannya untuk berinteraksi di atas landasan prinsip ini. Cobalah bersama-sama untuk memperkirakan hambatan-hambatan apa saja yang mungkin akan mengadang kalian berdua saat menerapkan prinsip tersebut, lalu carilah solusi terbaik. Misalnya, bagaimana kita mempraktikkan prinsip “keuntungan untuk semua” di ranah persaingan keilmuan keagamaan, dakwah, atau hafalan Al-Quran.

Hari kedua: Wujudkan itu semua dalam bentuk tindakan

Duduklah merenung di pagi hari, cobalah mengingat kembali pentingnya prinsip “keuntungan untuk semua”, lalu lihatlah keputusan yang telah Anda tulis



di atas kertas berikut faktor-faktor pendorongnya. Setelah itu, putuskanlah untuk mempraktikkannya secara konkret pada hari itu juga.

Berusahalah untuk tetap mempraktikkannya di sepanjang hari. Cobalah mengingat lagi akan pentingnya prinsip tersebut setiap kali Anda mengerjakan shalat wajib.

Tanamkan di benakmu atau catatlah di atas secarik kertas sikap-sikap atau tindakan-tindakan keliru yang telah Anda lakukan tanpa menerapkan prinsip tersebut.

Di penghujung hari, ringkas berbagai sikap dan tindakan keliru Anda tadi, lalu bertekadlah untuk memperbaikinya di kemudian hari. Bayangkan jika dirimu melakukan tindakan atau bersikap dengan sikap yang benar.

Hari ketiga: Pemahaman Awal

Yakinkan diri Anda pada prinsip pemahaman awal. Tulislah sebab-sebab yang membuat Anda harus menerapkan prinsip ini. Putuskanlah bahwa interaksi Anda bersama orang lain berdiri di atas prinsip yang sama. Tempelkan kertas berisi keputusan Anda itu di dinding kamar atau kantor Anda. Lalu, teruslah mengingat-ingat akan keputusan Anda itu.

Latihlah diri Anda pada hari ini untuk mempraktikkan prinsip *istimâ' ta'âthufî* bersama setiap orang yang Anda temui dan jumpai.



Tanamkan di benak Anda atau tulis di atas kertas beberapa kesalahan yang telah Anda lakukan dengan mengabaikan prinsip tersebut. Lalu, cobalah untuk meminta maaf pada lawan bicara Anda saat itu juga.

Di penghujung hari, ringkas sikap-sikap dan tindakan-tindakan keliru yang telah Anda lakukan semenjak pagi, lalu bertekadlah untuk memperbaikinya di kemudian hari. Bayangkan jika diri Anda melakukan tindakan atau bersikap dengan sikap yang benar.

Hari keempat: Trilogi Yunani

Pilihlah seseorang yang hubungannya dengan Anda tengah dalam ancaman kehancuran. Anda pun tidak bisa memahami dirinya dengan baik. Praktikkan aktivitas *istimâ' ta'âthufî*, cobalah memahami dirinya, dan simpulkan titik perbedaan di antara diri Anda dan dirinya.

Pilihlah seseorang yang ingin Anda arahkan ke satu hal tertentu, praktikkan trilogi Yunani (kepercayaan, simpati, dan akal) supaya Anda bisa mengarahkannya secara benar, dan ukurlah seberapa besar keberhasilan yang Anda raih.

Berilah penilaian sendiri atas semua upaya Anda hari ini, temukan kesalahan-kesalahan Anda, dan perbaikilah itu semua dengan tekad bulat.



Hari kelima: Kesepakatan

Yakinkan diri Anda pada pentingnya prinsip solidaritas dan kebersamaan. Tulislah sebab-sebab yang membuat Anda harus menerapkan prinsip ini. Putuskanlah bahwa interaksi Anda bersama saudara atau teman Anda berdiri di atas prinsip solidaritas. Tempelkan kertas di dinding kamar atau kantor Anda yang berisi tentang keputusan Anda untuk menerapkan prinsip tersebut. Lalu, teruslah mengingat-ingat akan keputusan Anda itu.

Jelaskan pentingnya prinsip solidaritas dan kebersamaan kepada sekelompok teman Anda. Buat kesepakatan dengan mereka untuk berinteraksi atas dasar prinsip tersebut. Lalu, cobalah bersama-sama untuk memperkirakan hambatan-hambatan awal apa saja yang mungkin akan mengadang, kemudian carilah solusi terbaik bersama-sama. Misalnya, bagaimana mempraktikkan prinsip solidaritas dan kebersamaan dalam beribadah, belajar, atau dakwah.

Hari keenam: Solidaritas mengalahkan tantangan-tantangan

Tentukan bersama teman-teman Anda tujuan yang ingin kalian capai, atau tantangan yang ingin kalian kalahkan. Bisa jadi tantangan itu adalah salah satu hambatan yang solusinya sudah kalian sepakati di hari sebelumnya. Putuskan untuk menerapkan prinsip



solidaritas kepada sesama dalam meraih tujuan tersebut atau mengalahkan tantangan itu.

Di penghujung hari, adakan pertemuan bersama; diskusikan hasil-hasil positif terpenting yang telah kalian peroleh dan juga hasil-hasil negatif terpenting yang harus diperbaiki bersama di kemudian hari.

Hari ketujuh: Hari pengulangan berkelanjutan

Agar salah satu dari tiga kebiasaan di atas menjadi kebiasaan yang selalu dipraktikkan secara spontan, Anda harus melatih itu semua secara berulang-ulang selama tiga minggu. Untuk itu, latih selalu diri Anda. Emerson mengatakan, “Temanku, kebiasaan adalah praktik yang dilakukan dalam jangka waktu yang lama, yang pada akhirnya akan menjadi bagian tak terpisah dari diri seseorang itu sendiri.”⁵⁰

⁵⁰Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 88.





Pos Ketiga: MEMENGARUHI DAN MEYAKINKAN

KESIMPULAN LOGIS

Setelah berhasil membangun hubungan yang kuat dengan teman atau sahabat di atas prinsip-prinsip asas komunikasi yang efektif, kita akan bisa leluasa memotivasi dan memengaruhi mereka. Memengaruhi (*al-ta'tsîr*) memiliki tingkatan lebih tinggi di atas membujuk (*al-iqnâ*). Memengaruhi tidak hanya membuat seseorang rela menerima sudut pandang kita, tapi juga mendorongnya untuk bertindak. Untuk bisa mencapai itu, kita harus memperhatikan dua fondasi penting.

1. Kepercayaan

Harus ada kepercayaan tinggi di antara dua pihak yang berinteraksi.

2. Pemahaman mendalam

Satu pihak harus bisa memahami pihak lain dengan baik. Pemahaman yang baik muncul dari aktivitas *istimâ' ta'âthufî*, mendengarkan dengan penuh simpati. Dari sini, satu pihak akan membuka hatinya ke pihak lain, mengungkapkan semua yang ada di dalam hatinya, termasuk perasaan-perasaannya, seolah-olah dirinya berbicara dengan dirinya sendiri.

TIGA TINGKATAN AKTIVITAS MEMENGARUHI

Bayangkan aktivitas memengaruhi ibarat tangga yang akan Anda naiki. Ada tiga tingkatan yang mesti dilalui agar bisa memotivasi dan mendorong seseorang kepada tujuan atau tindakan tertentu, yaitu kesepakatan, menumbuhkan keinginan, dan keikutsertaan.

Tingkatan Pertama: Membangun Kesepakatan dan Saling Pengertian

Kesepakatan adalah tingkatan pertama dari tangga aktivitas memengaruhi (*al-ta'tsîr*) yang harus kita naiki. Kesepakatan berdiri di atas kebenaran logis yang telah kami sebutkan di awal. Manusia tidak ada yang sama. Pendapat dan sudut pandang mereka ber-



beda. Pemikiran dan sikap mereka beragam, bahkan terhadap satu hal yang sama. Oleh sebab itu, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah membangun pijakan bersama bagi diri Anda dan orang lain. Dengan kata lain, buatlah dunia internal Anda—pemikiran, prinsip-prinsip, dan pendapat-pendapat yang Anda pegang—itu bertemu dengan dunia internal orang yang ingin Anda pengaruhi dan arahkan.

• ***Anda menginginkannya bisa hafal Al-Quran. Caranya?***

Apabila Anda menginginkan teman Anda bisa hafal Al-Quran, misalnya, maka harus ada kesepakatan awal dengannya tentang berbagai nilai dan prinsip. Artinya, Anda dan teman Anda harus terlebih dahulu menyepakati pentingnya mencintai Allah dan mencari keridaan-Nya, pentingnya berusaha untuk bisa masuk surga dan memiliki derajat tinggi, dan juga tentang keagungan Al-Quran dan keutamaannya. Saat ini semua sudah disepakati dan dipahami bersama, tentu akan mudah bagi Anda untuk mulai mendorong temanmu menghafal Al-Quran.

Tetapi, apabila Anda langsung menyuruhnya untuk menghafal Al-Quran tanpa adanya prinsip-prinsip yang disepakati, sementara teman Anda saat itu tengah sibuk memikirkan pelajaran atau permainan, tentu saja takkan menghasilkan apa-apa.



• **Perimbangan kesepakatan**

“Ketika terjadi kesepakatan antara Anda dan teman Anda, Anda akan mudah memengaruhinya.” Frasa ini barusan mencerminkan perimbangan dalam membangun kesepakatan yang efektif dengan orang lain. Perhatikan sisi-sisi perimbangan berikut.

*Premis-premis logis + kesimpulan prediktif =
kesepakatan*

Premis logis di sini adalah adanya kesepakatan dan saling memahami, sementara hasil prediktif adalah aktivitas memengaruhi. Jika keduanya digabungkan maka akan menghasilkan kesepakatan di antara berbagai sisi perimbangan.

Ketika Anda ingin meyakinkan seseorang bahwa di lantai dua tempat Anda tinggal juga terdapat orang lain yang menempatnya, misalnya, Anda tentu harus memulainya dari premis logis, yaitu dengan berkata, “Listrik di lantai dua itu menyala.” Setelah itu, Anda bisa menghadirkan kesimpulan yang pasti, yaitu dengan berkata lagi, “Jadi, seseorang pasti tinggal di lantai dua itu.” Dari sinilah terbangun kesepakatan antara dirimu dan dirinya.

Contoh lain, Anda berkata kepada anak Anda, “Anakku, kamu harus jujur. Jangan pernah sekali pun berbohong.” Di sini, Anda menginginkan hasil tanpa adanya kesepakatan awal, tanpa adanya prinsip-prinsip yang melahirkan hasil tersebut. Akibatnya, anak Anda akan merasa bahwa perintah Anda tadi



adalah sesuatu yang berasal dari dunia luarnya, sementara dunia internalnya menentang.

Tetapi, ketika Anda berkata, “Anakku, kita tahu Rasulullah melarang kita untuk berbohong, bahwa berbohong termasuk salah satu dosa besar, bahwa berbohong akan menuntun seseorang pada keburukan, dan keburukan akan menuntunnya pada api neraka. Apa dalam hal ini kamu sepakat denganku?”

Anak Anda : Tentu saja.

Anda : Selama berbohong itu perbuatan haram dan dilarang Rasulullah saw, selain bisa menjerumuskan neraka, maka kita wajib menjauhinya.

Anakmu : Ya, ayah. Engkau benar.

Buatlah seseorang sampai kepada kesimpulan-kesimpulan melalui pemikiran dan keyakinan dirinya sendiri. Yang Anda lakukan hanyalah membangun fondasi-fondasi dasar bagi pemikiran-pemikirannya itu, bukan Anda yang berpikir.

• ***Rasulullah sebagai teladan***

Perhatikanlah hadis ini. Suatu hari, seorang pemuda datang menemui Nabi saw, meminta sebuah permintaan yang aneh. Ia berkata pada Nabi saw, “Wahai Rasulullah, izinkan aku untuk berzina.” Mendengar ini, orang-orang langsung mencercanya sembari berkata, “Pergi, pergi!” Beliau justru berkata, “Mendekatlah.” Pemuda itu pun mendekat kepada Nabi saw, lalu duduk.



Beliau kemudian bersabda, “Apa kamu ingin itu terjadi pada ibumu?” Pemuda itu menjawab, “Tidak. Demi Allah dan Rasulullah, aku tidak mau!” Beliau bersabda, “Begitu pun orang lain yang juga tidak mau itu terjadi pada ibu mereka.” Beliau melanjutkan, “Apa kamu ingin itu terjadi pada anak perempuanmu?” Pemuda itu menjawab, “Tidak. Demi Allah dan Rasulullah, aku tidak mau!” Beliau bersabda, “Begitu pun orang lain yang juga tidak mau itu terjadi pada anak perempuan mereka.” Beliau melanjutkan, “Apa kamu ingin itu terjadi pada saudara perempuanmu?” Pemuda itu menjawab, “Tidak. Demi Allah dan Rasulullah, aku tidak mau!” Beliau bersabda, “Begitu pun orang lain yang juga tidak mau itu terjadi pada saudara perempuan.”

Beliau bersabda lagi, “Apa kamu ingin itu terjadi pada bibimu yang dari ayah?” Pemuda itu menjawab, “Tidak. Demi Allah dan Rasulullah, aku tidak mau!” Beliau bersabda, “Begitu pun orang lain yang juga tidak mau itu terjadi pada saudara perempuan ayah mereka.” Beliau melanjutkan, “Apa Anda ingin itu terjadi pada bibimu yang dari ibu?” Pemuda itu menjawab, “Tidak. Demi Allah dan Rasulullah, aku tidak mau!” Beliau bersabda, “Begitu pun orang lain yang juga tidak mau itu terjadi pada saudara perempuan ibu mereka.” Beliau kemudian memegang tangan pemuda itu, lalu bersabda, “Ya Allah, ampunilah dosanya, bersihkanlah hatinya, dan peliharalah kemaluannya.” Setelah kejadian ini, pemuda tersebut



tidak pernah sekali pun tertarik pada zina (HR. Ahmad).¹

Lihatlah bagaimana Rasulullah saw membangun pijakan bersama melalui prinsip-prinsip yang bisa disepakati oleh pihak lain. Si pemuda itu pun akhirnya menerima nasihat beliau dengan kerelaan dirinya sendiri, tanpa paksaan.

• **Bagaimana caranya?**

Bagaimana cara membangun pijakan bersama tersebut? Berikut ini beberapa metode dan sarana yang bisa menguatkan prinsip-prinsip yang diinginkan oleh orang lain.

1. Ayat Al-Quran dan hadis Nabi

Jika Anda ingin membangun kesepakatan dengan teman perihal pentingnya doa, misalnya, Anda bisa menunjukkannya dalil Al-Quran yang menguatkan perihal itu. Di sini, Anda mungkin bisa menukil firman Allah, *Dan apabila hamba-hamba-Ku bertanya kepadamu (Muhammad) tentang Aku, maka sesungguhnya Aku dekat. Aku kabulkan permohonan orang yang berdoa, apabila dia berdoa kepada-Ku. Hendaklah mereka itu memenuhi (perintah)-Ku dan beriman kepada-Ku, agar mereka memperoleh kebenaran* (Al-Baqarah [2]: 186) Setelah ini, Anda mungkin menam-

¹Diriwayatkan oleh Imam Ahmad dalam *Musnad Imam Ahmad*, (hadis no. 22112).



bahkan sebuah hadis, seperti sabda beliau, “Barang siapa yang tidak meminta (berdoa) kepada Allah maka Allah akan marah terhadapnya,” (HR. a-Tirmidzî)².

2. Kebenaran

Jika Anda ingin bersepakat dengan teman perihal kewajiban mensyukuri nikmat, misalnya, Anda mungkin bisa menghadirkan beberapa kebenaran spesifik tentang tubuh manusia dan keakuratan penciptaannya, selain tentang alam dan kehidupan.

3. Nilai positif dan nilai negatif

Jika Anda ingin bersepakat dengan seseorang perihal kewajiban memilih teman yang saleh, misalnya, Anda mungkin bisa mengingatkannya tentang nilai positif berteman dengan orang baik dan nilai negatif berteman dengan orang buruk, lalu membandingkan di antara keduanya.

4. Kisah dan perumpamaan

Jika Anda ingin bersepakat dengan seseorang perihal buruknya mengingkari Allah, misalnya, Anda mungkin bisa menceritakan sejumlah kisah banyak orang,

²Diriwayatan oleh al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Da'awât*, (hadis no. 3700). Hadis ini di-hasan-kan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, (hadis no. 3373).



yang kehidupan mereka pada awalnya berjalan baik tetapi akhirnya berakhir tragis.

5. Hikmah dan kata-kata bijaksana

Jika Anda ingin bersepakat dengan seseorang perihal pentingnya berjalan di jalan keselamatan, misalnya, Anda mungkin bisa meminjam perkataan Abu al-‘Atâhiyyah berikut ini.

Anda mengharapkan keselamatan tapi tidak berjalan di jalurnya

Sesungguhnya kapal tidak akan berlayar di atas tanah kering

6. Statistik

Jika Anda ingin bersepakat dengan seseorang perihal pentingnya tujuan dalam hidup, misalnya, Anda mungkin bisa menyebutkan statistik Universitas Harvard; 97% orang di dunia ini tidak memiliki tujuan yang pasti dalam hidup mereka, dan hanya 3% yang mengetahui tujuan hidup mereka secara pasti.

7. Prinsip sebelumnya

Jika Anda ingin bersepakat dengan seseorang perihal mencintai Al-Quran, misalnya, Anda mungkin bisa membangun kesepakatan dengannya di atas prinsip sebelumnya yang telah Anda jelaskan kepadanya, yaitu prinsip mencintai Allah swt.



Contoh konkret

Anda mempunyai seorang teman bernama Ahmad. Ia pribadi yang menarik, rajin mengerjakan shalat. Tapi, ia ingin Anda memberinya motivasi untuk menghafal Al-Quran sehingga dirinya bisa berkumpul bersama diri Anda dalam bingkai ketaatan di dunia dan akhirat. Di sini, hal pertama yang harus Anda lakukan adalah membangun prinsip-prinsip dasar yang bisa membuatnya yakin untuk mau menghafal Al-Quran. Berikut ini beberapa contoh prinsip yang bisa Anda tanamkan ke diri seseorang.

1. Mencintai Allah swt

- Kebenaran-kebenaran tentang limpahan nikmat Allah swt kepada manusia.
- Ayat-ayat dan hadis-hadis yang berbicara tentang nama-nama dan sifat-sifat Allah swt.
- Kisah-kisah dan perumpamaan tentang manusia yang dicintai Allah swt.

2. Mencintai Al-Quran

- Prinsip mencintai Allah swt.
- Ayat-ayat dan hadis-hadis yang berbicara tentang keutamaan Al-Quran.
- Kisah-kisah dan perumpamaan tentang para penghafal Al-Quran.

3. Bersegera berbuat kebaikan

- Ayat-ayat dan hadis-hadis yang berbicara tentang amal kebaikan dan perlombaan dalam hal kebaikan



- Kisah-kisah dan perumpamaan tentang kematian yang datang secara tiba-tiba
- Statistik-statistik tentang jumlah pemuda yang meninggal dunia dan orang-orang yang selalu mengatakan, “Aku akan bertobat kepada Allah” ketika sudah memasuki usia tua, namun mereka tidak bisa menawar datangnya kematian.
- Hikmah dan kata-kata bijaksana, seperti perkataan al-Hasan, “Wahai anak Adam, Anda adalah hari-hari, dan jika harimu pergi maka sebagian dirimu juga ikut pergi.”³

Tingkatan Kedua: Menyulut Keinginan

Terkadang Anda terlalu tergesa-gesa. Akibatnya, Anda hanya akan melihat raut ketidakpuasan di wajah teman Anda. Setelah teman Anda menyepakati kesimpulan-kesimpulan yang telah Anda sampaikan dan menerima sudut pandang Anda, terkadang saat itu Anda bertindak gegabah. Anda langsung saja menyuruhnya untuk mengimplementasikan kesimpulan itu dalam bentuk tindakan konkret dan praktis.

Anda pun buru-buru berkata kepadanya, “Jadi, langsung saja menghafal Al-Quran bersamaku di masjid pada hari Kamis depan. *Oke?*” Teman Anda pasti kaget, lalu akan mengemukakan beberapa hal dan alasan yang membuatnya tidak bisa hadir di

³Al-Dzahabî, *Tadzkirah al-Huffâzh*, Jilid III, hlm. 183.



masjid pada hari Kamis depan. Semua ini karena ketidaksempurnaan aktivitas memengaruhi yang Anda lakukan. Anda hanya menggunakan akal sadar saja, tanpa disertai akal bawah sadar.

• **Sadar atau Bawah Sadar?**

Aku seolah-olah melihat tanda tanya di raut Anda. Lisan Anda seolah-olah mau mengatakan sesuatu dan bertanya, “Apa yang dimaksud akal sadar (*al-‘aql al-wâ’i*) dan akal bawah sadar (*al-‘aql al-lâwâ’i*) ? Apa ciri-ciri khusus dari keduanya, dan apa perbedaan di antara keduanya?” Aku akan menjawabnya untuk pembaca budiman.

Akal sadar adalah akal yang bertanggung jawab atas logika, analisis, dan perbandingan. Akal inilah yang memprogram akal bawah sadar.

Adapun akal bawah sadar adalah penyimpan memori. Ia akan menyimpan semua yang ada di dalamnya, lalu akan mengeluarkannya pada saat yang tepat. Saat menghadapi keadaan menakutkan, akal bawah sadar akan mengeluarkan perasaan-perasaan takut dan cemas. Tapi, saat menghadapi keadaan yang membahagiakan, akal bawah sadar akan mengeluarkan perasaan-perasaan senang, gembira dan bahagia. Demikianlah, akal bawah sadar bertanggung jawab penuh atas tindakan-tindakan spontan, seperti detak jantung, bernapas, mencerna makanan, jalan, lari, berbicara, dan sebagainya.



Fokus pembicaraan kita sekarang adalah tentang sisi akal bawah sadar yang diprogram melalui akal sadar. Misalnya, akal bawah sadar Anda diprogram demikian: Jika Anda melihat sepotong cokelat maka akal bawah sadar Anda akan mengeluarkan perasaan tertarik untuk memakannya. Setelah itu, setiap kali Anda melihat sepotong cokelat maka akal bawah sadar Anda akan mengeluarkan perasaan yang sama.

• ***Sadar + Bawah Sadar = Pengaruh***

Rumus ini mutlak diperlukan dalam menguasai seni memengaruhi orang lain melalui sudut pandang Anda. Agar aktivitas memengaruhi bisa berjalan sesempurna mungkin, Anda harus menyasar akal sadar sekaligus akal bawah sadar orang yang ingin Anda pengaruhi dan arahkan ke tujuan tertentu. Ketika Anda telah bersepakat dengan seseorang dan berhasil meyakinkannya tentang kesimpulan-kesimpulan yang Anda inginkan melalui sekumpulan prinsip, berarti Anda telah berhasil memuaskan dan meyakinkan akal sadarnya. Hanya saja, akal bawah sadarnya tidak serta-merta sudah puas dan yakin. Meyakinkan akal bawah sadarnya bisa dilakukan dengan cara memprogram ulang.

Perhatikan contoh berikut. Anda sudah berbicara dengan seseorang tentang hafalan Al-Quran. Anda pun sudah berhasil memuaskan akal sadarnya. Tapi, masalahnya sekarang terletak di akal bawah sadar-



nya yang masih terprogram dengan program lama seputar hafalan Al-Quran.

Oleh sebab itu, saat berbicara dengannya seputar hafalan Al-Quran, Anda akan mendapati akal bawah sadarnya mengeluarkan perasaan-perasaan malas, buang-buang waktu, dan berbagai alasan lainnya. Ini bukan karena apa-apa, melainkan karena akal bawah sadarnya masih terprogram seperti itu, meskipun akal sadarnya sudah menerima dan meyakini semua perkataan dan penjelasanmu. Pada saat seperti ini, Anda mungkin akan mendapatinya berkata, “Aku memang yakin akan pentingnya menghafal Al-Quran, tapi aku tidak bisa melakukannya.”

Jika Anda katakan padanya, “Kenapa?” maka akal bawah sadarnya akan langsung mengeluarkan ribuan alasan yang menghalanginya menghafal Al-Quran, bahkan alasan yang sebenarnya tidak masuk akal sekalipun, seperti, “Hafalanku lemah”, “Ayah ingin agar aku menghafal di rumah”, “Ibuku sakit, dan aku sibuk merawatnya”, “Aku tidak punya waktu”, “Aku punya banyak tugas kampus yang harus aku selesaikan.”

Oleh sebab itu, sebelum meminta seseorang melakukan satu tindakan konkret tertentu, Anda harus memprogram ulang akal bawah sadarnya dengan perasaan-perasaan positif dan kemauan kuat, lalu memotivasinya untuk segera mengerjakan tindakan yang Anda inginkan tersebut.



• ***Sistem Operasi Baru***

Barangkali pembaca akan kaget dan berkata, “Sistem operasi?! Apa sekarang aku harus bekerja dengan komputer?!” Selain dengan komputer, Anda tentu harus berinteraksi dengan manusia yang memiliki darah, dan darah membawa perasaan-perasaan. Akal manusia ibarat komputer. Ketika dalam keadaan mati total, komputer tentu membutuhkan program baru dengan sistem operasi yang juga baru. Dengan program dan sistem operasi yang baru, komputer akan bisa bekerja cepat dan optimal. Demikian juga halnya dengan akal sadar dan akal bawah sadar manusia.

Ada banyak cara untuk mengubah program. Tapi, pada lembaran ini kita hanya akan berfokus pada cara termudah untuk mengubah program seseorang, dari negatif menjadi positif.

Artinya, bagaimana agar seseorang mau mengeluarkan perasaan-perasaan positifnya kepada Anda, lalu meyakini kemungkinan realisasi tindakan. Bagaimana caranya agar seseorang tidak mengeluarkan perasaan-perasaan negatifnya kepada Anda, dan tidak mengingat-ingat berbagai alasan dan hambatan di depannya.

• ***Empat Pilar Perubahan***

Supaya bisa mengubah perasaan-perasaan dan pemikiran-pemikiran negatif menjadi perasaan dan pemikiran positif, maka Anda harus mengetahui terlebih



dahulu bahwa bangunan perubahan yang sukses ditopang oleh empat pilar utama.

1. Kebahagiaan dan penderitaan

Semua perasaan pada akhirnya akan berujung pada dua hal: kebahagiaan dan penderitaan. Ketika Anda mengaitkan tindakan dengan kebahagiaan, lalu mengaitkan sikap mengabaikan tindakan tersebut dengan penderitaan, maka akal bawah sadar pasti akan menuju ke arah tindakan yang menyebabkan kebahagiaan, selain tentu saja akan berpaling dari apa yang menyebabkan penderitaan. Ini sebagaimana dikemukakan oleh Dr. Shalâh Shâlih al-Râsyid, “Setiap perilaku manusia berujung pada dua hal penting: memperoleh kenikmatan atau menghindari penderitaan. Di banyak kesempatan, keduanya terkadang berkumpul bersama. Setiap kali rasa takut dari derita atau rasa berharap atas kenikmatan itu bertambah kuat, bertambah kuat pula kemauan dan kehendak.”⁴

Jika Anda ingin mendorong seseorang untuk menghafal Al-Quran, misalnya, Anda harus bisa mengaitkan antara Al-Quran dan kebahagiaan. Katakan kepadanya, “Saat Anda hafal Al-Quran, Anda akan merasakan ketenangan dan kedamaian. Anda akan merasakan puncak kebahagiaan.”

Jika Anda ingin mendorong seseorang untuk menjaga pandangannya, misalnya, Anda harus bisa me-

⁴Dr. Shalâh Shâlih al-Râsyid, *Mi'ah Fikrah li al-Sa'âdah*, hlm. 41.



ngaitkan antara perbuatan melihat sesuatu yang diharamkan dan penderitaan. Katakan padanya, “Tidak menjaga pandangan akan menyebabkan hati menjadi gelap, dada menjadi sesak, dan tidak khushyuk’ dalam shalat.”

Ada patokan sangat penting dalam mengaitkan antara kebahagiaan dan penderitaan, yakni menelusuri apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh seseorang dan apa yang membuatnya senang, lalu mengaitkan antara tindakan yang Anda sarankan dengan terpenuhinya kebutuhan-kebutuhannya. Begitu pun dengan mengaitkan antara apa yang dibenci oleh seseorang dan kemustahilan terpenuhinya kebutuhannya, atau antara perbuatan buruk dan perilaku meninggalkan perbuatan baik.

Seseorang pasti membutuhkan penghargaan dan kedudukan. Katakan padanya tentang hafalan Al-Quran, “Jika Anda ingin mendapat tempat di dunia dan akhirat, Anda harus menghafal Al-Quran. Rasulullah saw bersabda, ‘Sebaik-baik kalian adalah yang belajar Al-Quran dan mengajarkannya.’”⁵

Begitu pun halnya ketika Anda ingin mengaitkan antara perbuatan tidak menjaga pandangan mata di satu sisi, dan tidak adanya penghargaan dan kedudukan di sisi lain. Katakan padanya, “Melihat apa yang diharamkan oleh Allah swt akan menyebabkan kehinaan bagi manusia. Itu karena maksiat akan menyebabkan kehinaan di dunia dan akhirat, sementara

⁵Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb Fadhâ'il al-Quran*, Bab *Khayrukum man Ta'alama* (hadis no. 5027)



orang yang bermaksiat takkan memiliki tempat dan kedudukan di sisi Allah dan di sisi manusia.”

Selain itu, Anda juga harus menanamkan dan menghidupkan kebutuhan-kebutuhan baru dalam diri orang tersebut, seperti kebutuhan mencintai Allah swt dan dekat dengan-Nya, atau kebutuhan masuk surga dan selamat dari api neraka. Ini sebagaimana ditunjukkan Rasulullah saw kepada para sahabatnya. Saat kebutuhan-kebutuhan itu sudah tertanam kuat di hati mereka, mereka pun akan dengan mudah diarahkan pada kebaikan.

Para dai juga harus mempraktikkan itu semua. Mereka harus menanamkan kebutuhan keimanan di hati orang-orang agar menjadi pengikat utama bagi kebahagiaan atau penderitaan. Apabila kita katakan kepada seseorang, “Jika Anda melakukannya, Anda akan mendapatkan surga,” maka ia akan segera melakukan perbuatan yang Anda maksud. Sebab surga menjadi pengikat utama bagi kebahagiaan yang akan didapatkannya. Lalu, apabila kita katakan padanya, “Jika Anda melakukannya, balasan Anda adalah neraka,” maka ia pun akan segera menjauhi perbuatan yang Anda maksud. Ini karena neraka menjadi pengikat utama bagi penderitaan yang akan diperolehnya.

2. Pujian dan motivasi

Dengan hanya memuji seseorang, Anda pasti akan mendapati dirinya membuka akal bawah sadarnya. Ia akan mengemukakan perasaan-perasaan yang positif



dan optimis. George Dabliu mengatakan, “Kata-kata dan ungkapan-ungkapan penghargaan adalah kekuatan paling efektif untuk mengeluarkan kebaikan di muka bumi.”⁶

Oleh karena itu, jika Anda ingin membuat seseorang menyukai satu perbuatan tertentu, mulailah dengan memujinya, lalu ikuti dengan memberinya motivasi untuk melakukannya. Di akal bawah sadarnya, perbuatan tersebut pasti akan segera terikat dengan perasaan positif dan optimisme. Perhatikan contoh berikut.

Anda : Masya Allah, hafalanmu kuat sekali

Temanmu : Benarkah?!

Anda : Ya. Anda pasti akan dengan mudah bisa menghafal Al-Quran.

Demikianlah, perasaan-perasaan positif seseorang telah terikat dengan perbuatan menghafal Al-Quran. Tidak masalah bila Anda memulainya dari motivasi, baru kemudian pujian. Sebab, semua prosesnya adalah keterikatan antara perasaan-perasaan positif dan perbuatan. Misalnya saja Anda berkata, “Menurutku, Anda akan dengan sangat mudah hafal Al-Quran. Hafalanmu sangat kuat dan cepat.”

Tapi, berhati-hatilah. Ada beberapa patokan bagi orang yang melontarkan pujian. Berikut ini beberapa di antaranya.

⁶Catherina Carveylas, *Afdhal ma Qîla ‘an al-Intishâr ma’a Farîq al-‘Amal*, hlm. 57.



- A. Jadilah orang yang jujur dan tulus saat memuji. Pujilah seseorang sesuai dengan kenyataan agar dirinya tidak menganggap Anda tengah mengejek atau menghina, yang kemudian akan menghilangkan kepercayaan—yang merupakan fondasi komunikasi.
- B. Jangan berlebihan memuji sehingga membuat seseorang sombong. Tapi, pujilah seseorang sewajarnya, jangan berlebihan. Rasulullah saw bersabda, “Apabila kalian melihat orang-orang yang suka berlebihan memuji, taburi wajah mereka dengan debu,” (HR. Muslim).⁷

3. Kisah

Kisah adalah sarana paling ampuh yang bisa memengaruhi akal bawah sadar seseorang. Kisah membuat seseorang hidup di dalam kisah tersebut, selain juga berinteraksi dengan suara-suara dan perasaan-perasaan yang ada di dalamnya. Dari sini, kisah akan langsung tertanam kuat dalam benaknya. Allah berfirman, *Ceritakan kisah-kisah itu agar mereka berpikir* (Al-A'râf [7]: 176). Misalnya, ketika Anda berkata, “Saat Abdullah ibn al-Zubayr bersujud, tiba-tiba sekawanan burung pipit turun di atas punggungnya. Saat itu, Ibnu al-Zubayr mengira itu hanya dedaunan yang rontok⁸, maka si pendengar akan langsung mem-

⁷Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Zuhd wa al-Raqâ'iq*, Bab *al-Nahy 'an al-Madh* (hadis no. 8968).

⁸Ibnu Qudâmah, *Mukhtashar Minhâj al-Âbidîn*, hlm. 26.



bayangkan bagaimana kekhusyukan Ibnu al-Zubayr saat sedang mengerjakan shalat. Akal bawah sadar si pendengar kemudian akan langsung mencoba merasakan kekhusyukan tersebut.

Ada beberapa jenis kisah yang bisa digunakan untuk memengaruhi akal bawah sadar seseorang demi membuatnya yakin untuk mengerjakan satu perbuatan yang Anda inginkan.

- Kisah-kisah generasi salaf, termasuk kisah para sahabat Nabi saw yang memiliki kedudukan tinggi di hati orang-orang mukmin. Mereka telah menemani Rasulullah saw semasa hidup, memiliki keimanan yang kuat dan meresap di hati, serta tidak pernah merasa terbebani dalam beribadah.
- Kisah-kisah kontemporer. Kisah-kisah seperti ini akan memiliki pengaruh yang cukup besar bagi pendengarnya. Ia adalah bagian dari realitas di mana si pendengar hidup, dan karenanya, si pendengar akan lebih yakin akan kebenarannya.
- Kisah pribadi. Kisah jenis ini memiliki pengaruh paling kuat bagi orang lain. Alasannya, ia bisa mendengar langsung dari pemilik cerita.

Oleh sebab itu, ketika Anda menceritakan kisah pribadimu pada seseorang, cobalah sebisa mungkin untuk bisa memindahkan ke dalam dirinya semangat membara dan perasaan positif yang Anda rasakan dan alami, agar dirinya benar-benar merasa yakin . Anda mungkin bisa menjelaskan kepadanya bagaimana



Anda dulu berpikir, bagaimana dulu Anda merasa, bagaimana dulu Anda bisa sampai pada pencapaian ini, dan apa saja yang dulu Anda yakini sehingga membuatmu sukses.

Ketika menceritakan pengalaman Anda menghafal Al-Quran pada seseorang, misalnya, Anda mungkin bisa berkata padanya, “Dulu, saat menghafal Al-Quran, setiap kali aku membuka mushaf Al-Quran, aku langsung teringat pada hadis Nabi saw, “Sebaik-baik kalian adalah yang mempelajari Al-Quran dan mengajarkannya,”⁹ (HR. al-Bukhârî).

Lalu, katakan lagi padanya, “Dan sekarang, aku merasa sangat ingin memperoleh kemuliaan dari Allah. Aku berharap Allah memasukkan ke dalam golongan orang-orang pilihan dari umat ini. Melalui persangkaan baikku kepada-Nya, Dia pasti akan menjadikanku seperti yang aku inginkan, dengan ketutamaan dan kemuliaan-Nya. Setiap hafalanku bertambah, aku yakin Allah akan mengangkat derajatku semakin tinggi. Aku merasa bersemangat sekali. Aku mendapati diriku selalu fokus. Aku bisa duduk berjam-jam dan matakku tidak pernah terpisah dari mushaf Al-Quran sebelum aku selesai menghafal.

“Setiap kali aku berhasil menghafal, aku merasakan kebahagiaan yang tak terkira, ketenangan, dan kedamaian yang nyata. Aku menemukan manisnya rasa pencapaian. Aku menjalani sisa hariku dengan penuh keceriaan, dan orang-orang pun menyukaiku.

⁹Diriwayatkan oleh al-Bukhârî dalam *Kitâb Fadhâ'il al-Qur'an*, Bab *Khayrukum man Ta'alama* (hadis no. 5027).



Aku selalu mendapat tempat di mana pun, Alhamdu-lillah.”

Ada satu hal yang harus selalu diingat. Saat menceritakan ini semua, lakukanlah dengan penuh keikhlasan karena Allah swt dan teruslah menilai diri sendiri, supaya kisah Anda tidak hanya berisi pujian atas diri Anda sendiri yang pada akhirnya menyebabkan sifat ujub dan bangga diri.

4. Membuat Perumpamaan

Allah swt berfirman, *Dan Allah membuat perumpamaan itu untuk manusia agar mereka selalu ingat* (Ibrâhîm [14]: 25). Terdapat juga ayat lain yang berisi hal serupa, yaitu: *Dan perumpamaan-perumpamaan itu Kami buat untuk manusia agar mereka berpikir* (Al-Hasyr [59]: 21). Ayat tersebut seolah ingin menegaskan perumpamaan dalam proses meyakinkan, memengaruhi, dan memuaskan seseorang atas satu pemikiran atau perbuatan tertentu. Perumpamaan memiliki efek mengagumkan bagi jiwa manusia; ia mengalir ke akal bawah sadar dan memenuhi bagian-bagiannya.

Rasulullah saw telah memberi teladan bagi kita semua, berlaku menurut isi Al-Quran. Beliau pun memberikan berbagai perumpamaan kepada umatnya. Lihatlah bagaimana beliau bisa meyakinkan para sahabatnya dan orang-orang mukmin setelah mereka tentang kehinaan dan kerendahan dunia beserta isinya. Renungkanlah kuatnya efek perumpamaan di dalam jiwa. Di satu kesempatan, beliau menyebut dunia dengan bersabda, “Dunia adalah penjara



orang mukmin dan perisai orang kafir,”¹⁰ (HR. Muslim).

Di kesempatan lain, beliau mengumpamakan dunia seperti benda konkret yang bisa disentuh, yang bisa diterima oleh jiwa dan fitrah dasar manusia. Suatu hari, di jalanan, Rasulullah saw dan sejumlah sahabat mendapati seekor anak kambing bertelinga sangat kecil yang tergeletak mati. Beliau pun mengangkatnya dengan memegang telinga kambing itu, lalu bersabda, “Siapa di antara kalian yang mau menukar ini dengan satu dirham?” Mereka berkata, “Kami tidak mau. Buat apa kami memilikinya?!” Beliau bersabda lagi, “Apakah kalian ingin memiliki ini?” Mereka menjawab, “Demi Allah, seandainya pun kambing itu hidup maka ia cacat karena bertelinga sangat kecil. Untuk apa kami memilikinya, ia sudah mati?!” Beliau kemudian bersabda, “Demi Allah, dunia lebih hina bagi Allah ketimbang (kambing mati) ini bagi kalian,”¹¹ (HR. Muslim).

Di kesempatan lain, beliau juga bersabda, “Dunia di akhirat itu tak lebih kecuali seperti salah seorang dari kalian memasukkan jarinya ke mulut ular, maka lihatlah ketika jarinya itu keluar,”¹² (HR. Muslim). Di kesempatan lain lagi, di sebuah hadis yang diriwa-

¹⁰Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Zuhd wa al-Raqâ’iq*, Bab *Minhu*, (hadis no. 7606).

¹¹Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Zuhd wa al-Raqâ’iq*, Bab *Minhu*, (hadis no. 7607).

¹²Diriwayatkan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Jannah wa Shifah Na’îmiha*, Bab *Fanâ’ al-Dunya*, (hadis no. 7376).



yatkan dari Sahl ibn Sa'd, Rasulullah saw bersabda, "Jika dunia di sisi Allah sebanding dengan sayap seekor nyamuk, maka dunia bagi orang kafir seperti seteguk air yang takkan puas dengannya,"¹³ (HR. al-Tirmidzî).

• **Penerimaan dan Kepuasan Akal**

Di antara mukjizat Al-Quran adalah Al-Quran berinteraksi dengan akal sadar dan akal bawah sadar manusia dalam satu waktu sekaligus. Orang yang membaca Al-Quran akan merasakan akal sadarnya terpuaskan oleh firman-firman di dalamnya, sebagaimana akal bawah sadarnya pun terpuaskan oleh firman yang sama. Allah memang memiliki ungkapan-ungkapan mengagumkan dari sisi kebahasaan Al-Quran, yang digunakan untuk berinteraksi, meyakinkan, dan memengaruhi jiwa-jiwa manusia.

Prof. Sayyid Quthb mengatakan, "Ciri pertama ungkapan Al-Quran adalah mengikuti metode pembentukan makna-makna abstrak, kondisi-kondisi psikologis, dan kemudian menampakkannya dalam bentuk-bentuk indriawi. Artinya, ia mengikuti metode pembentukan berbagai pemandangan alam, kejadian masa lampau, cerita periwayatan dan perumpamaan kisah, penggambaran hari kiamat, bentuk-bentuk nik-

¹³Diriwayatkan oleh Imam al-Tirmidzî dalam *Kitâb al-Zuhd*, Bab *Mâ Jâ'a fî Hawân al-Dunya* (hadis no. 2490). Hadis ini disahihkan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan al-Tirmidzî*, (hadis no. 2320).



mat dan azab, model-model kemanusiaan, seolah-olah semuanya itu nyata dan berwujud dengan imajinasi indriawi yang dipenuhi oleh gerak imajinatif.

“Satu metode tidak mengungguli metode lainnya. Satu metode tetap membiarkan makna-makna dan kondisi-kondisi psikologis dalam bentuk pemikiran abstrak, sementara metode lain mengubah berbagai kejadian dan kisah menjadi berita-berita periwayatan, dan mengungkapkan berbagai pemandangan dengan ungkapan-ungkapan kebahasaan dan gambaran-gambaran imajinatif.

“Untuk menjelaskan keunggulan ini, kita cukup membuat konsepsi semua makna tersebut dalam bentuk abstrak, lalu setelah itu membuat konsepsi dalam bentuk yang konkret.

“Dalam metode pertama, makna-makna berinteraksi dengan pikiran dan kesadaran, dan sampai ke keduanya dalam keadaan terpisah dari gambarannya yang indah. Lalu, dalam metode kedua, makna-makna berinteraksi dengan perasaan dan ego, dan sampai ke jiwa melalui beberapa pintu masuk; indra imajiner, perasaan yang timbul dari jalan indriawi, dan ego yang bergejolak oleh berbagai kegelapan dan cahaya. Pikiran (otak) hanya menjadi satu pintu dari banyak pintunya yang menuju ke jiwa, bukan satu-satunya pintu masuk.

“Berikut ini contoh dari apa yang sudah kita sebutkan di awal. Makna ketidaksenangan yang sangat terhadap dakwah keimanan diungkapkan pada kita dalam bentuknya yang abstrak, yaitu [Sesungguhnya



mereka sangat tidak senang pada seruan keimanan]. Di sini, pikiran akan bekerja sendiri dalam memahami makna ketidaksenangan sebagai ketidaksenangan yang biasa-biasa saja.

“Lalu, makna serupa diungkapkan pada kita dalam bentuknya yang mengagumkan, yaitu *Lalu mengapa mereka (orang-orang kafir) berpaling dari peringatan Allah, seakan-akan mereka keledai liar yang lari terkejut, lari dari singa* (Al-Mudatstsir [74]: 49-51). Di sini, pikiran akan bekerja bersama indra penglihatan, daya imajinasi, ejekan, dan perasaan keindahan.

“Orang-orang yang berpaling dari Allah ibarat keledai liar yang kabur dari singa. Keindahan terletak saat menerangkan gerakan bentuk, saat imajinasi menggambarkannya dalam suasana saat keledai itu lari karena dikejar surga. Ungkapan di sini sangat indah, menambah ruang psikologisnya.”¹⁴

Tingkatan Ketiga: Perwujudan dan Keikutsertaan

Setelah melalui dua tingkatan sebelumnya, kita akan mulai beranjak ke tingkatan perwujudan dan keikutsertaan, yaitu setelah seseorang dengan akal sadar dan akal bawah sadarnya merasa puas dan yakin tentang tindakan dan perbuatan yang Anda inginkan.

Kepuasan akal sadar bisa diketahui dari perkataan seseorang, seperti penjelasannya kepadamu bahwa

¹⁴Sayyid Quthb, *al-Tashwîr al-Fannî fi al-Quran*, hlm. 241–243.



dirinya sepakat dengan sudut pandang Anda. Kepuasan akal sadar juga bisa diketahui dari tanda-tanda ketenangan, kepuasan, dan perasaan tidak terganggu yang tampak dari gerak tubuhnya.

Misalnya, raut muka dan persendian tubuhnya terlihat normal, tenang dan tidak tegang. Begitu pun rona wajahnya. Napasnya teratur. Semua ini merupakan tanda-tanda yang membuat kita yakin bahwa dirinya telah merasa terpuaskan.

Adapun kepuasan akal bawah sadar, mengandaimkan seseorang yang dituntun masuk ke kondisi positif dan didorong untuk bergerak dan berbuat. Oleh sebab itu, perkataan-perkataan positif, seperti, “Ya, tentu saja aku ingin hafal Al-Quran. Aku akan mencari seorang syekh yang bisa membimbingku untuk itu.” Atau, “Menurutmu, apa saja sarana-sarana praktis yang bisa membantuku menjaga pandangan?”

Kepuasan akal bawah sadar juga bisa diketahui melalui gerakan tubuhnya dan suara. Barangkali Anda akan mendapati suaranya meninggi dan semakin cepat, napasnya bertambah cepat, wajahnya memerah akibat meningkatnya energi dalam tubuh, matanya bersinar dan semakin tajam, tubuhnya mulai bergerak akibat semangat yang terpacu, dan seterusnya.

Semua tanda ini membuat kita yakin bahwa semangat dan energi positif seseorang telah meningkat dan bertambah kuat.



• *Jam nol*

Tibalah jam nol, waktu ketika semangat dan energi seseorang tengah begitu tinggi, ketika cara berpikirnya positif, dan ketika dirinya mencari solusi-solusi praktis; saat itulah Anda bisa menghadirkan apa yang diinginkannya dan menawarkan bantuan.

Misalnya, ketika semangat positif seseorang tengah berada di titik tertinggi sampai membuatnya berkata padamu, “Ya, tentu saja aku ingin hafal Al-Quran. Aku akan mencari seorang syekh untuk membimbingku menghafal.” Maka katakan padanya, “Aku tahu seorang syekh andal di masjid di dekat rumah kami. Bagaimana menurutmu jika Kamis depan kita pergi ke sana bersama?” Ketika seseorang berkata padamu, “Menurutmu, apa saja sarana-sarana praktis dan mudah yang bisa membantuku menjaga pandangan?” maka katakan padanya, “Kamis depan, di masjid di dekat rumah kami, akan diadakan pengajian tentang sarana-sarana praktis untuk menjaga pandangan. Bagaimana menurutmu jika kita pergi ke sana bersama-sama?”

• *Tentukan waktu Anda baik-baik*

Jam nol tidak mengenal penundaan atau ketergesa-gesaan. Dua kondisi ini sama-sama merugikan. Sebagian orang terkadang terlalu tergesa-gesa dalam memberikan tawaran bantuan kepada orang lain. Ini bisa diibaratkan seperti buah yang belum masak, yang sudah dipetik terlebih dahulu. Akibatnya, seseorang



tidak akan menerima tawaran tersebut, atau sekiranya menerima maka penerimaannya itu terkadang takkan membuatnya konsisten dalam melakukan satu perbuatan tertentu yang dimaksud.

Sebaliknya, sebagian orang menunda-nunda menawarkan bantuan sehingga buah pun menjadi busuk atau terlebih dulu dipetik orang lain. Oleh karena itu, Anda harus bisa memilih waktu yang paling tepat, tanpa terburu-buru atau menunda-nunda.

• $2 \times 1 = \dots$

Rumus di atas akan melipatgandakan kesuksesan Anda dalam memengaruhi orang lain. Yang kami maksudkan di sini adalah keharusan menggabungkan berbagai unsur di pos ketiga (aktivitas memengaruhi). Artinya, tawaran bantuan yang hendak diberikan pada orang lain ialah berbentuk keikutsertaan. Semua contoh yang kami sebutkan di awal mengandung kalimat-kalimat keikutsertaan, seperti “kita pergi bersama”, “kita menghafal bersama”, “kita berdoa bersama-sama.” Cobalah untuk membuat penawaran kepada seseorang dalam bentuk keikutsertaan.

Keikutsertaan menguatkan makna kesepakatan dan makna bahwa kalian berdua menuju ke satu arah yang sama. Dengan kata lain, Anda tidak menuju ke satu arah tertentu, sementara orang lain menuju ke arah berbeda—yang bisa melahirkan penentangan dari dalam dirinya. Jadi, cobalah membuat seseorang merasa yakin bahwa dirinya dan Anda berada di atas



satu pijakan yang sama, dan bahwa kalian berdua berjalan bersama menuju tujuan yang telah disepakati.

- *Hanya untuk para profesional*

Apabila Anda andal memengaruhi dan meyakinkan seseorang, Anda takkan perlu menawarinya bantuan. Dengan kemampuan Anda yang luar biasa dalam membangun kesepakatan dan menyulut keinginan, Anda hanya perlu menunggu seseorang menawarkan dirinya sendiri untuk dibantu, seperti berkata, “Bukan-kah Anda tengah menghafal Al-Quran? Apa bisa aku menghafal bersamamu?”

Untuk bisa sampai pada tingkatan seperti itu, tentunya Anda harus mengikuti langkah-langkah di awal. Hanya saja, saat percakapan berlangsung, terkadang Anda harus menghadirkan solusi bagi dirinya. Di sini, ia akan menghadirkan kembali solusi itu kepada Anda seolah-olah ia telah sukses mencapai tujuannya.

Ketika mendorong seseorang untuk menghafal Al-Quran, misalnya, Anda bisa katakan kepadanya di sela-sela percakapan, “Syekh yang membimbingku hafalan Al-Quran selalu menambah semangatku setiap minggunya. Ia selalu memberi hadiah kepada orang yang hafalannya paling baik.”

Dengan berkata seperti itu, berarti Anda telah menaburkan benih-benih solusi bagi dirinya. Ia tidak perlu lagi berkata padamu, “Aku akan mencari seorang syekh yang bisa membimbingku menghafal Al-



Quran.” Ia justru akan menawarkan diri untuk menghafal bersama denganmu.

Contoh lain ialah Anda berkata padanya di sela-sela percakapan, “Semoga Allah membalas Syekh pembimbingku dengan kebaikan berlimpah. Dia-lah sebab utama yang membuatku bisa menahan dan menjaga pandangan. Ia telah memberiku berbagai sarana praktis yang banyak membantu. Banyak pemuda sepertiku yang sudah dibantunya.”

Dengan berkata seperti ini, berarti Anda telah membuka jalan solusi bagi lawan bicaramu. Ia mungkin akan langsung memintamu mengantarkan dirinya ke hadapan syekh guna mempelajari sarana-sarana praktis untuk bisa menahan pandangan mata.

• *Hidayah dari Allah*

Setelah semua langkah di atas dilakukan, Anda harus meyakini bahwa hidayah hanya datang dari Allah swt semata. Meskipun sudah mengerahkan semua tenaga dengan mengikuti langkah-langkah yang sah, Anda tetap takkan bisa membuat seseorang berada di jalur hidayah. Di sisi lain, meskipun terkadang Anda banyak melakukan kekeliruan dalam berinteraksi dengannya, Anda justru akan mendapatinya berada di jalur hidayah. Jadi, taufik dan hidayah hanya datang dari Allah swt. Kita hanyalah sekadar perantara, sedangkan pemberi hidayah hanya Allah swt semata.

Jadi, ketika Anda sudah mengikuti semua langkah di awal, lalu mendapati seseorang melakukan



penolakan dengan berbagai macam alasan, atau bahkan menghindari dari percakapan dan tidak memiliki keinginan dan tekad untuk berbuat, maka Anda harus mengingat beberapa hal di bawah ini.

1. Jangan pernah menyulut api

Api yang dimaksudkan di sini adalah api yang dapat menghanguskan dinding kepercayaan, yang berupa perasaan dan ego. Api inilah yang selalu dihindari oleh Rasulullah saw. Beliau bersabda, “Aku menjamin sebuah rumah di pinggir surga bagi orang yang meninggalkan perdebatan, meskipun dia benar,”¹⁵ (HR. Abu Dâwud). Mâlik ibn Anas juga mempraktikkan hal serupa. Ia berkata, “Perdebatan akan mengeraskan hati dan melahirkan kedengkian.”¹⁶

Jadi, jangan pernah mendebatnya, mematahkan pendapatnya, atau menekannya. Perdebatan di waktu seperti ini tentu sangat berbahaya karena akan menghancurkan bangunan yang sudah Anda bangun dan merobohkan bangunan hubungan Anda dengannya.

2. Menjaga pulsa

Kita tentu masih ingat dengan istilah “pulsa perasaan”. Pulsa yang harus ada pada setiap saat dan kesempatan, dan harus dijaga baik-baik agar tidak hi-

¹⁵Diriwayatkan oleh Abû Dâwud dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *Husn al-Khuluq*, (hadis no. 4802); dan dihasankan oleh al-Albânî dalam *Shahîh Sunan Abî Dâwud*, (hadis no. 4800).

¹⁶Abû Hâmid al-Ghazâlî, *Ihyâ’ ‘Ulûm al-Dîn*, Jilid III, hlm. 117.



lang sia-sia. Untuk mewujudkan itu semua, Anda harus bersimpati dan menghargai orang lain, menghargai sudut pandangnya dan merasakan apa yang tengah dirasakannya. Ini semua tentu akan memelihara kepercayaan dan kesepakatan di antara kalian berdua, selain keyakinan bahwa kalian berdua tengah menuju satu arah yang sama. Orang lain pun akan merasa nyaman dan tenang bersama Anda.

3. Menoleh sedikit ke belakang

Setelah seseorang sudah siap untuk mendengarkan lagi perkataan Anda dan menggunakan akal logisnya, ulangilah memecahkan masalah dengan langkah-langkah di awal. Jika ini dilakukan, Anda pasti akan menemukan bahwa penyebab utama masalah tersebut tidak akan lari dari beberapa hal berikut ini.

- Kepercayaan timbal-balik. Mungkin dirinya belum memiliki kepercayaan penuh kepada Anda. Di sini, yang Anda butuhkan adalah penguatan hubungan.
- Pemahaman atas dirinya dan nilai-nilai yang dimilikinya. Jika ini terjadi, Anda akan dikagetkan dengan hambatan-hambatan yang tidak pernah Anda perkirakan sebelumnya, yang membuat dirinya terhalang untuk melakukan satu perbuatan yang telah Anda sepakati bersama. Di sini, yang Anda butuhkan adalah memahami dirinya secara mendalam, lalu memaksimalkan semua pengetahuan dan informasi yang Anda ketahui untuk memecahkan masalah tersebut.



- Bangunan kesepakatan. Barangkali ada beberapa prinsip yang belum disepakati bersama. Oleh sebab itu, dirinya merasa tidak terpuaskan dan teryakinkan.
- Menyulut keinginan dan kemauan. Artinya, kemauannya tidak pernah meningkat tinggi, atau menurun setelah sebelumnya meningkat. Di sini, yang Anda butuhkan adalah mencoba kembali menyulut keinginannya dan memompa semangatnya ke level tertinggi.

Satu Minggu Membuat Seseorang Mencapai Tujuan Tertentu

Tujuan dari latihan ini adalah mendorong teman Anda mencapai tujuan tertentu atau melakukan sesuatu. Misalnya, Anda ingin mendorongnya agar mau mengikuti majelis hafalan Al-Quran atau ilmu pengetahuan, atau mendorongnya agar mau menjaga pandangan, atau mendorong dirinya agar meninggalkan perbuatan-perbuatan maksiat.

Hari Pertama: Hari Perencanaan

Tentukan tujuan yang ingin Anda capai bersama seseorang, misalnya mengikuti pengajian. Lalu, buatlah rencana untuknya selama seminggu agar bisa mencapai tujuan tersebut.

1. Membangun kesepakatan (tiga hari: hari kedua, ketiga, dan keempat). Di antara prinsip paling



penting yang mesti disepakati adalah sebagai berikut.

- Pentingnya penguatan pemeliharaan iman.
- Kenikmatan iman adalah kenikmatan paling tinggi dan paling membahagiakan yang bisa diperoleh manusia.
- Keharusan adanya kerja sama dan saling menolong demi memperbaharui iman.
- Keharusan adanya syekh atau guru pembimbing untuk mengarahkan kita bagaimana meningkatkan iman.
- Pertemuan-pertemuan dan pengajian-pengajian keagamaan merupakan sarana paling ampuh dalam memperbaharui iman.

2. Menyulut keinginan dan kemauan (dua hari: hari kelima dan keenam). Setelah kesepakatan didapat, Anda harus menentukan sarana terpenting yang akan digunakan untuk menyulut keinginan seseorang agar mau mengikuti pengajian keagamaan atau yang lain.

- Ceritakan rasa bahagia Anda saat mendengar adanya pengajian keagamaan, dan ceritakan kisah-kisah pribadi Anda yang berkaitan dengan itu.
- Ceritakan manfaat yang akan didapat dari mengikuti pengajian keagamaan, lalu kaitkan manfaat tersebut dengan kebutuhan pribadi teman Anda.
- Terus memotivasi dan mendorongnya.



3. Pengajuan diri dan penawaran bantuan (hari keenam saja), yaitu dilakukan di penghujung fase menyulut keinginan dan motivasi. Saat Anda mendapati seseorang tengah bersemangat dan bergairah terhadap apa yang kalian berdua bicarakan, tawarkan keinginan Anda untuk datang bersamanya di pengajian keagamaan.

Fase keempat, pelaksanaan (hari ketujuh).

Hari Kedua

1. Menyiapkan hal yang akan Anda katakan padanya, selain dalil-dalil kuat yang akan menjadi pijakan bagi Anda dalam membangun kesepakatan dengannya.
2. Menyepakati prinsip “pentingnya penguatan iman dan pemeliharannya”.
- 3- Menyepakati prinsip “kenikmatan iman adalah yang paling tinggi dan paling membahagiakan yang bisa diperoleh manusia”.

Hari Ketiga

1. Menyiapkan perkataan yang akan Anda katakan padanya, selain dalil-dalil argumentatif yang akan menjadi pijakan bagimu dalam membangun kesepakatan dengannya.
2. Menyepakati prinsip “keharusan kerja sama dan saling tolong-menolong demi memperbaharui iman”.



3. Menyepakati prinsip “keharusan adanya syekh atau guru pembimbing untuk mengarahkan kita bagaimana meningkatkan iman”.

Hari Keempat

1. Menyiapkan hal yang akan Anda katakan padanya, selain dalil-dalil kuat yang akan menjadi pijakan bagi Anda dalam membangun kesepakatan dengannya.
2. Menyepakati prinsip “pertemuan-pertemuan dan pengajian-pengajian keagamaan merupakan sarana paling ampuh dalam memperbaharui iman”.

Hari Kelima

1. Menyiapkan hal yang akan Anda katakan padanya, selain dalil-dalil kuat yang akan menjadi pijakan bagi Anda dalam membangun kesepakatan dengannya.
2. Ceritakan rasa bahagiamu saat mendengar adanya pengajian keagamaan, dan ceritakan kisah-kisah pribadimu yang berkaitan dengan itu.

Hari Keenam

1. Menyiapkan hal yang akan Anda katakan padanya, selain dalil-dalil kuat yang akan menjadi pijakan bagi Anda dalam membangun kesepakatan dengannya
2. Ceritakan manfaat dan faedah yang akan didapat dari mengikuti pengajian keagamaan, lalu



kaitkan manfaat tersebut dengan kebutuhan pribadi teman Anda

3. Teruslah memberinya motivasi dan dorongan
4. Setelah Anda yakin bahwa dirinya sudah siap untuk menerima tawaran bantuan, ajukanlah dirimu untuk pergi bersamanya mengikuti pertemuan atau pengajian

Hari Ketujuh

Pelaksanaan.





Pos Keempat: BUDAYA KOMUNIKASI DAN KECAKAPAN¹

*Setiap peningkatan pada pengetahuan hakiki adalah
peningkatan pada kemampuan manusia.
(Hourani)²*

Setelah melewati bab-bab sebelum ini, kami yakin Anda sekarang sudah mempunyai kemampuan berkomunikasi yang bagus, selain mampu menciptakan pengaruh yang besar pada diri orang lain. Hanya saja, seiring berjalannya waktu, Anda perlu mengasah dan meningkatkan kemampuan tersebut sehingga mendapatkan hasil maksimal. Untuk itu, Anda harus meningkatkan kecakapan Anda dalam berko-

¹Bab ini disarikan dari: Dr. Musa al-Juwaisir, *Muhâdharât: Asrâr al-Nafs al-Basyariyyah*

²Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 127.

munikasi secara berkelanjutan. Di antara budaya komunikasi yang berperan besar dalam meningkatkan kecakapan berkomunikasi adalah mengetahui karakteristik orang lain dan memahami bahasa tubuh (*body language*).

MENGETAHUI KARAKTERISTIK ORANG LAIN

Membaca psikologi dan karakteristik dasar manusia akan menempatkan si pembaca berada di hadapan harta karun ilmu pengetahuan. Semua itu akan memberinya kunci solusi dalam memecahkan berbagai macam masalah, di samping membuatnya mudah untuk berkomunikasi.

Yang lebih penting dari itu semua, membaca psikologi dan karakteristik dasar manusia akan membuat seseorang jauh lebih bisa memahami orang lain dan lebih mampu membantu dan mengubah diri mereka ke arah yang lebih baik. Marilyn vos Savant mengatakan, “Untuk memperoleh pengetahuan, seseorang harus belajar; dan untuk memperoleh hikmah, seseorang harus mengamati.”³

Empat Pertanyaan

Kepribadian manusia tercakup dalam empat sisi, dan setiap sisi merupakan jawaban dari empat pertanyaan berikut ini.

³Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 18.



- Dari mana seseorang memperoleh kemampuannya?
- Bagaimana cara seseorang menerima pengetahuan?
- Bagaimana seseorang mengambil keputusan?
- Bagaimana seseorang mengatur dunia di sekitarnya?

Masing-masing pertanyaan ini mempunyai dua jawaban yang berupa sifat atau perangai. Keduanya bagai dua sisi mata uang, tak terpisahkan.

Pertama, dari mana seseorang memperoleh kemampuannya?

Manusia bisa memperoleh kemampuan dan perasaan aktifnya dari dunia luar. Kepribadian jenis ini disebut “yang membuka diri pada dunia” atau sosialis (*extroverted*)—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “E”. Manusia juga bisa memperoleh kemampuan dan perasaan aktifnya dari dunia dalam, yakni dari dalam dirinya sendiri. Kepribadian jenis ini disebut “yang memikirkan diri sendiri” (*introverted*)—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “I”. Kedua sifat ini pasti dimiliki oleh setiap orang. Hanya saja, setiap orang mempunyai kecenderungan untuk mengikuti salah satu sifat saja.



Kedua, bagaimana seseorang menerima pengetahuan dari luar?

Manusia bisa menerima pengetahuan dari luar melalui panca indranya. Kelompok ini disebut *sensor*—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “S”. Mereka juga bisa menerima pengetahuan dari luar melalui intuisi, konsepsi, dan imajinasi. Kelompok ini disebut *intuitive*—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “N”. Kedua sifat ini pasti dimiliki oleh setiap orang. Hanya saja, setiap orang mempunyai kecenderungan untuk mengikuti salah satu sifat saja.

Ketiga, bagaimana seseorang mengambil keputusan?

Manusia mengambil keputusan bisa melalui metode penalaran dan logika. Kepribadian jenis ini disebut rasionalis atau pemikir (*thinker*)—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “T”. Mereka juga bisa mengambil keputusan melalui empati dan hati. Kepribadian jenis ini disebut perasa atau empatik (*feeler*)—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “F”. Kedua sifat ini pasti dimiliki oleh setiap orang. Hanya saja, setiap orang mempunyai kecenderungan untuk mengikuti salah satu sifat saja.



Keempat, bagaimana manusia berinteraksi dengan dunia di sekitarnya?

Interaksi manusia dengan dunia luar bisa dilakukan dengan cara menguasai kejadian-kejadian dan lalu memvonisnya. Mereka ini disebut dengan *judger*—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “J”. Interaksi manusia dengan dunia luar juga bisa dilakukan dengan cara menggumuli kejadian-kejadian dan membiarkan pilihan tetap terbuka. Kelompok ini disebut *perceiver*—di lembaran berikutnya akan disebut dengan huruf “P”. Kedua sifat ini pasti dimiliki oleh setiap orang. Hanya saja, setiap orang mempunyai kecenderungan untuk mengikuti salah satu sifat saja.

Dr. Musa al-Juwaisir mengatakan, “Semua sifat ini sudah terdapat dalam diri kita semenjak lahir; selanjutnya menguatkannya atau melemahkannya. Setiap orang dari kita mempunyai kecenderungan pada satu sifat saja, tanpa satu sifat lainnya. Tetapi, kedua sifat selalu ada di dalam diri kita di setiap waktu, seperti masing-masing dari kita yang mempunyai tangan kanan dan tangan kiri di setiap waktu. Jalinan sifat-sifat ini akan menghasilkan kepribadian yang berbeda-beda.”⁴

Dalam kehidupan sehari-hari, kita pasti akan berinteraksi dengan beragam sifat yang berbeda-beda. Pada pembahasan kali ini, kita akan memfokuskan diri pada persoalan bagaimana memaksimalkan pemahaman kita atas kepribadian manusia untuk

⁴Dr. Musa al-Juwaisir, *Min Asrâr al-Nafs al-Basyariyyah*, hlm. 2.



mempercepat proses komunikasi. Untuk itu, kami akan menghadirkan secara ringkas berbagai keunggulan dan tantangan paling penting yang akan kita temukan pada setiap sifat dari semua sifat atau kepribadian yang ada, kemudian cara memaksimalkan keunggulan tersebut dan cara mengatasi tantangan yang ada.

Empat Sisi

Kami akan berusaha menjelaskan sesingkat mungkin empat sisi kepribadian manusia, lalu mengamati dua sisi mata uang yang terdapat pada setiap sisi tersebut. Untuk itu, kami akan menyebutkan sifat-sifat setiap kepribadian dan keunggulannya, serta tantangan-tantangan yang akan dihadapi oleh orang yang berinteraksi dengannya.

Sisi pertama: Bagaimana seseorang memperoleh kemampuannya?

1. *Extroverted* (Membuka diri kepada dunia)

- *Sifat-sifat utama*

Sebagaimana tergambar jelas dari namanya, yaitu “membuka diri pada dunia”, kepribadian ini akan selalu membuka diri dan menerima orang lain, menyukai perkenalan dan pertemanan. Oleh karena itu, ia memiliki banyak teman dan jaringan luas, selalu riang di tengah-tengah orang, dan kemampuannya



selalu berada di atas rata-rata banyak orang. Ia enggan untuk duduk seorang diri, tidak suka menyendiri. Ia selalu memulai pembicaraan dan berkenalan dengan orang lain.

- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*

1. Mudah berkenalan dengannya

Membangun hubungan yang erat dengannya sangatlah mudah. Mengingat dirinya menyukai perkenalan dan bersikap terbuka terhadap orang lain, kita akan bisa dengan mudah dan cepat untuk membangun hubungan yang erat, tentu saja melalui cara-cara yang sudah kami sebutkan di lembaran-lembaran terdahulu.

2. Mudah memahaminya

Ia terbuka, tidak mempunyai rahasia. Terkadang di awal pertemuan ia akan menceritakan semua kisah hidupnya dan semua rahasia rumahnya. Hal ini tentu saja bisa membantumu untuk memahaminya lebih cepat.

3. Mudah menariknya untuk mengikuti aktivitas-aktivitas sosial Anda

Anda akan mudah mengajaknya, misalnya, ke sebuah resepsi atau perayaan. Sebab, ia suka berkenalan dan bergaul dengan orang banyak. Oleh karena itu,



ia akan mudah menerima ajakan pergi ke aktivitas-aktivitas sosial.

- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*

1. Mudah terpengaruh oleh orang lain

Biasanya, teman-temannya selalu bisa memengaruhi dirinya. Terkadang pertemanannya bersifat negatif, dan karenanya mereka akan mengarahkan dirinya ke hal-hal negatif. Biasanya juga, ia akan membela mati-matian teman-temannya karena karakternya yang memang berjiwa sosial. Demikianlah. Untuk dapat memengaruhi dirinya, Anda harus bisa menjauhkannya dari pengaruh-pengaruh negatif, yaitu dengan menariknya pelan-pelan dari pertemanan negatif ke pertemanan positif—sehingga dirinya menjadi terbiasa bergaul dengan teman-teman yang baik dan melupakan teman-temannya yang tidak baik.

2. Anda harus selalu ada untuknya

Kepribadian ini tidak suka duduk sendirian atau berdiam diri di rumah. Oleh sebab itu, agar bisa membangun hubungan yang kuat dengannya, Anda harus menghabiskan waktu lama untuk bersamanya agar bisa menjadi salah satu orang penting di dalam hidupnya. Pribadi se-



perti ini memegang ungkapan, “jauh di mata, jauh pula di hati”. Untuk itu, Anda harus sebisa mungkin selalu ada untuknya.

3. Labil

Ia bisa duduk bersama Anda sepanjang malam; menangis, menyesal, dan bertekad bulat untuk bertobat. Tapi, di hari berikutnya, ia bisa duduk bersama teman-temannya di kafe atau bar. Seperti disinggung di awal, kepribadian ini sangat mudah terpengaruh oleh dunia luar. Oleh karena itu, salah satu karakternya adalah labil dan mudah terombang-ambing. Jadi, di hari-hari pertama, Anda harus selalu mengawalinya ketat, menemaninya, dan tidak memberinya kesempatan untuk kembali lagi ke komunitas awalnya yang buruk. Jika ini dilakukan, ia akan merasa tenang, nyaman, dan mulai terbiasa dengan komunitas barunya yang lebih baik.

• *Kesimpulan*

1. Luangkanlah banyak waktu bersamanya.
2. Pindahkan dirinya dari lingkungan yang rusak ke lingkungan yang baik.
3. Temani dan jaga dirinya secara utuh, utamanya di hari-hari pertama.



2. *Introverted* (Memikirkan diri sendiri)

- *Sifat-sifat utama*

Sangat tenang, tidak pernah berbicara kecuali saat ditanya, tidak memulai perkenalan, temannya sangat sedikit sekali, tidak suka *nongkrong* bersama orang banyak, terkadang menghadiri satu pertemuan dan tak seorang pun yang merasakan kehadirannya, lebih suka duduk seorang diri tanpa teman, lebih suka berdiam diri di rumah, merasa memiliki kemampuan paling tinggi.

- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*

1. Tenang dan santai

Pribadi ini sangat tenang dan santai. Ini bisa memberi Anda keleluasaan untuk bergaul dan berinteraksi dengannya. Slogan Anda di sini adalah, “Jika aku tidak bisa melakukan sesuatu padanya hari ini, aku harus bisa melakukannya besok.” Anda tidak perlu memberikan perhatian dan penjagaan penuh terhadapnya, seperti terhadap pribadi *extroverted*. Sebab, ia tertutup dari dunia luar dan keterpengaruhan dirinya atas dunia luar tidaklah kuat. Oleh karena itu, Anda akan lebih bisa tenang dan santai dalam berinteraksi. Jangan merasa bahwa Anda



akan menemukan hal-hal mengejutkan saat berinteraksi dengannya.

2. Tidak banyak teman

Tidak banyak teman di sekitarnya. Hal ini tentu memberi Anda kesempatan luas untuk bisa duduk bersama dan menguatkan hubungan.

3. Ia terkadang lamban untuk menerima apa yang Anda katakan. Tapi, jika sudah diterima, apa yang Anda katakan tadi akan lebih menancap kuat dan akan dipegang lebih erat. Jika sudah mengambil satu keputusan, biasanya ia takkan mudah melepaskannya.

- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*

1. Sulit memahaminya

Karakter yang kolot akan membuatnya selalu menjaga rahasia-rahasia pribadinya. Jadi, Anda akan sulit memahami dirinya secara mendalam. Untuk mengatasi masalah ini, Anda butuh waktu untuk membangun kepercayaan dan waktu untuk mendengarkan dirinya sampai Anda bisa memahaminya secara utuh.

2. Sulit membangun hubungan dengannya

Tidak mudah membentuk persahabatan bersama orang yang hanya mengenal satu dua orang saja semenjak remaja. Bagai-



mana mungkin ia mau menerima Anda sebagai temannya dalam satu hari?! Jadi, Anda mungkin memerlukan waktu tidak sebentar untuk membangun hubungan yang kuat dengannya. Tapi, di sisi lain, ketika dirinya sudah bisa menerima Anda sebagai teman, Anda akan menjadi pribadi yang paling berkesan dalam hidupnya.

3. Sulit mengajaknya mengikuti aktivitas-aktivitas sosial

Ia lebih menyukai aktivitas pribadi atau aktivitas antara diri Anda dan dirinya saja. Ia biasanya malu dan merasa terganggu ketika harus berkenalan dengan orang-orang baru atau bergaul bersama banyak orang. Jadi, Anda harus sabar menghadapinya, pelan-pelan berinteraksi dengannya, dan langkah demi langkah. Anda harus bisa meyakinkan dirinya tentang berbagai manfaat dari satu aktivitas tertentu, tanpa mengabaikan orang lain. Di sini, Anda mungkin bisa berkata, “Yang penting Anda bisa hafal Al-Quran, dan kita tentu saja butuh seseorang untuk membantu hafalan kita. Adapun orang lain di majelis ini, mereka tidak ada urusannya dengan kita.”



Perkenalkan juga dirinya pada teman-teman Anda sebelum mengajaknya pergi mengikuti aktivitas Anda. Anda mungkin bisa berkata, “Yang menghafal Al-Quran bersamaku di majelis ini adalah Ahmad, ‘Ali, dan ‘Amr. Cobalah berkenalan dengan mereka; mereka pasti akan senang menyambutmu.”

4. Tidak suka bergaul

Kebalikan dari pribadi *extroverted*, Anda hendaknya tidak menghabiskan banyak waktu bersamanya dari yang sewajarnya. Jangan pernah membuatnya terlambat pulang ke rumah. Pribadi seperti ini suka menghabiskan waktunya seorang diri, bagaimana pun keadaan diri dan suasana hatinya. Duduk dan berbicara lama dengannya terkadang membuatnya merasa terganggu, bahkan akan menghindarimu jika Anda terus memaksanya. Jadi, jangan pernah menghabiskan waktu banyak bersamanya tanpa manfaat.

- *Kesimpulan*

Jangan terburu-buru dengannya. Terapkan prinsip *slow but sure*.

Perkenalkan dirinya kepada teman-teman Anda, baru kemudian mengajaknya bergabung mengikuti aktivitas sosial Anda.



Jangan membuatnya terganggu dengan menghabiskan banyak waktu bersamanya atau mencampuri urusan-urusan pribadinya.

Sisi kedua: Bagaimana seseorang menerima pengetahuan dari luar?

1. Sensor

- *Sifat-sifat utama*

Menerima pengetahuan melalui pancaindra, mempercayai apa yang dilihatnya, ingin membuktikan pengetahuan, ingin memegang sesuatu dengan kedua tangannya, hanya sibuk dengan persoalan-persoalan cabang saja, hanya memikirkan apa yang ada di bawah telapak kakinya dan tidak pernah melihat ke depan.

- *Cara berinteraksi dengannya*

1. Saat berhasil meyakinkannya tentang satu hal, jelaskan padanya faedah-faedah hal tersebut saat itu juga, lalu konsekuensi-konsekuensi logisnya di waktu lain.
2. Berilah dirinya pengetahuan-pengetahuan secara detail. Buatlah dirinya merasa melihat dan merasakan sendiri pengetahuan itu.



2. *Intuitive*

- *Sifat-sifat utama*

Menerima pengetahuan dari intuisi, konsepsi dan imajinasi, sering berimajinasi, selalu melihat ke depan, sibuk memikirkan persoalan-persoalan secara umum dan universal, sangat menginginkan kreasi dan inovasi, dan sering mempunyai pikiran-pikiran baru.

- *Cara berinteraksi dengannya*

1. Saat berhasil meyakinkannya tentang satu hal, jelaskan kepadanya dampak-dampak dari hal tersebut pada lain waktu.
2. Ia terkadang cenderung berfilsafat dan berdebat lebih dari sewajarnya, dan tidak mau mengubah perkataan menjadi aksi konkret. Pada kondisi seperti ini, ubahlah perkataan menjadi aksi konkret dan berfokuslah pada cara eksekusi aksi tersebut bersamanya.

Sisi ketiga: Bagaimana seseorang mengambil keputusannya?

1. *Feeler*

- *Sifat-sifat utama*

Mengambil keputusan berdasarkan perasaan dan ego, dengan hati dan bukan dengan akal, sangat sensitif terhadap orang lain, selalu menjaga perasaan mereka, sangat terpengaruh



oleh suasana hati dan perasaan, dan membutuhkan orang lain yang mau mengungkapkan perasaan mereka kepadanya.

- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*

1. Mudah menguasai dirinya dan membentuk hubungan yang kuat bersamanya. Untuk itu, Anda harus menampakkan perhatianmu terhadapnya, mengungkapkan perasaan Anda kepadanya, dan membuatnya merasa bahwa Anda mencintainya.
2. Mudah memengaruhi dirinya. Buatlah perkataanmu lebih kental berisi perasaan dan hati. Jadi, ketika hendak bersepakat dengannya atas sejumlah prinsip, pilihlah prinsip-prinsip yang lebih menyentuh perasaan, seperti prinsip “mencintai Allah” dan “mencintai Rasulullah”. Ketika Anda ingin dirinya melakukan satu perbuatan atau menyebutkan manfaat-manfaatnya, berfokuslah pada manfaat-manfaat yang lebih mengena perasaan dan hati, seperti “Orang-orang pasti akan mencintaimu” atau “Anda akan merasa berguna bagi orang lain”.
3. Mudah menuntunnya karena ia mengambil keputusan dengan perasaan. Oleh



karena itu, jika Anda berhasil mendapatkan cintanya, ia akan berjalan di belakangmu dan menyetujui perkataanmu. Tapi, jika Anda tidak bisa mendapatkan cintanya, ia akan sangat menentang dan menolak Anda.

- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*

1. Sangat sensitif

Ia sangat sensitif atas setiap kritik, tatapan mata yang tajam, kata-kata kasar, dan semua hal yang bisa melukai perasaannya. Jika Anda melukai perasaannya, ia akan melampiaskan luka hatinya ke arahmu, atau bisa jadi malah sebaliknya. Ini karena dirinya mengambil keputusan berdasarkan perasaan, sementara perasaan itu labil dan bisa berubah sangat cepat. Jadi, tidaklah mengherankan jika kemarin Anda menjadi orang yang paling dicintainya, tapi hari ini menjadi orang yang paling dibencinya. Oleh sebab itu, Anda harus bisa menjaga perasaannya dan berhati-hati dalam berkata atau bergerak di depannya. Jika Anda berbuat salah, segeralah meminta maaf dan isilah pulsa perasaan Anda sekali lagi.

2. Mudah dipengaruhi orang lain

Sebagaimana perasaannya yang mudah tersentuh, orang lain pun juga sangat



mudah memengaruhinya, terlebih lagi ketika dirinya suka bergaul. Ia akan mudah tersentuh oleh perasaan orangtuanya, keluarga dekatnya, dan teman-temannya, bahkan ketika mereka mendorongnya untuk melakukan perbuatan haram sekali pun.

Oleh sebab itu, pertama-tama Anda harus menguatkan terlebih dahulu hubunganmu dengannya; karena ia akan memberikan keputusannya pada orang yang dicintainya dan dipercayainya. Anda pun harus tetap menjaga dan mengawalinya demi melindunginya dari pengaruh negatif orang lain. Terakhir, kembangkanlah sisi rasionalitasnya dan doronglah untuk mengambil keputusan berdasarkan penalaran, bukan berdasarkan perasaan.

- *Kesimpulan*

1. Buatlah dirinya merasa bahwa Anda sangat mencintainya dan memedulikannya.
2. Jauhilah setiap perkataan atau gerakan yang bisa menyakiti perasaannya.
3. Temani dan jagalah dirinya dari pengaruh-pengaruh negatif.



3. *Thinker* (Pemikir)

- *Sifat-sifat utama*

Mengambil keputusan berdasarkan logika, bukan perasaan dan cinta. Tidak terlalu sensitif. Oleh sebab itu, ia tidak akan merasa bersalah saat menyakiti atau melukai perasaan orang lain. Ia hanya ingin mengatakan kebenaran, meskipun dengan cara-cara yang tanpa disadarinya telah melukai hati dan perasaan orang.

Keputusannya tidak terpengaruh oleh perasaan orang lain. Seandainya pun Anda duduk bersamanya seharian penuh dan memintanya agar mengambil satu keputusan yang tidak diyakininya, Anda hanya seperti orang yang mengumandangkan azan di Malta, atau seperti ungkapan “Telinga dari tanah dan telinga dari tepung.”

Tapi, yang harus selalu diingat, ia juga mempunyai perasaan dan rasa simpati. Jadi, untuk memperkuat hubungan dengannya, Anda harus bisa mengeluarkan perasaan dan rasa simpati dari dirinya, lalu membuatnya merasa bahwa Anda mencintai dan memedulikannya. Ia hanya mengambil keputusan berdasarkan akal saja, dan itu bukan berarti bahwa dirinya tidak mempunyai hati dan perasaan. Ia hanya manusia biasa.



- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*
 1. Selalu mengambil keputusan berdasarkan pemikiran. Setiap menyukai sesuatu dan menginginkan itu, ia pasti akan meraihnya. Ia pun tidak mudah terpengaruh orang lain, terlebih jika dirinya tidak suka bergaul dan tertutup. Jika suka bergaul sekalipun, ia juga bisa sangat mudah meninggalkan pertemanan yang negatif ketika mengetahui bahayanya, lalu menggantinya dengan pertemanan yang positif. Oleh sebab itu, cobalah untuk benar-benar memuaskan dan meyakinkan akalnya tentang satu hal, kemudian berilah dirinya perasaan tenang.
 2. Keuntungan bersama adalah prinsip utamanya. Jadi, hubungan Anda dengannya harus berpijak pada prinsip ini, prinsip saling menguntungkan. Jika hanya berupa hubungan cinta dan perasaan, baginya itu hanyalah membuang-buang waktu. Memang benar bahwa cinta dan perasaan adalah dua pilar penting bagi sebuah hubungan, dan karenanya kita harus tetap memedulikannya. Tapi, bagi dirinya, sebuah hubungan akan dilihat dari seberapa besar manfaat dan keuntungan yang bisa didapat.



3. Baginya, keuntungan bukan hanya berbentuk materi, melainkan juga keimanan (dengan mencintai karena Allah, kita akan masuk ke surga) atau keuntungan ilmiah (kita semua akan beruntung bisa memperoleh ilmu pengetahuan). Yang jelas, baginya, sebuah hubungan harus bisa memberikan manfaat dan keuntungan materi.
- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*
 1. Saat dirinya merasa bahwa tidak ada lagi keuntungan yang bisa didapat dari hubungannya dengan Anda, ketahuilah hubungan Anda dengannya telah berakhir. Oleh sebab itu, buatlah hubungan Anda dengannya berdiri di atas asas keuntungan berkelanjutan dan terus-menerus, seperti keuntungan berupa masuk surga, cinta dari Allah, pertemanan dengan orang-orang saleh, dan sebagainya.
 2. Lebih sulit dikuasai dan disetir. Untuk menguasai dirinya, tidak hanya dibutuhkan perasaan dan hubungan yang kuat—meskipun itu semua sangat penting—tapi juga dirinya harus bisa memperoleh keuntungan dan manfaat dari pertemanan dengan Anda.



3. Suka mengkritik. Terkadang Anda akan menerima kritikan atau kata-kata pedas darinya. Ia juga bisa menentang keras pendapatmu dan menyanggah perkataanmu. Oleh sebab itu, Anda harus bersabar dan tetap mengasihinya, lalu membangun asas-asas kesepakatan dan saling pengertian yang kuat sampai dirinya mau menerima sudut pandang Anda.

- *Kesimpulan*

1. Jadikan hubungan Anda dengannya berdiri di atas prinsip keuntungan bersama. Berfokuslah pada prinsip ini karena merupakan poros utama hubungan Anda.
2. Berfokuslah pada prinsip-prinsip yang menjadi pijakan kesepakatan Anda dengannya, sehingga dirinya bisa menerima sudut pandang Anda.
3. Jangan lupa untuk memperlihatkan perasaanmu terhadapnya, tapi jangan berlebihan. Ia hanyalah manusia biasa, sama seperti lainnya.



Sisi Keempat: Bagaimana seseorang berinteraksi dengan dunia di sekitarnya?

1. Perceiver

- *Sifat-sifat utama*

Suka beradaptasi di berbagai situasi dan kondisi, tidak suka mengendalikan situasi, suka membiarkan pilihan tetap terbuka di depannya, tidak suka mengambil keputusan dan memilih menundanya hingga waktu terakhir, dan jika bisa membuat orang lain mengambil keputusan maka itu akan dilakukannya.

Suka memulai proyek-proyek baru dan berkelanjutan, tidak teratur, kamar dan kantornya berantakan dan tidak tertata, janji-janji pertemuannya tidak bisa dipegang karena alasan waktu yang sulit dikendalikan, dan karenanya sering terlambat menepati janji.

- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*

1. Mudah memengaruhi dan mengubahnya karena ia suka beradaptasi dengan perubahan-perubahan baru. Oleh sebab itu, ia bisa berubah cukup cepat.

2. Mudah mengarahkannya karena menunggu orang yang akan menuntunnya ke berbagai tujuan dan membantunya mengambil keputusan. Oleh sebab itu, ia akan



merasa senang jika dituntun dan diarahkan, terlebih lagi jika dirinya seorang yang suka bergaul.

3. Terbukanya pilihan di depannya akan memudahkan Anda dalam memberinya pilihan menurut keinginan Anda. Ia pun akan senang menerimanya dan akan membuang pilihan-pilihan lain. Saat di depannya terdapat sejumlah pilihan untuk mengisi liburan musim panas, misalnya, apakah jalan-jalan, bermain, olahraga atau belajar bahasa, maka Anda akan mudah meyakinkannya untuk memilih pilihan hafalan Al-Quran dan membuang pilihan-pilihan lain.
 4. Mudah mengendalikan waktunya. Sebab, penguasaannya atas waktu sebenarnya lemah, selain tidak bisa menggunakannya secara baik. Ia tidak ingin mewujudkan tujuan tertentu dalam waktu tertentu, dan karenanya sangat mudah bagimu untuk menggunakan waktunya demi tujuan-tujuan baik yang Anda inginkan.
- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*
 1. Peragu
Tidak suka menentukan atau memilih keputusan paling tepat karena selalu khawatir jika pilihan yang diambilnya salah.



Apabila Anda membiarkannya tetap seperti ini, ia mungkin akan terus menjadi orang yang selalu ragu di antara dua pilihan di sepanjang hidupnya. Jadi, Anda harus membantu dan memotivasinya agar mau menentukan keputusan yang tepat dan menenangkannya. Secara bertahap, ajarilah dirinya bagaimana mengambil keputusan sendiri.

2. Suka memulai aktivitas, tapi tidak pernah menyelesaikannya

Pribadi ini suka memulai aktivitas baru, tapi setelah beberapa lama menjadi bosan dan lalu memutuskan untuk beralih ke aktivitas lainnya. Ia mulai menekuni satu cabang olahraga tertentu, tapi setelah beberapa lama kemudian beralih ke cabang olahraga lain. Terkadang ia mulai menghafal Al-Quran, lalu berhenti di tengah jalan. Tahun ajaran baru telah dimulai, ia pun semangat belajar setiap minggu. Tapi, setelah itu, ia menjadi malas dan bosan untuk belajar, bahkan tidak mengikuti pelajaran.

Jadi, tugas Anda adalah mengajarnya tentang sikap konsisten dalam mewujudkan ide, tentang pentingnya mempertahankan tujuan, dan tentang kebenaran



bahwa tujuan tidaklah dilihat dari permulaan realisasinya.

- *Kesimpulan*

1. Maksimalkan kemungkinan dirinya untuk berubah secara cepat.
2. Pilihlah asas-asas dan prinsip-prinsip pasti untuk membuatnya tetap berpegang pada keputusan barunya dan perubahan dirinya.
3. Jaga dirinya dari pengaruh negatif, utamanya di awal-awal hubungan.

2. *Judger*

- *Sifat-sifat utama*

Suka mengendalikan semua hal, tegas dalam mengambil keputusan dan tidak menundanya, tidak suka membiarkan pilihan tetap terbuka, suka pilihan-pilihan yang jelas dan pasti. Tidak suka menunda-nunda apapun, tidak teledor, rapi, kantor, dan kamarnya tertata rapi.

Tepat waktu, mengendalikan waktunya, senang membuat ide dan langsung mewujudkannya, menghabiskan waktunya untuk itu. Dan yang terpenting baginya adalah realisasi tujuan dan bukan permulaan kerja.



- *Keunggulan-keunggulan yang harus dimaksimalkan*
 1. Tidak ragu-ragu ketika sudah meyakini sesuatu, mengambil keputusan yang tepat dengan tegas dan tanpa kompromi.
 2. Suka merampungkan aktivitas atau pekerjaan. Setiap memulai sebuah aktivitas, ia akan terus berusaha mengerjakannya hingga selesai. Saat mulai menghafal Al-Quran, misalnya, ia akan cepat menyelesaikannya melebihi orang lain. Tujuan seolah sudah tampak di depannya dan ia ingin menghampirinya. Ia sering membiarkan tujuannya ke orang banyak dan bercerita bahwa dirinya akan meraih tujuannya itu—misalnya—dalam waktu enam bulan.
 3. Memiliki sisi-sisi kepemimpinan yang bagus. Ketegasannya dalam mengambil keputusan membuat orang lain menghargainya dan berjalan di belakangnya. Oleh sebab itu, sebagian besar pemimpin biasanya memiliki sifat ini. Jika bergerak di bidang keagamaan, misalnya, mereka akan membawa manfaat yang besar bagi agama, selain memiliki pengikut yang banyak—terlebih lagi ketika dirinya seorang yang suka bergaul dan bersosialisa-



si, yang membuat banyak orang di sekitarnya terpengaruh olehnya.

- *Tantangan-tantangan yang harus diatasi*

1. Memiliki keputusan-keputusan awal

Ketika berinteraksi lama dan ingin membuatnya berubah, Anda akan mendapati bahwa penerimaannya atas perubahan itu jauh lebih sulit. Ini karena dirinya memiliki keputusan-keputusan awal yang ingin diwujudkan terlebih dahulu. Jadi, ada penentangan untuk berubah. Ketika memintanya agar menghapus keputusan awalnya dan mengganti dengan keputusan baru, ia akan merasa sangat keberatan dan akan tetap berpegang pada keputusan awalnya.

Ketika dirinya sudah merencanakan untuk menghabiskan masa liburan dengan jalan-jalan, misalnya, Anda pasti akan kesulitan mengubah keputusannya tersebut. Ia pun pasti akan menolak menghabiskan waktu liburannya dengan menghafal Al-Quran dan belajar.

Jadi, Anda membutuhkan kecakapan lebih kuat dalam membangun kesepakatan, menyulut keinginan yang bisa mendorongnya mengubah keputusan awal. Tapi, tenang saja! Ketika sudah memu-



tuskan, ia pasti akan memegang teguh keputusan barunya tersebut. Insyallah.

2. Sibuk sekali

Mengingat dirinya mempunyai tujuan-tujuan pasti yang ingin diwujudkan dalam waktu yang pasti pula, maka tentu saja sangat sulit baginya untuk menambah lagi aktivitasnya dengan aktivitas-aktivitas baru. Oleh sebab itu, Anda harus memformat-ulang keyakinannya tentang cara pengambilan keputusan terbaik dan keputusan apa yang seharusnya paling diprioritaskan. Jika tidak, ia takkan pernah memberimu waktu banyak—bahkan jika dirinya datang bersamamu di majelis hafalan Al-Quran, ia pasti akan cepat-cepat pergi dari majelis untuk menyelesaikan aktivitas-aktivitasnya yang lain.

• *Kesimpulan*

1. Melalui bangunan kesepakatan, saling pengertian dan penyuluhan motivasi, berfokuslah mengubah keyakinannya agar mau mengambil keputusan-keputusan baru yang sesuai.
2. Mulai mengerjakan satu aktivitas tertentu bersamanya secara bertahap. Sebab, ia orang yang konsisten pada satu aktivi-



tas yang mulai dikerjakannya. Jadi, berjalanlah selangkah demi selangkah di sisinya. Misalnya, mulailah menghafal Al-Quran bersamanya. Setelah Anda merasa bahwa dia sudah mulai nyaman dengan hafalan Al-Quran dan mempunyai waktu luang, mulailah mengajaknya untuk mengikuti pengajian-pengajian keagamaan. Setelah dirinya terlihat nyaman dengan aktivitasnya, mulailah mengajaknya lagi untuk mengerjakan aktivitas baru. Demikian seterusnya.

Memahami Bahasa Tubuh

Data statistik di beberapa universitas⁵ menyebutkan bahwa persentase pengaruh jenjang-jenjang komunikasi adalah sebagai berikut.

1. Gerakan tubuh dan wajah

Persentase pengaruhnya mencapai 55%. Yang kami maksud di sini adalah gerakan-gerakan yang muncul dari tubuh dan wajah seseorang saat percakapan berlangsung, yang merefleksikan perilaku ekspresif seseorang, seperti gerakan kedua tangan, reaksi anggota

⁵Universitas California, Los Angeles, dinukil dari: Dr. Ibrâhîm Elfiky, *Al-Barmajah al-Lughawiyyah al-‘Ashabiyyah wa Fann al-Ittishâl al-Lâmahdûd*, hlm. 124-125.



badan, lirikan atau kedipan dua mata, bahkan napas. Semua ini sangat berpengaruh bagi seseorang.

2. Nada suara

Persentase pengaruhnya mencapai 38%. Ia meliputi suara tinggi dan suara rendah, suara keras dan suara lembut, suara kuat dan suara lemah.

3. Perkataan

Persentase pengaruhnya mencapai 7% saja. Ia meliputi kata-kata itu sendiri dan susunan kalimat.

Jadi, sangat penting bagi kita untuk memperhatikan bahasa tubuh dan bagaimana cara berinteraksi atau menyikapinya. Tujuannya, kita bisa mencapai tingkatan setinggi mungkin dalam konteks berkomunikasi dengan orang lain.

Tiga Sistem Deskripsi

Seperti diketahui, manusia memiliki lima alat indra (pancaindra); mata (penglihatan), telinga (pendengaran), hidung (penciuman), lidah (perasa), dan kulit (peraba). Hanya saja, setiap orang memiliki indra paling menonjol di antara indra-indra lainnya. Sebagian dari mereka mempunyai indra penglihatan sebagai indra paling menonjol, dalam arti bahwa sesuatu yang paling banyak berpengaruh dan berkesan



baginya adalah bentuk konkret dan pemandangan-pemandangan.

Ketika hendak membeli, mereka akan fokus pada bentuk atau tampilan luar barang; ketika hendak berkenalan, mereka akan fokus pada penampilan orang; ketika hendak membeli buku, mereka akan fokus pada sampul luarnya. Mereka berpikir dengan bentuk, berbicara dengan bentuk, banyak berbicara dengan kata-kata berbau bentuk dan penglihatan, seperti (aku melihat, aku memandang, aku menggambarkan, cerah, bercahaya, gelap). Pribadi seperti ini disebut pribadi yang mempunyai sistem deskripsi visual (*nizhâm tamtsîl basharî*), dalam arti bahwa indra paling menonjol yang dimilikinya adalah indra penglihatan.

Adapun pribadi yang mempunyai sistem deskripsi audio (*nizhâm tamtsîl sam'î*) adalah pribadi yang indra pendengarannya menjadi indra paling menonjol di antara indra-indra lainnya. Ia sangat memperhatikan perkataan, cara orang lain berbicara, lebih banyak mendengar daripada berbicara, selalu memperhitungkan setiap kata yang keluar, dan biasanya memiliki tutur-kata yang runut. Ketika hendak membeli buku, ia akan memperhatikan isinya; ketika hendak membeli sesuatu, ia akan berfokus pada kandungan isi, keunggulan, dan kekurangannya. Ia sering berbicara dengan kata-kata berbau pendengaran, seperti (aku mendengar, aku menyimak, aku berbicara, aku berkata, gema, kebisingan, kecemasan, jalan, suara, teriakan).



Adapun pribadi yang mempunyai sistem deskripsi perasaan (*nizhâm tamtsîl hissî*) adalah pribadi yang indra perasaannya paling menonjol di antara indra-indra lainnya. Termasuk juga ke dalam indra perasaan adalah indra penciuman dan indra perasa. Pribadi ini pasti terlebih dahulu memperhatikan perasaan dan firasat. Ketika hendak membeli buku, ia akan memfokuskan perasaannya pada penulis buku; ketika hendak berkenalan dengan seseorang, ia akan mengacu pada perasaannya. Ia suka merasakan dan menyentuh segala sesuatu. Saat berbicara, ia berbicara dengan perasaan dan firasatnya. Semua kata-katanya berbau perasaan, seperti merasa, berfirasat, menderita, bahagia, nyaman.

Bagaimana Berinteraksi Dengan Sistem-Sistem Tersebut?

1. Pribadi dengan sistem deskripsi visual (*basharî*)
 - *Sifat-sifat utama*
 1. Berpikir dan berbicara dengan bentuk atau tampilan luar. Oleh karena itu, ia sangat cepat saat berbicara, bisa mengeluarkan 180–220 kata per menit. Bahkan, pada kasus orang yang memiliki sistem deskripsi visual yang tinggi, ia bisa mengeluarkan 220–280 kata per menit.
 2. Bernapas dengan cepat, dan napasnya tidak begitu dalam. Oleh karena itu, pribadi seperti ini biasanya tidak memiliki



kesehatan yang bagus dan gampang terserang berbagai penyakit, seperti jantung dan tekanan darah.

3. Sering memotong pembicaraan orang lain dan tidak bisa serius mendengarkan.
 4. Memfokuskan pembicaraannya untuk menyampaikan satu pemikiran atau bentuk.
 5. Gerakannya cepat sekali. Ia bergerak berdasarkan bentuk, dalam arti bergerak terlebih dahulu dan baru kemudian berpikir.
 6. Sangat terpengaruh oleh bentuk, sebagaimana dirinya yang sangat memperhatikan bentuk dan penampilan luar.
 7. Berkemampuan tinggi, berbicara dengan meledak-ledak dan suara keras.
 8. Memutuskan dengan cepat.
- *Bagaimana berinteraksi dengannya?*
 1. Perhatikan baik-baik penampilan Anda di depannya. Sebab, hal pertama yang akan dilihat dari dirimu adalah penampilan Anda. Jika penampilan Anda tidak bagus, ia mungkin akan menilai Anda buruk—yang tentu saja bisa menghalangi komunikasi dengannya.
 2. Berbicaralah dengan cepat dan semangat sehingga dirinya bisa mudah terpengaruh oleh perkataanmu. Berbicaralah menge-



nai bentuk dan tampilan luar karena itu semua bisa sangat membantumu dalam membangun kesepakatan yang cepat dengannya. Apabila kata-katamu lamban dan lembek maka itu akan membuatnya merasa tidak nyaman. Jika ini terjadi maka Anda mungkin akan mendengarnya berkata, “Pribadi apa ini, Lembek?!” “Sadar, Teman!” atau “Apa Anda bersama Saya?!”

3. Perlihatkan muka serius saat berbicara dengannya. Tatap tajam wajahnya, tampakkan Anda bersemangat, gerakkan tubuh Anda, berbicaralah dengan cepat seperti dirinya.
4. Apabila ia terlihat tidak mau menghentikan kata-katanya dan tidak serius mendengarkan perkataanmu, katakan padanya, “Aku ingin bertanya sesuatu kepadamu.” Di sini, ia akan berhenti bicara untuk mendengar pertanyaanmu. Setelah itu, katakan padanya, “Sebelum aku bertanya, aku hanya ingin menjelaskan padamu bahwa”

2. Pribadi dengan sistem deskripsi audio (*sam’i*)

- *Sifat-sifat utama*

1. Berbicara lebih lamban dari orang yang indra penglihatannya paling menonjol. Ia



hanya bisa mengeluarkan 120–180 kata per menit.

2. Suka mendengarkan orang lain berbicara. Andaikata Anda berbicara dengannya sepanjang hari, ia pasti akan mendengarkanmu tanpa rasa jenuh dan bosan. Oleh karena itu, pribadi seperti ini sangat disukai oleh orang yang indra penglihatannya paling menonjol, karena orang yang terakhir disebut paling suka berbicara banyak.
3. Berpikir sebelum berbicara atau berbuat. Ia akan menganalisis segala sesuatu di sekitarnya. Otaknya hanya dipenuhi oleh analisis: “Kenapa orang ini berkata demikian?” atau “Apa maksud di balik perbuatan orang itu?”
4. Gerakannya lebih lamban dari orang yang indra penglihatannya paling menonjol. Bahkan, ia juga lamban dalam mengambil sebuah keputusan. Ia ingin mengumpulkan informasi sebanyak mungkin sebelum mengambil keputusan. Lalu, saat sudah mengambil keputusan, ia akan mencamkan informasi lain yang belum diketahuinya, yang mungkin berpengaruh pada keputusan.
5. Memfokuskan perkataannya pada isi dan pemberian informasi, bukan pada pemikiran atau bentuk umum.



- *Bagaimana berinteraksi dengannya?*
 1. Fokuskan pembicaraanmu pada substansi. Cobalah menyeimbangkan antara nada dan kecepatan suara Anda dengan nada dan kecepatan suaranya. Ini akan membuatmu bisa mudah dan cepat mencapai kesepakatan dengannya.
 2. Ketika Anda ingin memengaruhinya untuk berbuat sesuatu, buatlah nada suara Anda sesuai dengan pengaruh yang ingin Anda berikan padanya. Jika Anda ingin dirinya bersemangat, misalnya, berbicaralah dengan semangat dan suara yang membangkitkan semangat.
 3. Duduklah tenang saat berbicara bersamanya, jangan terlalu banyak bergerak dan jangan terlihat meledak-ledak. Jika tidak, ia akan merasa terganggu dan mungkin akan berkata dalam hati, “Kekacauan apa yang sedang aku lihat di depanku ini?!” atau “Kita berdiskusi atau menari?!”
 4. Berbicaralah sedikit pelan, kata demi kata, huruf demi huruf. Ia ingin mendengar setiap kata, lalu menganalisis dan memikirkannya. Oleh karena itu, saat berbicara dengan orang yang indra penglihatannya paling menonjol, ia terlihat kewalahan dan lelah karena perkataan lawan bica-



ranya sangat cepat, padahal ia ingin menganalisis setiap kata yang keluar.

3. Pribadi dengan sistem deskripsi perasaan (*hissî*)

- *Sifat-sifat utama*

1. Berbicara sangat lamban. Hanya 80–120 kata per menit. Sebab, setiap kata yang keluar harus disertai perasaan.
2. Napasnya sangat dalam
3. Biasanya, ia mengambil keputusan berdasarkan perasaannya saat itu.
4. Sangat reaktif, dan perasaannya sangat mudah berubah-ubah. Jika Anda bergaul dengannya dengan baik, Anda akan sangat dicintainya dan menjadi orang yang paling disukai oleh hatinya. Begitu pun sebaliknya.
5. Suka memegang sesuatu dan merasakannya. Oleh karena itu, ia biasanya suka memeluk, bersalaman, meletakkan tangannya di bahu Anda, dan sebagainya. Di sini, Anda harus bisa menjelaskan tentang etika keagamaan tentang hal terkait. Anda mungkin bisa berkata kepadanya, “Aku mengenal baik salah satu dari mereka. Kami bertemu di masjid setiap hari, bahkan lebih dari satu kali dalam sehari. Dulu, setiap kali kami bertemu, ia selalu ingin memelukku. Aku lalu menjelaskan



padanya bahwa sunnah Nabi hanya menganjurkan jabat tangan. Sementara, pelukan dilakukan pada saat seseorang kembali dari bepergian jauh atau pada kesempatan-kesempatan tertentu saja, bukan setiap waktu.”

- *Bagaimana berinteraksi dengannya?*
 1. Cobalah memperlihatkan perasaan Anda saat berbicara, berbicaralah pelan-pelan, buatlah suaramu lembut dan tenang, penuh simpati dan kasih sayang.
 2. Ungkapkan langsung perasaan Anda di depannya
 3. Ketika meyakinkannya akan sesuatu, kaitkanlah itu dengan perasaan dan simpati
 4. Jangan pernah menyakiti perasaannya karena bisa menjadi penyebab hancurnya semua yang sudah Anda bangun dalam waktu sekejap.

Latihan Praktis

Latihan ini akan menguji pengetahuan Anda demi meningkatkan kemampuan dan kecakapan Anda dalam seni berkomunikasi. Pengetahuan yang kami maksudkan di sini adalah pengetahuan atas dialog keempat orang berikut; Madhat, Adham, Salim, dan Syarif. Mereka teman sekelas di sekolah tingkat menengah (SMA) kelas III. Terjadi dialog di antara me-



reka berempat pada Kamis terakhir tahun ajaran lama, setelah jam pelajaran usai.

Tugas Anda adalah menentukan jenis kepribadian dari keempatnya; *extroverted* atau *introverted*, *sensor* atau *intuitive*, *thinker* atau *feeler*, *judger* atau *perceiver*. Anda juga harus menentukan indra paling menonjol masing-masing dari mereka (*basharî*, *sam'î*, atau *hissî*). Setelah itu, sebutkan juga poin-poin yang membuatmu kagum dan yang tidak membuatmu kagum pada diri keempatnya.

Adham : Hari ini berat sekali. Aku sebenarnya jenuh.
Aku pikir aku akan absen minggu depan.

Madhat: Apa kamu gila?! Kamu mau absen pada minggu kedua?! Saudaraku, jalan kita masih panjang ke depan. Jelas, kamu tidak tahu apa yang terbaik untukmu.

Adham : Apa kamu mencelaku, Madhat?! Apa ini harga dari pertemanan kita?!

Madhat: Aku tidak bermaksud mencela. Aku tadi hanya bertanya saja; apa kamu gila?!

Adham : Demi Allah, Madhat. Jika kamu tidak diam, aku akan memukulmu.

Madhat pun tertawa ringan, mengejek. Lalu berkata, “Kamu membuatku takut.”

Salim : Saudara-saudaraku, sudahlah, jangan bertengkar.

Adham : Madhat yang salah. Dia harus segera meminta maaf kepadaku.



Madhat: Aku tidak salah. Adham, aku harap kamu tidak membuat seorang pun mencampuri urusan kita.

Salim : Madhat, Rasulullah pernah bersabda, “Sebaik-baik mereka berdua adalah yang memulai perdamaian,” (HR. Bukhârî-Muslim).⁶ Jadi, lakukanlah agar kamu memperoleh pahalanya.

Madhat: Sungguh?!

Salim : Ya, Adham. Ketika engkau memulai perdamaian, Allah akan mencintaimu dan akan mengampunimu pada hari kiamat kelak.

Madhat: Apa benar begitu, Salim?

Salim : Ya, berdamailah kalian berdua sekarang.

Madhat dan Adham pun berbaikan.

Adham : Jadi, kita akan bersenang-senang di mana hari ini? Sekarang *kan* Kamis.

Salim : Tentu saja, aku akan bersenang-senang hari ini. Semua tugas sudah aku selesaikan semua sebelum Kamis, jadi aku bisa bersenang-senang setiap Kamis selesai sekolah.

Madhat: Aku minta maaf, teman-teman. Aku tidak punya waktu hari ini. Tugas sekolahku belum aku kerjakan semua. Mungkin tahun

⁶Diriwayatkan oleh Imam al-Bukhârî dalam *Kitâb al-Adab*, Bab *al-Hujrah*, (hadis no. 6077); dan oleh Imam Muslim dalam *Kitâb al-Birr wa al-Shilah wa al-Âdâb*, Bab *Tahrîm al-Hujr Fawq al-Tsalâts*, (hadis no. 6679).



ini tidak ada waktu untuk tertawa dan ber-
canda. Pada dasarnya, aku juga tidak suka
keluar rumah. Jika ingin bersenang-senang,
aku lebih suka duduk di rumah sambil ber-
main komputer. Saya yakin jika Syarif sama
sepertiku. Bukan begitu, Syarif?

Syarif : Ya, benar.

Adham : Temanku, Syarif. Kami hampir saja tidak
mengikutkanmu dalam pembicaraan kami.
Bagaimana kabarmu, Syarif?

Syarif : Baik, Alhamdulillah.

Adham : Syarif, aku sangat menyukaimu. Kamu pri-
badi terbaik yang pernah aku temui dalam
hidupku.

Syarif : Aku juga menyukaimu, Adham.

Adham : Apa benar apa yang dikatakan Madhat
tadi?! Kamu lebih suka duduk di rumah
ketimbang keluar di hari Kamis?

Syarif : Mau apa? Tidak ada masalah. Ayo, keluar.

Adham : Jika begitu, hari ini kamu akan keluar ber-
samaku. Aku ingin kita bermain bola ber-
sama.

Syarif : Semoga Allah memberi kemudahan. Insha
Allah.

Madhat: Syarif, bukankah kamu pernah mengatakan
kepadaku jika kamu lebih suka berdiam
diri di rumah?

Syarif : Ya, sebenarnya aku lebih suka duduk di ru-
mah bersama ayah dan ibuku.



Salim : Subhanallah! Apa pada zaman ini masih ada orang yang betah berdiam diri di rumah, terlebih bersama ayah dan ibunya? Aku sendiri selalu menunggu kesempatan untuk bisa keluar dari rumah. Aku terkadang merasa tertekan dengan semua perintah yang diberikan ayahku, seolah-olah aku tidak tahu kebbaikanku sendiri.

Syarif : Aku tidak bisa belajar kecuali kedua orangtuaku berada di atas kepalaku. Mereka menyuruhku untuk belajar.

Adham : Aku sendiri lebih suka kabur dari rumah dan dari keluargaku. Aku selalu ingin bermain.

Madhat: Subhanallah! Bagaimana kalian mendapatkan waktu untuk itu semua? Aku seolah tidak mempunyai waktu sebelum aku mempelajari kata demi kata, menghafalnya dengan benar, mengucapkannya sendiri sampai beberapa kali, mendengarkan program-program pendidikan, lalu aku mengulang kembali apa yang sudah aku pelajari sampai aku yakin bahwa aku tidak salah memahaminya.

Adham : Saudaraku, yang paling penting untuk dipelajari ulang adalah gambar-gambar dan bentuk tema. Mengulang pelajaran jauh lebih mudah dari itu. Jika kalian ingin mempelajari detail-detail penting, pelajarilah detail-

detail tujuan akhir, permainan-permainan komputer dan grafis.

Salim : Aku sendiri lebih suka melihat tema dari pemikiran umumnya. Aku tidak mau disibukkan oleh detail-detail selama aku masih bisa mengetahui pemikiran umum dan bentuk umumnya. Aku selalu mencari filsafat sebuah materi pelajaran, dan tujuan di baliknya.

Madhat: Filsafat?! Aku sama sekali buta tentang filsafat. Aku merasa filsafat hanyalah perkataan semu yang tidak bisa dilihat atau dirasa. Bagaimana menurutmu, Syarif?

Syarif : Aku juga tidak suka filsafat karena aku tidak bisa merasakannya.

Salim : Lalu, materi pelajaran apa yang kamu sukai, Syarif?

Syarif : Biologi. Aku suka makhluk-makhluk hidup, aku bisa merasakannya, dan aku merasa hangat saat mempelajari materi biologi.

Madhat: Hangat?! Kenapa? Apa kamu mempelajarinya di samping *heater* (mesin penghangat ruangan)? Saudaraku, tak ada satu materi pun yang mengungguli materi bahasa Arab, karena ia memiliki kata-kata yang bisa berbicara sendiri. Apa kamu tidak pernah mendengar syair ini:



Ia punya keriangannya seperti riangnya pedang saat menari
Dan kekuatan seperti kekuatan singa saat marah

Nama	Adham	Madhat	Salim	Syarif
<i>Extroverted</i> atau <i>introverted</i> ?				
<i>Sensor</i> atau <i>intuitive</i> ?				
<i>Thinker</i> atau <i>feeler</i> ?				
<i>Judger</i> atau <i>perceiver</i> ?				
<i>Basharî</i> , <i>sam'î</i> , atau <i>hissî</i> ?				
Apa yang membuat Anda kagum?				
Apa yang tidak membuat Anda kagum?				



TERAMPIL KARENA PRAKTIK

Mesin sebuah kapal laut mendadak rusak. Kapten kapal berusaha memperbaikinya. Ahli mesin disewa. Tapi, semua usaha gagal.

Suatu hari, ketika sang kapten dan beberapa anak buahnya tengah mendiskusikan masalah mereka, seorang laki-laki menghampiri kapten dan berkata, “Maaf, mengganggu. Aku melihat kapal ini tidak berlayar sejak tiga hari lalu. Aku lalu bertanya pada salah satu anak buah kapal, dan ia memberitahuku bahwa mesin kapal rusak dan butuh perbaikan. Apa Anda masih butuh seseorang untuk memperbaikinya?”

Tanpa menolak, sang kapten menjawab, “Ya, kenapa Anda tanya seperti itu?” Laki-laki itu menjawab, “Aku mungkin bisa memperbaikinya.” Sang

kapten terkejut seperti tampak dari raut wajahnya. Baginya, laki-laki itu tidak memiliki perawakan dan tanda-tanda meyakinkan jika mengetahui seluk-beluk persoalan kapal laut. Sang kapten kemudian menemaninya pergi ke tempat mesin kapal, lalu meninggalkannya sendirian dan mengawasinya dari jauh.

Laki-laki itu mengeluarkan martil kecil dari sakunya, lalu mulai mengetukkan martil itu di beberapa tempat berbeda. Ia kemudian berdiri dan mengamati berbagai tempat berbeda di mesin. Terakhir, ia mengetuk bagian tertentu mesin, lalu menancapkan paku kecil di bagian mesin tersebut. Sang kapten langsung kaget melihat mesin kapalnya bisa bekerja kembali dengan baik.

Sang kapten terlihat sangat senang dan bertanya, “Bagaimana Anda melakukannya?” Laki-laki itu menjawab disertai senyuman, “Keterampilan.” Ia menerima satu lembar cek dari tangan sang kapten bertuliskan angka seribu dollar. Sang kapten pun melihat ke arahnya, lalu berkata, “Seribu dolar sepadan dengan sepuluh menit kerja! Aku berharap Anda mau menerimanya.”

“Dengan senang hati,” jawab laki-laki itu. Ia mengambil secarik kertas dan menulis, “Satu dollar sepadan dengan beberapa ketukan martil ke mesin, dan 999 dollar untuk [karena] aku tahu dengan pasti tempat mana yang harus aku ketuk menggunakan martil.”⁷

⁷Dr. Ibrâhîm Elfiky, *al-Mafâtîh al-‘Asyrah li al-Najâh*, hlm. 49.



Kami berharap Anda sudah mempelajari ketukan-ketukan jiwa dan sudah memiliki tas berisi semua peralatan yang dibutuhkan untuk mengetuk. Tapi, tinggal satu bagian terbesar bagimu, yaitu 999 dollar. 999 dollar ini harus Anda dapatkan dari dirimu sendiri. Anda tinggal mencari keterampilan dalam berkomunikasi. Anda harus mahir dan terampil dalam menggunakan peralatan yang telah kami berikan di awal-awal buku ini.

Anda harus tahu betul tempat di dalam jiwa manusia yang harus diketuk. Tangan Anda harus bekerja ekstra keras untuk memperbaiki kapal yang mesinnya telah rusak sejak puluhan tahun lalu, karena tidak ada satu pun pengetuk yang mahir dan terampil yang menyelamatkannya dari bahaya karam. Anda harus memperbaikinya agar bisa kembali berlayar di bawah cahaya hidayah, lalu berlabuh di pelabuhan kebangkitan umat. Mesin kebangkitan umat telah rusak dan butuh tenaga-tenaga terampil untuk mengetahui letak kerusakannya, lalu memperbaiki kerusakan itu dengan pemahaman dan keyakinan penuh serta keterampilan dan kecakapan.

Tidak mudah bagi seseorang untuk memiliki keterampilan tinggi dan pemahaman mendalam. Tetapi, jalan sepanjang seribu mil tetap harus mulai ditempuh dengan satu langkah pertama.

Hari ini, Anda telah menyelesaikan satu langkah pertama itu. Anda telah mempelajari ilmu dari buku ini. Sekarang Anda tinggal mempraktikkannya secara rutin, melatihnya terus, mengembangkannya dan me-



minta arahan pada orang yang lebih mahir dan terampil. Dengan begitu, Anda akan memperoleh apa yang Anda inginkan.

*Keinginan diraih bukan dengan angan
Tapi dunia didapat karena kemenangan
Kaum takkan sulit memperoleh keinginan
Jika keberanian menjadi kendaraan mereka*

Syair lain menuturkan:

*Jangan mengira kemuliaan itu kurma yang Anda makan
Kau takkan pernah mencapai kemuliaan sebelum mencecap kepahitan*

Anda harus berusaha sungguh-sungguh dan sekuat mungkin, bersiap-siap, dan melaksanakan secara rutin dan berkelanjutan. Dengan begitu, kapal akan selamat sampai tujuan.[]





MUHAMMAD AHMAD AL-‘ATHTHAR adalah trainer muslim profesional dari Alexandria Mesir, bersertifikat

CCT™ dari Canadian Training Center of Human Development, praktisi NLP, Direktur Tanmeya for Managerial Studies &

Researches. Banyak menulis makalah tentang manajemen dan pengembangan diri dan mengunggahnya di internet.

The Magic of Communication

Pernahkah Anda justru merasa antipati terhadap suatu nasihat? Atau, barangkali Anda pernah menerima saran, tapi Anda justru tersinggung? Sesuatu yang sesungguhnya baik bisa disalahpahami atau bahkan dianggap buruk jika disampaikan secara tak tepat. Maka, seni menjadi penting.

Buku ini memaparkan seni berkomunikasi efektif. Digali mulai dari khazanah keislaman klasik sampai dengan para pakar manajemen modern semisal Stephen R. Covey dan Dale Carnegie, Anda akan mendapatkan kiat-kiat ampuh menjadi pribadi yang diterima dan berpengaruh.

Anda diajak mengarungi kekayaan dunia komunikasi serta mempraktikkan berbagai tips dengan contoh-contoh kebutuhan sehari-hari. Hasil yang diharapkan: menyikapi ragam tipe manusia secara peka dan tepat. Inilah kunci paling awal menjadi pribadi yang diterima dalam berkomunikasi.

Karya ini menjadi bekal penting bagi siapa pun sebagai makhluk sosial.

zaman
asyik disimak dan kaya!

www.penerbitzaman.com

panduan islami

ISBN: 978-979-024-300-2



9 789790 243002