

OPTIMISLAH DENGAN KEBAIKAN
NISCAYA ENGKAU MENDAPATKANNYA

NLP



Seni Komunikasi

IBRAHIM ELFIKY

Dedikasi

Saya dedikasikan terjemah buku ini teruntuk kedua orang tua, guru-guru, istri tercinta, putri tercinta, dan para pembaca yang budiman yang sudah meluangkan waktu membaca buku ini.

Daftar Isi

Daftar Isi	3
Ungkapan Terimakasih	7
Yang Mereka Katakan Mengenai Ibrahim Elfiky	9
Pengantar	11
Catatan Historis Mengenai NLP	2
BAB KESATU	9
Apa itu NLP?	9
BAB KEDUA	49
Keterampilan komunikasi dengan dirinya sendiri	50
Merasakan Diri	51
Proses Pembelajaran	53

Pola Fokus	80
Generator Perilaku Baru	116
Metode kaca tahan plexiglass	119
BAB KETIGA	123
Keterampilan Komunikasi Dengan Orang Lain	124
Sistem Representasi	127
Afirmasi Linguistik untuk Sistem Representasi	140
Afirmasi Linguistik Bagi Aneka Sistem Representasi	143
Menghindarlah dari ketidak selarasan redaksi	147
Latihan khusus afirmasi linguistik terhadap sistem-sistem representasional	148
Aneka Kata Kerja Tak Tentu	154

Aneka Petunjuk Penggunaan Mata	157
Tujuh Petunjuk dan Tanda Mata Paling Umum	159
Latihan mengenai petunjuk menggunakan mata	164
Strategi membangun hubungan manusia	167
Pola-pola membangun hubungan	172
Kata-kata Komunikasi yang Tiga	176
Meta-Model	180
Tabel Meta-Model	202
BAB KEEMPAT	208
Strategi Menyelesaikan Masalah	209
Tabel Strategi Menyelesaikan Masalah	212
Strategi Komunikasi Mutlak	224

Strategi Komunikasi Mutlak	236
Program pikiran Anda agar unggul dalam komunikasi	237
Strategi pribadi Dr. Ibrahim Elfiky	255
Kesimpulan	258
Kata Mutiara	265
Glosarium kata-kata sulit dengan penjelasan	266

Ungkapan Terimakasih

Menghadirkan buku ini dalam bentuknya sekarang menghabiskan waktu sekitar sepuluh tahun. Banyak orang berserikat dengan usaha dan bantuan mereka dalam hal yang mungkin saya gambarkan sebagai pencapaian cinta sejati.

Saya sangat berterima kasih secara khusus kepada istriku dan teman hidupku, Amal dan dua putri kembarku Nancy dan Narmin atas cinta dan dukungan mereka kepadaku yang tanpa batas dan tanpa syarat.

Saya juga hendak menyampaikan terima kasih atas kontribusi Ida Shadiq yang (sekiranya) tanpa dedikasi, ketulusan, semangat dan kinerjanya yang tak kenal lelah dan kontinya tentu buku ini tidak akan terbit.

Saya juga ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua orang yang percaya kepadaku dan meminta bantuanku serta

menghadiri berbagai konferensi dan seminarku. Mereka memiliki pengaruh yang jelas terhadap saya dengan ide dan saran mereka.

Saya telah mendapat manfaat dari kemurahan dan keramahan hati banyak orang – yang daftarnya sangat panjang – dan saya menyampaikan terima kasihku yang sebanyak-banyaknya kepada Anda semua dari lubuk hatiku. Semoga Tuhan memberkati dan membalas Anda dengan yang lebih baik.

Yang Mereka Katakan Mengenai Ibrahim Elfiky

“Beliau orang komunikasi yang baik dan hebat. Gaya penyampaianya penuh dengan energik dan jelas. Ia akan memikat hati Anda dan mengenyangkan jiwa Anda.” Sherrill Phillips, Ketua APT Dallas/ Texas.

“Dia pelatih handal dan menarik, memikat dan sangat bertalenta., memiliki gaya yang khas dan metode yang unik untuk membangkitkan emosi dan perasaan terdalam di jiwa Anda.” Sissy Gerbs ketua Performance Dynamics, Lafayette Louisiana, Amerika Serikat.

“Ibrahim Elfiky tidak ada tandingannya, karena produksinya yang unik.” Presenter di stasiun CJAB FM, Quebec, Kanada.

“Ia menyentuh dan mencerahkan, memesona dan menawan bagi para penggemar.” Vera Bouchet,

Manajer Cabang, Layanan Holey, New Brunswick, Kanada.

"Dia adalah guru hebat yang mampu menarik perhatian melalui retorikanya. Majdi Nasim, Pelatih di sebuah perusahaan Hoechst, Mesir.

"Dia sangat berpengetahuan, mampu mengirimkan pengetahuannya ke hati, dan seninya ke pikiran."
Muhamad Elsani CEO Yayasan Lada al Saudiah, Kerajaan Arab Saudi.

Pengantar

Saat aku masih mudah, bebas, serta longgar imajinasiku tidak terbatas. Aku bermimpi mengubah dunia, namun seiring bertambah usia dan kebijaksanaan saya mendapati bahwa dunia tidak berubah. Karena itu saya mengurangi ambisiku hingga satu batas tertentu, dan saya memutuskan untuk mengubah negeriku saja.

Namun negeriku juga nampak bahwa ia seolah-olah tetap sebagaimana adanya. Dan saat kumemasuki tahap penuaan saya berusaha – dalam usaha putus asa yang terakhir – untuk mengubah keluargaku dan orang-orang terdekatku, namun usahaku kembali gagal.

Hari ini ... aku di atas kasur menjelang maut, tiba-tiba saya menyadari semua masalah

tersebut ... saya berangan mengubah diriku terlebih dahulu ... kemudian setelah itu saya berusaha mengubah keluargaku, kemudian dengan inspirasi dan dorongannya, acap kali saya menyajikan perubahan untuk negeriku, dan siapa tahu, acap kali pada akhirnya saya berhasil mengubah seluruh dunia?

Ungkapan orang yang tak dikenal

Pernahkah Anda bertengkar hebat dengan seseorang yang Anda bertanya-tanya: “Mengapa dia tidak mampu melihat berbagai hal dari sudut pandangku?”

Atau “Dia tidak peduli untuk mengubah kondisinya?”.. begitulah kondisinya dihubungkan dengan orang lain mana pun. Pertanyaan-pertanyaan itu dan yang lainnya yang serupa pasti secara spontan telah Anda lontarkan dan beberapa kali muncul pada hati.

Bagi mayoritas kita, berbagai rintangan yang kita hadapi dalam kehidupan sumbernya adalah keinginan kita mengubah orang lain. Kita menginginkan orang lain seperti kita, selaras dengan pendapat kita, mereka menempuh dan melaksanakan kehidupannya selaras dengan berbagai keinginan kita dan mewujudkan berbagai cita-cita kita. Mereka masuk kedalam ranah gambaran ide idealis yang kita bentukkan untuk mereka dalam hati kita..., saat mereka tidak selaras dengan kita dalam berbagai sudut pandang dan dengan kenyataan kita, kita menderita berbagai perasaan negatif.

Tapi jika Anda benar-benar memandang ke sekitar Anda, maka Anda pasti mendapati tantangan hakiki dalam kehidupan, yaitu Anda mengubah diri Anda sendiri. Anda menjadi orang yang Anda inginkan, memanfaatkan berbagai energi Anda yang terpendam, dan hidup lebih bahagia dengan kehidupan yang

kosong dari aneka kelemahan, kungkungan, dan berbagai perasaan negatif. Sebagaimana yang dikatakan Thomas Campbell: “Jangan marah; karena Anda tidak akan mampu menjadikan orang lain seperti yang Anda inginkan, selama Anda sendiri tidak mampu mewujudkan apa yang Anda inginkan.”.. dengan kata lain umumnya orang lebih memilih mengubah orang lain alih-alih mereka mengubah diri mereka sendiri.

Jam sudah menunjukan pukul tujuh pagi. Karim masih tidur. Ia dipanggil ibunya, “Karim, bangun! Kamu harus pergi ke sekolah.” Karim membuka kedua matanya sambil berkata: “Aku tidak mau pergi ke sekolah, karena ada minimalnya dua puluh siswa yang tidak menyukaiku dan sepuluh guru yang membenciku.” Kemudian ia tidur kembali. Sang ibu pergi ke dapur untuk menyiapkan sarapan. Setelah setengah jam, ia memperhatikan bahwa Karim tidak bangun

dari kasurnya. Ia bergegas melepas selimut dari atasnya sambil berkata, “Nak, bangun, kamu akan terlambat ke sekolah, kan kamu harus berangkat sekolah tepat waktu.”

Karim menjawab, “Sudah kubilang mah, saya tidak mau berangkat sekolah, apakah ibu dapat memberikan alasan agar aku berangkat ke sekolah hari ini?” Ibunya berkata: “Aku akan memberimu dua alasan; pertama, usiamu 45 tahun; kedua, kamu itu penjaga sekolah”!!!!

Saat saya melakukan analisa untuk menyiapkan bukuku yang pertama, saya membaca sebuah artikel di dalam majalah Reader's Digest yang memberitahukan bahwa ada seorang dari setiap dua orang yang tidak menyukai pekerjaan yang ia lakukan!!! Apakah kita dapat membayangkan itu?... bahwa satu dari setiap dua orang menginginkan mengerjakan sesuatu hal lain yang tidak sedang ia kerjakan atau bekerja di tempat lain.

Sungguh lebih dari 25 tahun saya banyak mempelajari biografi pribadi-pribadi yang sukses dalam pekerjaan untuk menemukan jawaban untuk dua pertanyaan penting:

1. Mengapa sebagian orang lebih sukses dari sebagiannya lagi?
2. Mengapa sebagian orang nampak memiliki pengetahuan dan talenta yang mereka butuhkan untuk sampai kepada puncak kesuksesan tapi mereka hidup di tarap paling minim dari tarap yang mereka harapkan?

Saya mulai mempelajari manajemen kerja, sellesman dan pemasaran, kemudian saya mempelajari berbagai agama, ilmu psikologi, ilmu sosial, ilmu tugas-tugas anggota, metafisika, dan pertumbuhan daya tarik ... saya telah menghadiri lebih dari dua ratus seminar studi, dan membaca lebih dari 2000 buku mengenai pengembangan diri, dan saya

memperoleh 23 diploma dan tiga derajat tertinggi dalam bidang manajemen, penjualan, pemasaran, dan perangai manusia... dan saya sangat semangat untuk mengetahui sebab sebagian orang memiliki kesuksesan sangat besar, kebahagiaan, dan ketentraman.

Bab Pertama

Apa Itu NLP?

“Arah yang ditentukan oleh pendidikan manusia merupakan yang melukiskan masa depan hidupnya.”

Plato

Catatan Historis Mengenai NLP

“Berapa banyak yang bahagia mampu membahas aneka penyebab berbagai hal?”

Virgil

Pada awal tahun 70-an Richard Bandler seorang mahasiswa di jurusan matematik di universitas California di kota Santa Cruz mencurahkan bagian yang memadai dari waktunya dalam studi dasar ilmu komputer dan fisika, pada saat itu, ia dianggap oleh mayoritas sebagai yang jenius dalam bidang komputer... hanya saja Bandler memiliki perhatian lain, yaitu *ilmu psikologi*, dan yang mendorongnya terhadap hal itu adalah teman keluarganya ia berpengetahuan terhadap sejumlah konsensus pengobatan psikologi yang paling populer dan mayoritas mereka adalah pioner dan penemu pada masa itu,

semisal: Milton H. Ericson, Virginia Satir, dan Fritz Perls. Dan tanpa dorongan dari siapapun Bandler studi ilmu psikologi, dan dengan mempersempit ranah studinya, ia menemukan bahwa konsensus pengobatan psikologi mereka, yang mereka biasakan dengan bentuk pengambilan dan melirik analisa, itu sampai pada hasil-hasil yang besar.

Setelah studi yang mendalam dan terperinci pada pola-pola perangai mereka yang saling berkaitan, Bandler mulai mengambil mereka dalam latihan, dan dengan menyusun strategi mereka yang individu dan pola-pola perangai mereka dan eksperimennya terhadap orang-orang lain, ia mampu menghasilkan berbagai kesimpulan yang ideal.

Berbagai penemuan Bandler membentuk fondasi kaidah-kaidah program bahasa syaraf yang dikenal juga dengan pengekoran dan keunggulan manusia.

Bandler segera bertemu dengan dr. John Grinder dosen yang mengampu jurusan bahasa. Berbagai eksperimen dan uji coba Grinder mirip sekali dengan eksperimen dan uji coba Bandler.

Grinder memperoleh gelar doktor dalam bidang linguistik di kota San Fransisco, studi-studi linguistiknya mencakup pandangan-pandangan pakar linguistik Amerika yang terkenal Noam Chomsky. Grinder bertalenta sekali dalam menguasai dengan cepat berbagai bahasa dan mengikuti berbagai dialek dan menceritakan perilaku budaya apa pun dengan cepat dan cemerlang., aneka talenta dan keahliannya diuji saat ia bertemu dengan pasukan khusus Amerika di Eropa pada tahun 60-an, saat perang dingin berada pada puncaknya. Pada saat itulah usaha Grinder terfokus untuk mengungkapkan berbagai kaidah tersembunyi pada pikiran dan perilaku.

Bandler dan Grinder – setelah mengambil fokus mereka berdua yang sama seperti para pioner sebelumnya – memutuskan untuk menggabungkan keahlian alami mereka berdua di bidang ilmu komputer dan linguistik terhadap berbagai kemampuan mereka berdua yang luar biasa dalam menguji perilaku yang tidak diucapkan.

Dan dengan majunya mereka berdua pada langkah itu ceralah langsung berimplikasi pada perkembangan bahasa “untuk saling mengisi” yang baru. Dan dengan memperhatikan hebatnya family therapist Virginia Satir – yang populer sekali pada saat itu dengan memunculkan perubahan yang mengakar dan menyeluruh pada kehidupan pasangan yang berada di jurang perceraian – setelah itu keduanya menemukan ruang khusus ilmu mengekor pada orang-orang sukses.

Kemudian keduanya bertolak dengan kuat dan cepat, dan mendekati Filsuf Inggris dan pakar psikologi Gregory Bateson, dengan pikiran langsung yang teratur – yaitu: metode yang tersusun dan teratur pada berbagai pikiran alam sadar dan alam bawah sadar sebagai buah yang didasarkan pada keputusan-keputusan yang layak, kemudian itu diarahkan – Bandler dan Grinder – juga oleh curahan karya Dr. Milton Ericson, pendiri ikatan hipnotis Amerika..., dan julukan therapist handal menyertainya kemanapun ia pergi, karena Ericson sendiri telah sukses menguasai berbagai hambatan tubuh dan batinnya, seperti kelumpuhan total yang ia derita kelumpuhan anak-anak, dan mampu memperoleh kesuksesan besar.

Bandler dan Grinder mengakhiri aktivitas perhatian Dr. Fritz Perls, pendiri gestalt therapist, dan dengan bantuan dari sejumlah orang-orang besar dari berbagai perhatian dan

bukti-bukti yang cerdas dan mendalam, keduanya yakin telah menemukan metode untuk memahami dan meniru transendensi manusia.

Selanjutnya, Bandler dan Grinder mulai menyampaikan kuliah seputar objek ini yang keduanya menarik sejumlah orang yang selalu bertambah pada setiap kesempatan, keduanya bersama-sama mendirikan perusahaan NLP pertama.

Pada hari ini NLP merupakan pertemuan sejumlah metode mengetahui komunikasi dan perubahan, sebagaimana halnya metodenya digiring kepada seluruh ranah kehidupan manusia. Bahwa aneka cara dan strategi pemrograman ini digunakan dalam terapi, manajemen, pendidikan, kesehatan, marketing, dan seterusnya.

Tapi pada tahap pertama ... NLP memunculkan lingkungan yang layak untuk membantu orang memperbaiki hubungan dengan dirinya sendiri, bebas dari aneka rasa takut yang diridhai, dan teguh dalam aneka dampak negatif dan dan galau. Karena itulah NLP sejatinya merupakan sumber pelaksanaan hubungan medis bersama siapapun sampai-sampai bersama orang berwatak paling sulit sekalipun.

Teknik NLP telah membantu jutaan orang yang tersebar untuk menikmati hidup lebih bahagia dan tenang. Kesuksesan orang lain adalah bukti pasti yang menguatkan terhadap hal itu; dimana mereka mampu menjalani hidup yang seimbang bersih dari berbagai tantangan dan perasaan negatif.

Bab Kesatu

Apa itu NLP?

“Untuk memperoleh pengetahuan seseorang harus belajar, dan untuk memperoleh kebijaksanaan seseorang harus memperhatikan.”

Marilyn vos Savant

Orang mendapatkan program syaraf dengan cara yang berbeda, dan mereka mendapat faedah darinya dalam berbagai hal yang berbeda. Karena itu, mendefinisikannya dengan berbagai gambaran yang banyak dan beragam ... itu adalah keutamaan. Itu adalah bukti penggunaan akal, atau studi empiris yang objektif, ia adalah “berbagai program yang menyibukkan akal” berdasarkan definisi ungkapan “Carol Harris” penyusun buku *Unsur-unsur program bahasa syaraf*.

“Steve Andreas” penyusun buku *Program Bahasa Syaraf adalah Teknologi Baru Untuk Menghasilkan* menambahkan bahwa program bahasa syaraf adalah studi keunggulan manusia..., ia adalah kemampuan berdasarkan pencurahan usaha anda yang paling minim dan lebih minim ... ia adalah metode pemaksaan dan praktek yang membawa kepada perubahan pribadi ..., itulah teknologi pencapaian modern.”

Semua definisi tersebut benar berdasar target, hanya saja ada penafsiran yang lebih dalam dan lebih absah dari sisi ilmiah, yang diletakkan oleh para pendiri program bahasa syaraf itu sendiri, itu lebih kritis dan lebih jelas.

Pemrograman menunjukkan aneka pikiran, perasaan, dan tindakan kita; dimana merupakan hal yang mungkin untuk mengubah berbagai program yang sudah terinstal dengan (program) baru dan positif.

Bahasa adalah kemampuan alami untuk menggunakan bahasa yang diucapkan dan yang tidak diucapkan. Yang diucapkan menunjukkan kepada cara membalikan kata-kata tertentu dan kumpulan kata-kata terhadap kata-kata hati kita ... dan yang tidak diucapkan memiliki hubungan “dengan bahasa diam”, bahasa peletakkan, gerakan, dan aneka kebiasaan yang terungkap dari aneka cara berpikir dan keyakinan kita.

Saraf (Neurologi) menunjukan kepada alat-alat syaraf kita yaitu jalur indra kita yang lima yang dari sanalah kita melihat, mendengar, merasa, mencicipi, dan mencium.

Aneka asumsi terdahulu dalam NLP

1. Menghormati pandangan orang lain terhadap dunia.
2. Peta bukan area.
3. Ada niat positif di balik setiap perilaku.
4. Orang mengorbankan puncak dari yang ada dalam kemampuannya sebab sumber-sumber yang terpenuhi pada mereka.
5. Tidak ada wujud pada orang-orang yang terkalahkan, hanya ada orang yang berkomunikasi yang menampakkan pandangan mereka.
6. Makna komunikasi tersimpan dalam jawaban yang diperolehnya.

7. Orang yang lebih terlatih merupakan yang menguasai kedudukan.
8. Tidak ada wujud kegagalan yang ada hanyalah pandangan yang membatasi eksperimen.
9. Setiap eksperimen memiliki 'model'... jika model diubah maka eksperimen ikut berubah bersamanya.
10. Komunikasi manusia berada pada dua taraf: sadar dan tanpa sadar.
11. Pada semua orang dalam historis mereka yang lalu ada seluruh sumber-sumber yang mereka butuhkan untuk memunculkan aneka perubahan positif dalam kehidupan mereka.
12. Tubuh dan akal masing-masing saling mempengaruhi.
13. Jika ada sesuatu yang mungkin pada siapa pun, maka mungkin bagi siapa pun untuk mempelajari cara melakukan hal tersebut.

14. Aku bertanggung jawab atas pikiranku, karena itu aku bertanggung jawab atas hasil-hasil yang ia munculkan.

Mengetahui aneka asumsi yang terdahulu ada dalam NLP.

Aneka asumsi terdahulu adalah kumpulan dari berbagai asumsi yang diterima keabsahannya, dan yang menentukan pembentukan dan aneka pembeda perilaku, sekumpulan informasi dan nilai-nilai pribadi. Aneka asumsi terdahulu mewasiatkan sekumpulan arahan; untuk memungkinkan orang melaksanakan seni dan ilmu NLP, dan mewujudkan hasil-hasil yang paling penting.

1. Menghormati pandangan orang lain terhadap dunia.

Setiap orang memiliki sekumpulan nilai dan keyakinan yang menentukan pola-pola perilaku mereka. Perilaku orang lain terkadang

nampak bagimu seolah itu menentukanmu, jika anda diam untuk mengubah kepada bentuk yang anda inginkan sendiri, atau hal yang merupakan sering lebih buruk dari itu – terkadang hal tersebut berakhir padamu hingga menyebabkan anda teguh dan tidak menggoyahkan orang-orang dari nilai-nilai dan keyakinan mereka. Jika anda berhasil memunculkan perubahan kecil maka itu terkadang kembali kepada ketakutan dan menjadi tidak signifikan, dan cepat sekali kembali kepada kondisi sebelumnya dengan meminta kembali seseorang kepada perilakunya yang terdahulu.

Misalkan .. aku memiliki teman penggemar bola basket, dan ia selalu mengajak istrinya untuk menghadiri berbagai turnamen bersamanya, hanya saja permainan itu sama sekali tidak menariknya (istrinya), dan ia tidak pernah puas dengan perhatian sederhana yang mengikatnya terhadap permainan itu,

yang sulit dipercaya adalah bahwa perbedaan sederhana itu meluas dan membesar sampai batas yang tidak terduga ... ingat, itu adalah berpikiran untuk bercerai.

Setelah jeda singkat dari kejadian itu, kami bertiga sepakat untuk berkumpul. Temanku segera memulai menghujat istrinya dengan menuduhnya sama sekali tidak memperdulikan hidupnya, padahal semestinya ia menguasai hakikat inti dan mendasar, yaitu bahwa keduanya individu yang benar-benar berbeda, keduanya menyukai hal yang berbeda, dan ia merasa bahwa istrinya sudah tidak mencintainya lagi lalu istrinya emosi dan menangis sambil berkata:

“Semua yang ia inginkan adalah agar aku menjadi persis seperti – bagaimana sekiranya aku tidak suka menonton televisi? Apa ada masalah yang serius dalam hal itu?

Memang, seharusnya tidak ada masalah serius.”

Tiba-tiba aku melemparkan pertanyaan berikut: “Mengapa kalian berdua menikah?” setelahnya saya lanjutkan: “Pikirkan oleh kalian berdua mengenai ini barang satu menit.” Lalu masing-masing darinya menelaah kepada yang lainnya, dan ia sendiri berbicara: “Karena kami satu sama lain mencintai, kami ingin hidup bersama, membangun satu keluarga, menjalani hidup dengan bahagia.” Syukurlah dia juga sepakat terhadap hal itu.

Beserta itu ... pikiran sang suami tidak tertunduk pada sesuatu yang jelas dan terang ia benar-benar lupa mengenai itu. Dengan hal itu saya maksudkan bahwa masing-masing dari kita benar-benar berbeda, situasi ini akan membiarkan istri dan ketiga putranya yang lemah dan tidak kuasa – lalu ia berkata mengucapkan terima kasih: “Meskipun begitu,

di hadapan kami ada satu pokok tujuan yaitu cinta dan keluarga, sekiranya dia tidak melebih-lebihkan dan mendramatisir dalam segala hal maka kami tidak akan menghadapi yang kami hadapi sekarang.”

Sang suami tidak memikirkan absurditas menjadikan orang lain benar-benar menyerupainya di tengah-tengah usahanya yang menyesatkan untuk mengubahnya. Dan dengan sedikit kegembiraan, dengan cepat sekali ia menyentuh bahwa ia wajib menerima perbedaan yang ada pada istrinya alih-alih sengaja mengubahnya dengan biaya berapapun.

Keduanya sepakat untuk sama-sama memperhatikan keduanya dengan sekadar kemampuannya, ia diterima membaca buku duduk di sampingnya selama dia menyaksikan pertandingan bola basket, dan ia berjanji padanya untuk lebih memahami dan

menerima hobinya membaca dan sastra, sesungguhnya kejadian semacam itu merupakan hal yang biasa, dan melaksanakan solusi itu menyelamatkan pernikahan keduanya dari kegagalan.

Marge Piercy mengatakan: “Kehidupan adalah anugerah pertama, cinta yang kedua, dan saling memahami yang ketiga.” Karena itu jadikanlah itu kaidah hidup anda, kedepankanlah untuk mencintai dan memahami orang lain maka anda akan menjalani kehidupan yang bahagia.

2. Peta bukan area

Peta adalah pengetahuan, sedangkan area adalah kehidupan. Sarjana matematika Alfred Korzybsky menggunakan redaksi ini untuk meletakkan penekanan bahwa pengetahuan itu bukan kenyataan. Dengan demikian Korzybsky melihat kepada poin mendasar,

ingat ia adalah bahwasannya dengan mengubah pengetahuanmu terhadap situasi apa pun, maka kehidupan anda akan berubah bersamanya.

Anda pasti mengetahui orang-orang yang terpuruk setelah mereka kehilangan pekerjaan mereka, tapi mereka cepat menemukan pekerjaan yang lebih baik atau membuka kantor-kantor dan perusahaan mereka. Dan di penghujung perjalanan mereka menjadi lebih bahagia daripada pada waktu manapun sebelumnya, dan mereka bersyukur atas tragedi-tragedi masa silam mereka.

Semua manusia menghadapi aneka tantangan yang sulit, sering sekali akibatnya adalah penyesalan diri, tidak percaya diri, dan keterpurukan. Pada masa-masa seperti itu terkadang kita dibawa oleh kesedihan dan keputusan kepada perasaan bahwa hidup kita telah benar-benar berakhir, tapi seiring

berjalannya waktu, terungkaplah bahwa tragedi yang kita peroleh dan menghancurkan kita pada beberapa periode nampak pada kita dan seolah-olah itu adalah keberkahan pada pada periode berikutnya dari usia kita.

Apakah waktu dianggap satu faktor yang membantu untuk merasa nyaman?

Pada kenyataannya tidak secara mutlak masuk pada masa dalam hal itu, sebaliknya pandangan kita terhadap situasi itulah yang mengubah. Maka cara yang kita gunakan untuk mengingat pengalaman itu berbeda, terkadang anda dibantu oleh latihan sederhana untuk memperjelas pikiran ini... pikirkanlah mengenai seseorang yang kamu - pikirkanlah dia seolah sekiranya ia bersama Anda sekarang, dan fokuslah kepada aneka perasaan yang digerakan oleh pikiran-pikiran itu..., sekarang kembali pikirkan mengenai orang itu untuk kedua kalinya, tapi pada kali

ini bayangkan dia dengan telinga sangat besar seperti Mickey Mouse, hidung sangat besar berwarna abu, dan dibelakang ada suara ledakan dan suara musik sirkus ... berhenti ... ulangi sekali lagi, dan pikirkanlah orang yang sama tanpa samaran (topeng) dan musik... anda akan memperhatikan bahwa aneka perasaan telah berubah; karena pengetahuan anda pada seseorang itu telah berubah menjadi orang lain.

Perhatikan bagaimana anda melihat situasi emosional, hindari mencampur-adukkan antara peta dan area saat anda dihadapkan terhadap berbagai tantangan, tanyalah selalu diri anda sendiri: “Apakah di sana ada makna lain?”

3. Ada niat positif di balik setiap perilaku.

Mayoritas kita menolak untuk berbicara bersama teman yang tulus dan santun,

disebabkan satu profesi negat – alih-alih kita berinteraksi beserta perilaku negatif dengan dasar bahwa itu kejadian pribadi yang ditinggalkan, dan kita berusaha mencari niat yang membenarkan perilaku itu, hanya saja kita fokus terhadap perilaku itu sendiri bukan kepada yang lainnya, dan kita membiarkannya membentuk satu pengetahuan general kita terhadap si teman ini. Jika kita menerima bahwa manusia itu bukan pola-pola perilakunya, dan kita memisahkan antara perilaku mereka dan niatnya – maka kita telah memenuhi diri kita sendiri dengan berbagai kegagalan untuk harapan.

Misalkan... jika anda bertanya kepada pencuri mengenai sebab pencuriannya, terkadang ia berkata kepadamu: bahwa dia memilih mencuri demi memberi makan keluarganya. Dengan fokus kepada niat tindakannya anda akan memperhatikan kadar dari hati yang baik. Acapkali anda menemukan berbagai

bentuk lain yang menyerupainya – tapi dalam pengetahuan akal anda itu menjadi perilakunya itulah kaidah penghukuman kepadanya dan mengkritiknya sekalipun dengan kasar.

Jadi saat anda berinteraksi bersama orang-orang, itu perlu memisahkan antara perilaku dan niat mereka, jika tidak, anda akan terjerembab dalam perangkap generalisasi, Ingatlah untuk tidak membiarkan satu tindakan manusia menjadi kesadaran total Anda tentang dia; karena kita pada hakikatnya lebih dari satu tindakan, pada akhirnya yang utama berpegang pada keyakinan bahwa di belakang setiap perilaku ada niat yang positif.

Aristoteles mengatakan: *“Aku meyakini bahwa tujuan ada di belakang setiap ilmu dan pertanyaan, begitu juga setiap semangat dan ketekunan, ia merupakan maksud baik.”*

4. Orang-orang melakukan yang terbaik dengan sumber daya yang mereka miliki

Apakah anda pernah kembali ke masa lalumu, dan anda ingat sesuatu yang telah anda lakukan, kemudian anda berkata kepada diri anda sendiri: “Betapa bodohnya aku, karena aku bertindak dengan cara begitu!” Masing-masing kita merasa menyesal dan rugi sebab aneka keputusan keliru dan disayangkan yang kita ambil mengenai diri kita sendiri. Tapi jika Anda berpikir mengenai masalah itu, terkadang anda mendapati bahwa sumber daya dan pengetahuan Anda adalah segenap yang anda miliki pada saat itu dan itu yang membuat anda mengambil aneka keputusan itu sekalipun itu buruk. Ini adalah semua yang anda cecakan pada waktu sekarang, dan hari ini anda mengetahui lebih banyak hal dan anda dibantu pengalaman Anda untuk mengambil berbagai keputusan yang lebih

baik. Seiring berjalannya waktu anda akan memperoleh pengetahuan dan pengalaman lebih luas yang membuat anda lebih bijak dan bahagia.

Semua realita menegaskan bahwa yang dilakukan orang adalah hasil atau kesimpulan dari aneka nilai, keyakinan, dan pengalaman mereka yang bertumpuk sampai-sampai historis apa pun dari usia mereka.

Sebagaimana bahwa pengetahuan merupakan fondasi perilaku mereka, maka alih-alih anda turun menghukumi orang lain, berusaha untuk membantu mereka untuk memahami model posisi dan keadaan mereka yang terbaik. Sajikan kepada mereka wawasan anda untuk membantu mereka mengetahui situasi dengan gambaran yang lebih jelas, dengan model ini anda tidak akan pernah membantu orang lain menjadi yang terbaik mereka bisa semata, tapi anda akan menempatkan diri

anda sendiri pada metode yang benar, agar anda menjadi master dalam seni berkomunikasi.

5. Tidak ada wujud orang yang menolak, hanya ada orang yang berkomunikasi dengan lalim menurut pandangan mereka

Penolakan seseorang untuk berkomunikasi tidak selalu berarti bahwa dia keras hati dan pembangkang, tapi secara sederhana bahwa ia menjadi keras terhadap fenomena tertentu atau peristiwa itu sendiri. Masing-masing kita sungguh pernah berbeda bersama orang-orang dan kita berusaha mengubah pandangan mereka tapi tanpa hasil. Dan acapkali mereka tidak bergeming darinya, tapi itu tidak berarti bahwa mereka selalu demikian tapi mungkin tidak bergemangnya mereka dari pendapatnya dan keteguhan mereka itu karena pemahaman pendapat

orang lain, bahkan sekiranya anda bertemu dengan seseorang dalam kondisi “tertipu dan arogansi” dan ia tidak bergeming dari pendapat pribadinya, pada kondisi ini pilihlah untuk berkomunikasi dan menghubunginya untuk menegaskan pemahamannya terhadap pendapat yang berseberangan yang dikenal dengan “konsep berbagi”, di dalamnya menjelaskan sudut pandang anda dengan jelas dan bertanya kepada orang lain jika ia mengerti dan memahaminya seperti yang dimaksud oleh anda sendiri, kemudian dengan berseri minta pendapatnya, dengan demikian anda telah membantunya untuk keluar dari kondisi arogansi dan takabur, dan mulai lebih fleksibel dan terbuka.

Anda akan melihat bagaimana konsep berbagi akan membantu anda melewati tahap arogansi dan sombong, dan keberanian terhadap gaya berkomunikasi yang positif dari landasan iman yang pasti terhadap

kemampuan untuk mencapainya dari semangat untuk mewujudkannya.

6. Makna komunikasi tersimpan dalam jawaban yang diperolehnya

Jika anda membuat laporan dan penerimaan atasnya muncul dengan hal yang tidak anda harapkan, cobalah sesuatu yang berbeda sampai anda memperoleh penerimaan yang diharapkan.

Dengan redaksi lain ... bahwa membangkitkan minat seseorang dan mendekatinya itu keduanya harus selaras dengan jenis penerimaan yang anda nantikan darinya. Sebagai misal, mari kita membayangkan situasi perasaan yang tentangnya telah didapat oleh diri kita sendiri, saat kita menginginkan kesepahaman bersama pasangan yang galau dan bimbang.

Diam sejenak, ambil nafas dalam dan ulang-ulanglah yang anda katakan kepadanya .. hanya saja dengan bentuk lain .. tafsirlkanlah yang anda katakan, pastikan bahwa pasangan Anda memahami yang anda maksud. Ingat bahwa metode menyampaikan pikiran-pikiran anda akan menentukan jenis penerimaan yang akan sampai kepada anda .. terus coba dan perbanyaklah ragam metode menyampaikan pikiran hingga sampai kepada saling memahami dan saling bertukar (pikiran).

7. Orang yang lebih fleksibel merupakan yang akan menguasai situasi

Seekor lalat terbentur pada satu jendela yang tertutup, berusaha sendiri terbang ke arah jendela itu tanpa mampu keluar darinya, hingga si lalat itu binasa karena susah payah, pada saat di dekat jendela itu ada pintu yang terbuka, dan merupakan jalannya untuk bebas

... perilaku ini dan yang seumpamanya menunjukkan kepada tiadanya kefleksibelan.

Di sisi lain, bahwa studi-studi yang dijalankan pada dua tikus merupakan posisi contoh yang baik aktivitas yang fleksibel. Para peneliti meletakkan satu tikus di dalam labirin dan di ujungnya mereka meletakkan sepotong roti.

Sang tikus menggunakan ketajaman penciumannya untuk bergerak di dalam labirin hingga ia sampai kepada roti tersebut.

Para peneliti mengulangi eksperimen itu selama seminggu, dan pada (hari) terakhir mereka mengubah tempat roti, si tikus mengarah ke tempat yang ia biasa sampai ke roti tersebut, tapi pada kali ini ia tidak menemukan apa pun. Setelah usaha beberapa kali ia berujung pada kegagalan, si tikus beradaptasi dengan situasi yang baru dan mulai mencari alih-alih mengarah kepada

tempat yang lalu, dan ia semangat dalam pencariannya hingga pada akhirnya ia benar dan memperoleh hasil usahanya.

Beserta dua contoh di atas ada perubahan khusus, hanya saja keduanya menyoroti kemungkinan hasil itu lebih baik dengan menampakan fleksibilitas, sebagai halnya bahwa keduanya menjelaskan bahwa fleksibilitas atau tiadanya memiliki pengaruh atas terjadinya hasil tertentu.

Boleh dikatakan sejumlah orang bertindak seperti lalat, dan mereka kembali dan mengulangi pola-pola perilaku yang gagal, dan mereka mengatakan hal yang sama dan melakukan hal yang persis sama, pada akhirnya mereka digiring oleh kelelahan, kepayahan dan juga keterpurukan.

Jangan lupa untuk fleksibel dalam setiap hal yang engkau lakukan, dimana bahwa fleksibilitas itu kekuatan.

8. Tidak ada wujud kegagalan yang ada hanyalah pandangan yang membatasi pengalaman

Manusia dengan pikirannya cenderung melirik kepada hal-hal yang mengecewakan yang telah berlalu di dalam hidupnya, merenungkan kesulitan dan kesempitan yang mereka hadapi dan menganggapnya sebagai sebuah kemalangan dan kegagalan, dan perasaan-perasaan tidak pantas (untuk berhasil) segera muncul. Misalkan dalam ranah pekerjaan seseorang mencoba model-model yang berani untuk meningkatkan angka penjualannya, kemudian ia hanya memperoleh hasil yang rendah, lalu ia menjauhi siratan apa pun atau usaha baru apa pun di masa yang akan datang.

Dalam ranah hubungan, wanita yang mengungkap pengkhianatan suaminya terkadang pada akhirnya meyakini bahwa seluruh laki-laki tidak menepati janji, dan akhirnya terkadang menjauhi semua lelaki tanpa membedakan dan mengecualikan.

Tapi saat anda bertanya kepada orang-orang sukses mereka akan menunjukan rahasia kesuksesan mereka, akan mengisahkan kepada anda kisah-kisah dan hikayat-hikayat tantangan, kekalahan, dan kemunduran; dan pada akhirnya mereka menjadi yang lebih kuat dari waktu kapan pun yang telah lalu. Sesungguhnya masa lalu anda adalah simpanan berbagai pengalaman yang bernilai yang memadai bagi anda; agar anda dapat mengambil faedah darinya, John Grinder benar sekali saat ia mengatakan: “Masa lalu tidak sebanding dengan masa depan.”

Tidak penting berapa kali kegagalan yang anda alami pada masa silam, yang terpenting adalah bagaimana anda mengambil manfaat dari pengalaman-pengalaman itu. Seperti yang dikatakan orang Cina:

Kesuksesan muncul dari berbagai keputusan yang tepat,

Berbagai keputusan yang tepat muncul dari penilaian yang tepat terhadap berbagai hal,

Penilaian yang tepat muncul dari berbagai pengalaman, dan

Aneka pengalaman muncul dari penilaian yang keliru terhadap berbagai hal.”

Berangkat... ambil resiko... evaluasi berbagai hal... bersiaplah dan gunakanlah aneka pengalaman masa silam anda dan pengetahuan anda sampai Anda sukses di masa depan.., karena bagaimanapun tiada

kegagalan, yang ada hanyalah pandangan yang terbatas mengenai pengalaman masa silam.

9. Setiap pengalaman memiliki ‘model’... jika model itu diubah maka pengalaman ikut berubah bersamanya

Saya dikunjungi seorang wanita di kantorku di Montreal, ia menjelaskan dengan kuat bahwa ia tidak suka kecoa, dan beberapa menit sebelumnya ia telah lari dari rumahnya, karena banyak kecoa merangkak keluar perlahan dari sudut dapurnya.

Lalu saya bertanya kepadanya mengenai apa hal yang ditakutkan yang ada pada kecoa, tanpa ragu ia menjawab aku: “Ia membenci warnanya dan penampilannya.”

Lalu terlebih dahulu saya fokus pada warna memintanya untuk menyebutkan warna itu,, lalu ia menjawab: “Coklat atau cokelat tua.”

Dan kebetulan warna itu adalah warna celana yang ia pakai pada hari itu ... lalu aku bertanya kepadanya: “Apa warna celanamu?”... setelah menguasai kegugupannya, si wanita mengetahui warna celananya, dan seketika tertawa. Kemudian segera saya memintanya untuk memikirkan orang yang membuatnya tertawa. Saat orang itu muncul dalam benaknya, ia segera tertawa. Nama sahabatnya itu adalah Mickail dan aku buat nama “Kecoa Mickail”, saat aku membuatnya membayangkan kecoa sambil ia (si kecoa) memakai celananya yang berwarna coklat. Kemudian kami tambahkan telinga kelinci yang besar pada kecoa itu, dan kami membayangkannya, itu berarti “Bersinar dan cemerlanglah hai bintang kecil” – dan sejak saat itu, setiap kali ia mencatat kata “Kecoak” ia mulai tertawa dengan keras.

Pada pengalaman dan program pikirannya ada model tertentu, dan kondisinya itu

menakutkan dan membuat sakit. Saat saya membantunya untuk mengubah model itu maka total pengalamannya berubah, dan ia merasa nyaman – terkadang hal yang sama terjadi pada Anda.. saat anda memikirkan pengalaman yang negatif, ulangilah untuk membentuk model pengalaman itu – lihatlah dia dari sudut yang berbeda dan total pengalaman anda akan berubah.

10. Komunikasi manusia berada pada dua taraf: sadar dan tanpa sadar

Ilmuwan Francis George Edward Moore dari universitas Harvard dalam studi yang ia jalankan pada tahun 1956 menegaskan bahwa akal sadar mampu menyerap lebih dari 7 potong informasi dalam satu detik ... yaitu: bahwa luasnya akal sadar itu terbatas. Sedangkan akal bawah sadar itu dapat menyerap lebih dari 2 juta informasi dalam satu detik, pada kenyataannya akal bawah

sadar memuat semua ingatan anda dan program-program anda sejak anda janin berada dalam rahim, yaitu: akal bawah sadar memiliki kemampuan menyerap yang benar-benar tidak terbatas. Maka cara program anda untuk berkomunikasi pada saat masa kanak-kanak dan dewasa senantiasa ada dalam akal bawah sadar anda selama tahap-tahap usia yang telah lalu, dan juga reaksi anda terhadap hal-hal yang biasa dan tindakan-tindakan tertentu. Singkatnya, program lama inilah yang menentukan sifat perilaku Anda.

Kabar baiknya adalah kita mampu mengganti program apapun; untuk memungkinkan kita menikmati hidup yang lebih bahagia.. dari sini kita dapat meningkatkan komunikasi dengan diri kita dan dengan orang lain, tantangannya terletak pada tantangan pikiran sadar Anda; Dialah yang memprogram pikiran bawah sadar Anda.

Permulaannya adalah dengan memengaruhi pikiran sadar, begitu juga terhadap apresiasi dan evaluasi kita terhadap hal-hal yang kita katakan kepada diri kita sendiri dan orang lain, itu adalah sesuatu yang tidak ada jalan keluar, karena itu, abaikan dan hapuslah aneka kejadian dan pikiran negatif dan gantilah dengan yang baru yang positif.

Misalkan jika anda meyakini bahwa seseorang itu ganas dan kejam, segera abaikanlah segera pikiran itu; karena jauh di lubuk hati tidak ada orang jahat, yang membuat Anda khawatir adalah perilaku di mana Anda menemukan niat positif. Fokuslah terhadap niat-niat positif, dan munculkan penafsiran yang berbeda untuk situasi itu. Ketika Anda bertindak dengan cara ini, Anda memberikan pikiran sadar Anda dengan informasi yang baik dan sebagai hasilnya pikiran sadar Anda memberi makan pikiran bawah sadar Anda dengan program yang baik. Pada akhirnya anda akan

mendapati diri anda sendiri terlatih berkomunikasi yang lebih baik dari sebelumnya.

11. Pada semua orang dalam historis mereka yang lalu ada seluruh sumber-sumber yang mereka butuhkan untuk memunculkan aneka perubahan positif dalam kehidupan mereka

Pikirkanlah sebuah situasi masa lalu saat anda merasa percaya diri, dan anda termotivasi untuk bekerja. Misalkan, pencapaian anda terhadap sertifikasi atau promosi yang telah lama anda tunggu-tunggu, menyelesaikan transaksi penjualan yang sukses, atau kelahiran anak pertama anda – hidupakanlah kembali salah satu pengalaman tersebut, seperti sekiranya itu terjadi sekarang, lihatlah, dengarkanlah, dan rasakanlah sekali lagi, manfaatkan kekuatan yang diberikan

pengalaman ini kepada Anda, dan sebelum apa pun, ingatlah itu.

Setiap kali anda perlu perasaan percaya diri dan semangat maka kembalilah kepada masa positif itu dan hidupakanlah kembali, dan itu akan memberi Anda motivasi yang Anda butuhkan sekarang dan di masa depan. Ulangi pengalaman itu sesering Anda membutuhkan kepercayaan diri dan semangat.

Tiada batas untuk meminta bantuan terhadap sumber masa lalu – baik itu untuk relaksasi, cinta, atau komunikasi yang baik – karena masa lalu anda adalah tempat tambang yang penuh dengan sumber daya yang memungkinkan Anda menikmati kehidupan yang lebih sempurna dan lebih baik

12. Tubuh dan akal masing-masing saling memengaruhi

Muka kita dan aneka gerakan tubuh kita adalah cermin pikiran-pikiran kita, dan sebaliknya pun benar. Cobalah hal berikut: Pikirkan sesuatu yang tidak anda sukai – pikirkanlah seolah itu sekarang ada di hadapan anda pada saat memikirkannya, perhatikanlah dengan seksama ekspresi wajah dan gerakan tubuh anda, sekarang lakukan hal sebaliknya dari itu – pikirkan apa pun yang anda sukai seolah-olah itu sekarang ada di hadapan anda, dan sekali lagi rekam ekspresi tubuh anda dengan seksama.

Sekarang cobalah hal berikut: Turunkan bahu Anda, turunkan kepala Anda, bernafaslah dengan baik, dan katakan: “Aku merasa bahwa aku ada dalam kondisi yang baik!” padahal anda biasanya tidak merasakan perasaan itu, cobalah sesuatu yang lain: bangkitlah dan berdirilah, dorong bahu anda ke belakang, angkatlah kepala anda, tarik napas dalam-dalam, dan ucapkanlah:

“Sungguh aku merasa menderita.” Saya yakin bahwa itu juga tidak akan pernah berhasil.

Itulah yang kami maksudkan dengan efek timbal balik pada tubuh dan akal – masing-masing darinya secara internal berkaitan.

Setiap kali anda menghadapi tantangan, amati dengan cermat gerakan wajah dan tubuh Anda. Jika Anda dihadapkan pada situasi yang banyak menuntut, ucapkanlah: “Abaikan” dan ambilah posisi fisik yang paling tepat dan proporsional dengan pikiran Anda – terutama, tersenyumlah dan ucapkanlah pada diri anda sendiri: “Aku mampu untuk menangani situasi ini.” Dan anda akan berada di jalur yang benar untuk mengontrol pikiran Anda yang sebenarnya dan sempurna.

13. Jika ada sesuatu yang mungkin pada siapa pun, maka mungkin bagi siapa

pun untuk mempelajari cara melakukan hal tersebut

Kaisar Romawi Marx Aurelius mengatakan: “Jangan kamu duga bahwa hal yang sulit bagimu itu akan membuat siapa pun tidak mampu melakukannya, tapi jika ada sesuatu yang mungkin bagi seseorang maka pertimbangkanlah bahwa sesuatu itu ada dalam jangkauanmu juga.”

Tentu dalam hal itu ada kaidah berlaku:

- Anda harus memiliki keinginan yang kuat dalam mempelajari.
- Anda harus mulai belajar.
- Dalam keadaan apa pun, Anda harus berkomitmen untuk belajar.

Jika Anda menemukan di antara kenalan Anda orang yang bijaksana, mudah bergaul dan tenang, yang meningkatkan dan menguasai komunikasi dengan orang lain – maka yang

harus Anda lakukan adalah menentukan strateginya, mengujinya sendiri, dan kemudian menerapkannya, teruslah menyeting dan menyesuaikannya hingga menjadi kebiasaan Anda.

14. Aku bertanggung jawab atas pikiranku, karena itu aku bertanggung jawab atas hasil-hasil yang aku dapatkan.

Sangat mudah untuk mencerca dan menyalahkan orang lain dan menghubungkan berbagai masalah serta kesulitan anda kepada mereka.

Saat anda menyalahkan orang lain, Anda memutuskan untuk menurunkan kemampuan Anda dan memilih tingkat energi terendah dan hasil alternatif.

Sedangkan jika anda berkata kepada diri anda sendiri: “Sesungguhnya engkau bertanggung jawab atas kehidupanmu – maka anda tidak

akan pernah menyalahkan dan mengkritik siapa pun, dan tidak akan pernah membandingkan siapa (atau apa) pun dengan diri anda sendiri atau dengan orang lain bagaimanapun keadaannya.

Anda harus memutuskan untuk menjadi yang terbaik yang anda mampu. Seperti itulah anda akan dipenuhi energi positif dan berusaha menemukan solusi yang tepat untuk setiap tantangan yang Anda hadapi, dan akan menjadi penguasa pikiran anda dan kapten kapal anda.

Alexander Graham Bell mengatakan: “Manusia, pada umumnya, tidak berutang apa pun kecuali sedikit untuk apa yang dia bawa sejak lahir. Manusia adalah hasil dari apa yang dia lakukan untuk dirinya sendiri.”

Sekarang di hadapan anda ada gambaran yang jelas mengenai fondasi NLP. Mulailah hari ini,

bacalah praanggapan setiap hari dan terapkanlah. Saya jamin untuk anda – jika anda melakukan itu – anda akan melihat diri anda naik dan akan mendekati derajat profesor dalam seni komunikasi.

Bab Kedua

Keterampilan Komunikasi Dengan Diri Sendiri

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah yang ada pada suatu kaum sehingga mereka mengubah yang ada pada diri mereka sendiri.”

Keterampilan komunikasi dengan dirinya sendiri

“Semua yang ada di hadapan kita, semua yang berada di luar jangkauan kita – adalah hal yang sangat sederhana sekali jika dibandingkan dengan apa yang ada di dalam diri kita sendiri.”

Ralph Waldo Emerson

Maksudnya: komunikasi seseorang dengan dirinya sendiri yang terjadi dalam batin seorang manusia, yaitu: cara berkomunikasi dengan diri kita sendiri; baik itu melalui berpikir, mengetahui, fokus, keyakinan, maupun nilai. Ini benar-benar dunia batin di mana segala sesuatu pertama kali terjadi sebelum terungkap ke dunia luar.

Tapi agar anda menjadi seorang master komunikasi, pertama-tama anda harus memulai dengan pengetahuan, belajar, dan menguasai keterampilan komunikasi internal.. anda harus mulai membahas mengenai internal.

Menurut konfusius: “Sesuatu yang dicari orang berbudi luhur ada di dalam dirinya sendiri. Sedangkan yang dicari orang yang biasa ada pada orang lain.”

Kita akan mulai mengungkap mengenai yang terjadi di dalam – dan kita akan menggunakan yang kita peroleh untuk kemaslahatan anda.

Merasakan Diri

“Siapa yang mengenal orang lain ia seorang bijak, dan siapa yang mengenal dirinya sendiri ia seorang yang cemerlang.” Lao Tse

Untuk merasakan perubahan apa pun dalam hidup anda, anda harus merasakan diri anda sendiri, dan dengan fokus terhadap aktivitas anda dan reaksi anda, anda mengembangkan dan meningkatkan kemampuan anda untuk menjelaskan dan memberikan alasan terhadap tindakan anda, begitu juga yang terjadi pada tubuh anda saat anda melakukan. Semua ini berkaitan dengan perasaan yang sempurna terhadap diri.

Pada kenyataannya merasakan diri merupakan langkah pertama ke arah mengontrol diri. Berangkat dari merasakan diri yang sempurna, anda akan mulai memperhatikan pola-pola perilaku anda yang berulang-ulang, ia merupakan titik awal menuju kemajuan dan perbaikan diri.

Misalkan, seseorang yang terbiasa terburu-buru dalam makan sebab jadwal pertemuan yang padat, ia harus menyadari bahwa

kebiasaan itu tidak sehat, dan langkah pertama ke arah perubahan kebiasaan buruk itu adalah pertama-tama memastikan adanya. Langkah kedua adalah makan dengan perlahan dan mengunyah setiap suapan dengan baik. Dan bersama itu nampak hal yang mudah, namun, itu membuka jalan untuk membangun kebiasaan baru yang lebih nyaman daripada yang lama. Seseorang akan lebih menikmati makanan pokok dan bertambah sehat.

Menurut Thomas Kemps: “Pertama-tama, biarkan kedamaian berdiam di dalam diri Anda, lalu sebarkan kedamaian kepada orang lain.”

Proses Pembelajaran

Sesungguhnya sampainya Anda ke tahap selanjutnya sebab penelaahan Anda pada

prinsip-prinsip proses pembelajaran - Ini mengkonfirmasi semua yang telah dibahas sejauh ini. Ada empat unsur utama yang harus diperjelas dalam proses pembelajaran, yaitu:

1. Orang yang tidak kompeten terhadap alam bawah sadar

Anda tidak menyadari apa yang tidak Anda ketahui seperti anak kecil yang ingin naik sepeda untuk pertama kalinya, dia tidak menyadari ketidakmampuannya untuk mengendarainya.. iya melihat orang lain melakukan itu, dan menduga bahwa dia memiliki kemampuan untuk mengendarai sepeda ada seperti yang dilakukan orang lain.

Dalam bidang komunikasi, beberapa orang tidak mengetahui bahwa mereka memiliki perilaku negatif yang menghalangi mereka untuk membangun hubungan dengan orang lain.

Furman Howard berkata: "Kita adalah budak dari apa yang tidak kita sadari."

2. Orang yang tidak kompeten terhadap alam sadar

Pada tahap ini, orang menjadi sadar akan apa yang tidak mereka ketahui. Pada contoh sebelumnya, anak kecil tidak sadar bahwa dia tidak bisa mengendarai sepeda, jadi dia memutuskan untuk beralih dan terkejut ketika dia jatuh ke tanah dan terluka, kemudian dia menyadari bahwa dia tidak tahu cara mengendarai sepeda.

Hambatan yang menghambat terjalannya hubungan baik dengan orang lain misalnya berbicara berlebihan tentang diri sendiri, tidak tersenyum, atau tetap dalam posisi bertahan. Itu semua hal-hal yang harus diperbaiki. Sangat penting bahwa kita memverifikasi

bahwa kita memiliki cacat ini, Kesadaran adalah kunci untuk perbaikan.

Benjamin Disraeli mengatakan: "Menyadari ketidaktahuan anda adalah langkah besar ke arah pengetahuan."

3. Orang kompeten terhadap alam sadar

Pada tahap ini, orang mulai melakukan apa yang diperlukan untuk mengembangkan keterampilan yang diperlukan untuk melakukan apa yang mereka inginkan. Si anak kecil mendengarkan penjelasan orang tuanya mengenai cara mengendarai sepeda. Dan terus berusaha hingga ia menjadi kompeten: memantapkan dirinya sendiri berada di atas sepeda, menggunakan pedal dan menyesuaikan arah. Hal yang sama diterapkan pada orang-orang yang cenderung mengoceh, lalu mereka memutuskan untuk melakukan

apa yang perlu dan mulai meningkatkan kemampuan mendengarkan mereka.

4. Orang kompeten terhadap alam bawah sadar

Dengan mengulangi dan pengulangan keahlian yang diinginkan beberapa kali, keahlian itu menjadi kebiasaan. Dan kebiasaan merupakan kan tahap penutup untuk proses pembelajaran.

Makasih anak sekarang mampu mengendarai sepedanya tanpa melihat kepada pedal. Orang yang terbiasa mengoceh dan berlebihan dalam berbicara, sekarang dengan mudah ah dapat mendengarkan orang lain dan semua itu menjadi spontan. Seperti yang dikatakan Emerson: "Temanku, sesungguhnya kebiasaan adalah latihan pada jeda waktu yang lama, pada akhirnya ia menjadi bagian dari orang itu sendiri."

Tabel proses pembelajaran.

Tidak kompeten tidak sadar anda tidak menyadari yang tidak Anda ketahui.

Tidak kompeten menyadari Anda menyadari bahwa anda tidak mengetahui

Kompeten menyadari anda mengetahui bagaimana melakukan sesuatu.

Kompeten tanpa sadar anda melakukan sesuatu secara spontan.

Latihan Perubahan

"Jika Anda cukup memperhatikan hasilnya, Anda pasti akan mencapainya" William James

Selama bertahun-tahun, saya mencapai kesuksesan melalui pekerjaan saya, tetapi, terlepas dari upaya terus-menerus saya, saya tidak dapat secara akurat memuat spesifikasi atau detail khusus.

Ketika saya memulai penelitian saya tentang topik kesuksesan, saya mewawancarai orang-orang paling terkenal dan paling sukses di dunia dan melakukan wawancara pers dengan mereka.

Saya tertarik untuk mengetahui bagaimana mereka mencapai kesuksesan ini.

Dan saya ingin memiliki satu resep yang mencakup semua kasus sukses.

Faktanya, setiap kepribadian yang saya ajak bicara tentang hal ini memiliki pandangan yang berbeda tentang rahasia kesuksesannya, meskipun demikian dia tidak dapat mengumpulkan semua informasi yang saya temukan, dan saya tidak dapat mengatakan bahwa saya menemukan apa yang saya cari.

Pada suatu hari saya berada di kota Dallas menyampaikan ceramah mengenai psikologi kesuksesan saat aku didatangi seorang perempuan yang berkata: "Dr. Elfiky, semua yang anda katakan indah, hanya saja Anda tidak menyentuh satu-satunya hal yang membedakannya."

Dan ketika dia melihat keterkejutan saya, dia berkata: "Keputusan, Dr. Elfiky, keputusan."

Kata itu membuka mata saya, dan di sini di Dallas, saya mengajukan pertanyaan kepada

hadirin: "Bagaimana Anda bisa menerima dan mempraktikkan perubahan dalam hidup Anda?"

Para peserta menyampaikan pandangannya. Dari sini, saya mengumpulkan informasi dan saya terus mengajukan pertanyaan yang sama di semua seminar dan konferensi yang saya pimpin di seluruh dunia, menggunakan hasil informasi saya.

Pada akhirnya, saya dapat mengembangkan apa yang saya sebut "model perubahan", yang saya lakukan menjadi enam tahap utama:

1. Tahap pertama (perhatikan)

Sebagian besar waktu, kita melakukan sesuatu tanpa memikirkannya. Katakan bahwa seseorang adalah seorang perokok dan bergegas mengambil posisi bertahan, tanpa menyadari atau memperhatikan tindakannya. Langkah pertama di jalan menuju perubahan adalah menyadari hal yang salah atau buruk

yang Anda lakukan dan itu mengarahkan ke tahap kedua.

2. Tahap kedua (putusan)

Bagaimana cara para pecandu rokok berhenti dari merokok seketika? Jawabannya tidak lebih: keputusan. Jika topik seperti merokok memiliki dimensi kesehatan yang serius, maka keputusan saat ini adalah satu-satunya jawaban. Keputusan ini harus didasarkan pada energi tinggi dan keyakinan bahwa perubahan itu mungkin, dan dengan demikian membuka pintu ke tahap berikutnya.

3. Tahap ketiga (pembelajaran)

Meskipun keputusan untuk berubah sangat penting, itu bukan segalanya, tapi Anda harus belajar bagaimana melakukannya.

Ambil contoh: seseorang yang tidak tahu berenang, meskipun dia telah memutuskan

untuk menjadi perenang yang baik, tetapi keputusan itu tidak akan berhasil sendiri, tanpa orang tersebut melakukan upaya yang diperlukan untuk mempelajari gerakan dasar renang.

Begitu pula dengan komunikasi yang baik. Anda belajar mengendalikan emosi dan evaluasi Anda terhadap orang lain untuk mencapai tujuan mereka dengan lebih baik bagi orang lain.

Seperti segala sesuatu yang lain; Metode pembelajarannya banyak dan beragam: ceramah, buku, kaset, video, seminar dan konferensi. Jika Anda mau, Anda dapat mencocokkan seseorang yang memiliki perilaku yang Anda inginkan. Dan setelah Anda mempelajari sesuatu yang baru, Anda dapat pindah ke tempat lain.

4. Tahap keempat (memahami)

Beberapa orang menghindari perawatan langkah demi langkah dan mencoba melakukan perubahan sekaligus. Namun, metode ini lebih sulit dan nantinya dapat menyebabkan menghindari perubahan dan menghindarinya secara permanen.

Peningkatan berat badan menyebabkan rasa sakit yang ditimbulkannya, mendorong orang untuk membuat keputusan penting dalam hal ini. Beberapa menghadiri konferensi dan seminar, yang lain membaca buku dan majalah, dan melakukan segala daya mereka untuk belajar bagaimana menurunkan berat badan ekstra – Mereka menerapkan hal-hal yang mereka pelajari untuk latihan fisik sehari-hari dan membuang makanan peringatan – kemudian tiba-tiba mereka berhenti berolahraga, kembali makan makanan yang salah dan sayangnya, mendapatkan kembali semua berat badan yang hilang.

Di sini kebutuhan akan penggabungan muncul. Langkah kecil yang mudah dicapai membuat perubahan menjadi otomatis.

Semakin banyak langkah bertahap - semakin baik.

Peningkatan kecil memungkinkan Anda untuk lebih menyerap apa yang telah Anda pelajari, sehingga semuanya diprogram ke tingkat yang lebih dalam dari pikiran bawah sadar Anda. Sebuah kebiasaan tercipta, yang sebenarnya merupakan kebiasaan baru yang menggantikan kebiasaan lama. Dan dari sini ke tahap berikutnya.

5. Tahap kelima (praktek)

Latih apa yang telah Anda serap dalam hidup Anda setiap hari; Untuk persyaratan kebiasaan lama akan merayap keluar, dan itu tidak akan mudah; Karena kamu akan diuji.

Ucapan itu termasuk lucu, tapi pikiran bawah sadar Anda akan menguji Anda untuk melihat apakah Anda benar-benar ingin perilaku baru Anda menggantikan pola pemblokiran sebelumnya.

Mereka yang baru saja berhenti merokok, misalnya, akan sulit untuk menolak asap; Karena pola penyalaan rokok ada di dalamnya.

Pilihannya akan sulit dan keras, terutama pada saat-saat ketika mereka dulu banyak merokok, misalnya, setelah makan atau saat krisis.

6. Tahap keenam (ketekunan)

Kami berasumsi bahwa Anda telah melewati lima tahap sebelumnya dan mencapai tujuan Anda, tetapi jika Anda tidak terus bekerja sampai selesai, Anda mungkin jatuh kembali ke kebiasaan lama Anda.

Seorang teman saya ingin menurunkan berat badan 18 kg - jadi dia melakukan segala dayanya untuk melakukannya, dan bergabung dengan klub kebugaran terkenal. Dibenarkan dan tidak ada penjelasan, tiba-tiba menghentikan latihan. Dalam waktu singkat, ia mendapatkan kembali berat aslinya - kembali ke berat; karena ia tidak tekun - dan ia menduga bahwa melakukan sesuatu pada jeda waktu tertentu itu cukup untuk menghilangkan berat badannya.

Untuk setiap tahap ini, kelanjutan pekerjaan sampai selesai dianggap sebagai bagian integral darinya. Dan tidak ada perubahan yang bersifat sementara dengan ketekunan, perubahan menjadi permanen - apa pun tujuannya, model perubahan harus tetap menjadi bagian dari hidup Anda.

Model Perubahan

Perhatikan

Mulailah memperhatikan perilaku anda dengan cara yang sadar, renungkan cara bernafas anda, berkomunikasi anda dan tindakan anda di bawah jenis tekanan apapun.

Putuskan

Anda harus melakukan apa pun yang mesti demi perubahan.

Pelajarilah

Aneka keahlian baru, bacalah,
dengarkanlah kaset, saksikanlah video
pendidikan, hadirilah konferensi, ambilah
pelajaran.

Pahamilah

Langkah-langkah sederhana, tekunlah

Berlatihlah

Setiap hari sampai itu menjadi bagian dari
hidup anda.

Teruslah bekerja sampai selesai, disiplinlah,
dan apapun yang terjadi, jangan berhenti!

Pemrograman masa lalu dan reaksi bawah sadar

Orang bertindak sesuai dengan aneka nilai, keyakinan dan program masa lalu mereka, saat mereka dihadapkan pada satu tantangan – di belakang itu, dua faktor lain memainkan peran penting:

1. Faktor fisiologi

Hal ini erat kaitannya dengan sejumlah fenomena fisik yang terjadi secara tidak sadar, antara lain:

- Detak jantung yang cepat.
- Keringat.
- Melebarnya pupil mata.
- Tertutupnya gigi.
- Pernafasan yang cepat.

2. Representasi internal "pembicaraan batin"

Representasi internal berkaitan dengan banyak hal yang Anda katakan kepada diri sendiri - selama diskusi Anda mungkin berkata, "Orang itu idiot", atau "Aku benci dia" - yang semuanya merupakan reaksi bawah sadar.

Untuk mengendalikan reaksi bawah sadar, yang tentunya dihasilkan dari pemrograman sebelumnya, berhentilah, dan perhatikanlah hal-hal yang ada katakan kepada diri anda sendiri – kemudian tarik napas dalam-dalam, dan ubahlah fisiologi Anda - yaitu: respons tubuh Anda. Ucapkanlah pada diri anda sendiri: “Aku mampu mengontrol reaksiku.” .. Terutama fokuslah kepada komunikasi orangnya, bukan kata-katanya. Tabel berikut akan membantu Anda mengontrol reaksi bawah sadar Anda.

Kontrol reaksi bawah sadar

Perhatikan

Tarik napas dalam-dalam

Ubah fisiologi anda dan aneka respon tubuh anda

Katakanlah: “Aku mampu mengontrol reaksiku.”

Fokuslah kepada komunikasi orang lain, bukan kata-katanya.

Gunakanlah model ini setiap kali anda dihadapkan pada tantangan apa pun – gantilah reaksi bawah sadar anda dengan

kebiasaan positif yang baru untuk kontrol mutlak atas emosi anda. Saat Anda mencobanya, Anda akan melihat reaksi bawah sadar negatif tersembunyi dan menghilang.

Model untuk fokus

“Sesungguhnya kaidah kesuksesan pertama yang berada di atas kaidah apa pun adalah memiliki energi. Penting untuk mengetahui bagaimana memfokuskan, menjinakkan, dan mengarahkan energi ini pada hal-hal penting, daripada menyia-nyiakannya pada hal-hal sepele dan tidak berguna.” Michael Chord.

Fokus menentukan bagaimana Anda menilai orang lain dan perasaan Anda, dan fokus perhatian itu positif atau negatif. Tapi sayang sekali, dalam mayoritas keadaan, sisi negatif menguasai. Hal yang menggembirakan adalah kita bisa mengontrol dan mengubah fokus kita.

Seorang wanita bercerita tentang pengalamannya di sebuah restoran biasa-biasa saja, dan dia mengatakan kepada saya:

“Makan di restoran ini sama sekali tidak enak.”

Sedangkan pengalaman sebelas teman-temannya enak, padahal ia – seperti yang lainnya – telah telah diterima dengan hangat dan disambut, pelayanan baik dan tempat bersih, hanya saja ia merasa suasana buruk sekali, dan ia tidak menuntut untuk mengganti piringnya, meskipun ia bersumpah tidak akan pernah lagi kembali ke restoran tersebut.

Sisi kritik lainnya adalah ia seorang wanita diantara teman-temannya, makan di restoran yang bersih dengan staf yang sopan dan pelayanan yang baik, mereka umumnya menyajikan makanan dengan baik – hanya saja ia fokus kepada menunya yang tidak menggugah selera, maka ia mengabaikan semua sisi baik restoran, dan ia telah menggeneralisasi masalah itu secara khusus.

Ia tidak meminta staf restoran untuk mengganti piringnya, minimalnya untuk mencoba bersenang-senang ... alih-alih itu, ia memutuskan untuk memperkuat fokusnya kepada pengalaman yang negatif, dan mempertebal aneka perasaan negatif dan berusaha mempengaruhi orang lain ke dalam topik itu, sayangnya, fokusnya telah menyeretnya kepada bahwa ia:

- Mengabaikan setiap hal baik.
- Menggeneralisasi insiden tidak menyenangkan itu kepada restoran.
- Merasakan aneka perasaan negatif.
- Menilai dan memutuskan untuk tidak kembali lagi ke restoran itu.

Betapa terkejutnya saya ketika mengetahui bahwa di masa lalu dia sering mengunjungi restoran ini, dan dia menikmati makanannya.

Saya menarik perhatiannya pada pembatalan dan generalisasi dan memperingatkannya tentang bahayanya itu semua, lalu seketika itu ia memutuskan untuk kembali ke restoran tersebut dan mencoba lagi. Pada kali ini, ia berjanji minimalnya untuk meminta manajer agar ia mengganti menu makanannya jika ia tidak berselera.

Saya katakan kepadanya pepatah Mesir: “Kita fokus kepada ular, tapi tidak melihat kalajengking.”

Ia tertawa lepas, saat dikatakan kepadanya: bahwa dia – sesuai haknya pribadi – telah menghindari kalajengking.

Dengan cara yang sama, hubungan antar manusia sering kali menjadi dasar yang disukai untuk efek negatif pengabaian dan generalisasi.

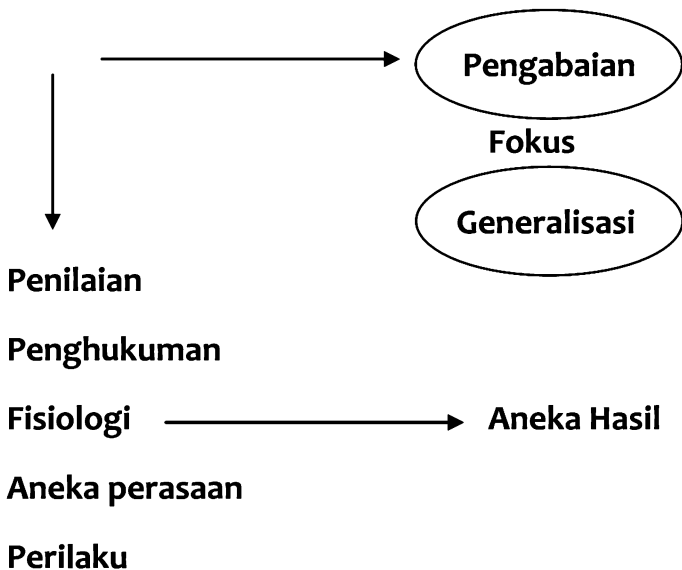
Persiapan seorang wanita untuk membeli pakaian dalam jumlah besar, misalnya, menjadi masalah bagi seorang suami yang tidak memiliki kemampuan untuk membiayai, pada saat pilihannya untuk fokus pada aspek ini daripada yang lain. Orang terbaik di antara kita menemukan dirinya sendiri sebagai yang fokus terhadap berbagai sisi negatif perilaku orang lain, dengan melakukan itu, ia meniadakan semua kualitas dan kelebihan yang memadai yang ada pada orang itu. Terburu-buru untuk menghakimi orang lain itu terkadang dapat menyebabkan perceraian, atau yang lebih buruk dari itu

Di sini praanggapan NLP: “Peta bukanlah area” berlaku. Jelas bahwa pengetahuan itu bukan realita yang nyata.

Topik yang Anda fokuskan akan berdampak besar pada hidup Anda. Jika Anda - seperti pelanggan restoran - memilih untuk fokus

pada makanan yang tidak mengundang selera, karena sebuah kecelakaan sederhana dapat berkembang menjadi pengalaman negatif. Tapi berfokus pada orang lain yang menikmati makannya tentu hasilnya terbaik. Seperti yang dikatakan pepatah: “Di mana pun perhatian difokuskan, energi mengalir dan hasilnya muncul.”

Pola Fokus

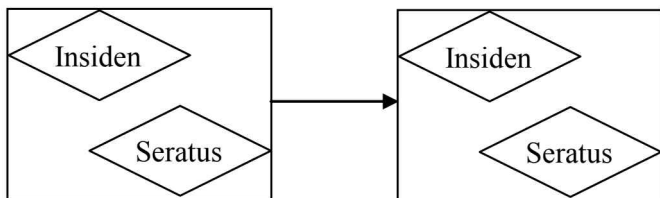


Generalisasi dan pengabaian telah ditangani secara singkat, tapi fokus perlu pertimbangan dan pengawasan yang cermat untuk mengetahui karakteristiknya.

Generalisasi

Sisi positif

Generalisasi adalah proses menemukan karakteristik dalam urutan kejadian, atau dengan lebih sederhananya: kemampuan untuk mempelajari atau penyimpanan data dalam pikiran tanpa merepresentasikannya secara sadar pada setiap saat. Misalkan ... saat anda masuk ruangan gelap, anda telah memahami konsep saklar lampu.. dan setiap kali anda masuk kamar gelap, tangan anda secara spontan mengarah kepada saklar lampu dan menyalakan ruangan.



Selama proses generalisasi, memungkinkan kita mengetahui ribuan keping informasi dan menemukan faktor umum di antara itu semua – Seekor anjing tetaplah anjing, apapun warnanya – hal yang sama berlaku untuk seni komunikasi yang baik. Kita bisa belajar mendengarkan, berbicara, dan tersenyum, bagaimanapun tempat, orang, dan tantangannya.

Sisi negatif

Dalam sisi negatif, proses pembelajaran dan pengukuhan konsep tetap sama, hanya saja konsep-konsep yang dipahami terkadang ditolak dan tidak diinginkan. Terkadang anda memiliki pengalaman yang negatif misalkan

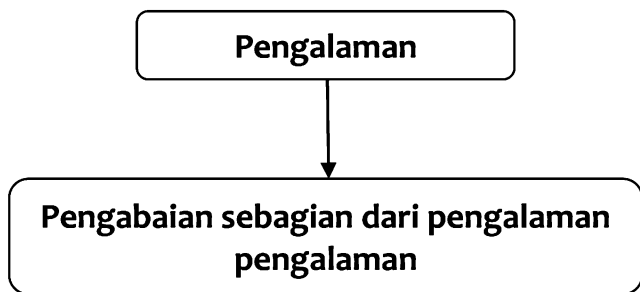
bersama seseorang dari jenis kelamin yang berbeda yang membuat anda menggeneralisasi bahwa jenis kelamin itu jahat atau secara umum tiada gunanya (nonsense) ... dan juga anak kecil yang digigit anjing terkadang menggeneralisasi pengalaman itu, dan ia menakuti anjing sepanjang umurnya. Dalam dua kondisi itu terkadang satu pengalaman saja menjadi satu penilaian yang salah sepanjang hidupnya.

Generalisasi mencakup semua warna spektrum dari satu sisi ke sisi lainnya. Yang penting seseorang mengabaikan energi aneka generalisasi, dan selalu mengarahkan kesadarannya kepada sisi positif.

Pengabaian

Pengabaian adalah proses di mana kita menghilangkan beberapa segi dan aspek dari pengalaman tertentu. Saat anda masuk

ruangan untuk menghadiri perayaan, anda akan ingat sebagian hal, tapi acap kali anda tidak pernah ingat warna karpet, gambar gorden, atau warna dinding. Mungkin anda tidak memperhatikan candlestick yang berasal dari abad kedelapan belas, yang tergantung di dinding. Fokus anda terbatas kepada 2-7 informasi menurut pendapat George Miller.



Sebagaimana dijelaskan dari skema di atas berlaku pengabaian sebagian dari pengalaman.

Sisi positif

Sesuatu yang baik adalah pengabaian itu memungkinkan anda fokus kepada membaca buku, dan pada saat yang sama mengabaikan suara-suara yang meliputi anda. Dalam pengalaman anda di restoran, terkadang anda mengabaikan segenap informasi yang tidak penting dan intinya anda mengingat penampilan yang menggugah selera dan indah dari setiap hidangan.

Sisi negatif

Contoh komunikasi favorit kita dengan orang lain dapat dianggap sebagai definisi lengkap. Saat anda berbicara bersama seseorang, terkadang anda mendapati diri anda sendiri mengabaikan berbagai pendapatnya dan fokus saja kepada pendapat anda. Seperti itulah, anda membatasi diri anda dan menyia-nyiakan kesempatan anda untuk membangun

hubungan yang baik bersama orang-orang yang boleh jadi mereka dapat membantu anda dalam kehidupan masa depan.

Terkadang anda kehilangan pekerjaan anda.. lalu anda hanya fokus kepada pengangguran, pada saat itu anda mengabaikan hal apa pun yang berguna dalam hidup anda, seperti kesempatan untuk mengisi posisi menarik yang mungkin tersedia untuk Anda pada saat itu.

Sigmund Freud mengatakan : “Kita adalah objek-objek pengabaian”... pasti, mungkin bijaksana untuk menganggap ini sebagai peringatan agar tidak jatuh ke dalam dilema dan bahaya dari proses pengabaian.

Generalisasi berjalan beriringan, meskipun keberadaan yang kuat pada sebagian aspek positif ada pada generalisasi dan pengabaian, Saya mencoba menggambarkan bagaimana

mereka juga dapat menyebabkan ketidakbahagiaan, kehilangan kesempatan, perceraian, dan kebangkrutan.

Sedangkan jika kita menggunakan secara hati-hati dan pertolongan generalisasi dan pengabaian terkadang keduanya menjadi istimewa sekali bagi kita. Tentu, latihlah generalisasi dan pengabaian, tapi lakukanlah itu untuk kemaslahatan anda bukan untuk melawan diri anda sendiri. Dengan itu fokus anda terangkai bersama jenis kehidupan yang selalu anda impikan.

Energi Pengetahuan

“Saat kita mengarahkan pengetahuan akal kita ke arah yang lurus memungkinkan kita mengontrol emosi kita”

W. Clement Stone

Hal-hal yang berbeda memiliki makna-makna yang berbeda bagi orang-orang yang berbeda. Jika anda mengatakan sesuatu kepada seseorang terkadang membuatnya tertawa, tapi jika anda mengulanginya kepada orang lain terkadang membuatnya marah karena hal itu – yang pertama tertawa, sedangkan yang kedua marah – apa maknanya ini? Respon adalah pengetahuan – dan pengetahuan yang negatif melahirkan emosi yang negatif.

Saya pernah menyusun seminar di Timur Tengah, dan dalam redaksi cerita saya menggunakan kata “keledai” pada jeda istirahat, salah seorang hadirin datang

kepadaku sambil berkata: “Saya berharap anda berhenti menggunakan kata ‘keledai’.” Saya terkejut, dan bertanya kepadanya mengenai sebabnya, ia berkata kepadaku: “Kata itu memiliki konotasi negatif dan biasanya digunakan sebagai cercaan.” Saya berusaha mengorek alasan lebih dalam untuk sampai pada akarnya yang menyebabkan itu dianggap cercaan. Maka ia menjawab: “Karena itulah yang diikuti di sini.”

Lalu saya jelaskan kepadanya bahwasannya dulu keledai digunakan sebagai alat dan sarana untuk pindah dan beralih. Hewan ini kembali ke kampung sendirian, dan bekerja untuk waktu yang lama tanpa mengeluh, memakan makanan yang diberikan sebagai makanan, dan tidur di tempat yang diperuntukan untuk tidur, kemudian saya katakan: “Keledai nampak rekan yang baik, cerdas, dan memenuhi, lalu mengapa ada pandangan negatif terhadap hewan ini?”

Orang itu tertawa sambil berkata: “Saya tidak pernah memandang topik dari sisi ini, Dr. Elfiky.” Saat rehat datang piala kopi ia berkata: “Apakah anda tahu bahwa saya sekarang senang membeli keledai.” Masing-masing dari kami tertawa.

Mari sekarang kita lihat apa yang terjadi sebab pendidikan yang berkembang, dan karena ia telah terprogram dengan metode tertentu, maka bagi sebagian kata-kata memiliki makna khusus yang berkaitan dengannya, yang menunjukkan emosi dan makna jika anda mengucapkannya di hadapannya. Mungkin kelogisan ini telah menghalanginya dari menyampaikan tujuan-tujuannya. Selamanya tidak boleh diam sekalipun sekali untuk menanyakan: “Apakah program terdahulu pantas untukku?” “Apakah membantuku untuk maju dan memanfaatkan energi yang terpendam untuk mewujudkan cita-citaku?”

Lakukan sesuatu khusus terhadap program anda yang terdahulu, kritiklah dan saat mesti ubahlah. Anda jangan diseret oleh yang saya namakan: “Perangkap Budaya” seperti yang diklaim oleh sebagian orang “Ini adalah budaya”; itu dikarenakan pengetahuan akal anda yang berkaitan dengan program terdahulu terkadang menghancurkan.

Dan yang membuat kesadaran mental lebih menuntut ketangkasan atau kehati-hatian adalah bahwa manusia melihat sekelilingnya dalam enam langkah:

1. Menerima pemberitahuan.
2. Menganalisis komunikasi dan memberinya makna yang sesuai dengan nilai, keyakinan, dan latar belakang budaya dan sosial orang tersebut.
3. Mengirim komunikasi dan menambahkan emosi.

4. Fisiologi berikut: ekspresi wajah, gerakan tubuh, dan pernapasan yang cepat.
5. Reaksi.

Karena langkah-langkah tersebut silih berganti super cepat, persepsi negatif mudah terjadi, mengarah pada kesimpulan yang salah, dari sana terjadi komunikasi yang buruk.

Model Persepsi

Berbeda dalam

Nilai-nilai

Aneka Keyakinan

Latar belakang budaya dan sosial

Aneka perasaan

Saat terjadi persepsi negatif orang cenderung kepada:

Cepat mengeluarkan

Penilaian akhir

Fokus

Perilaku

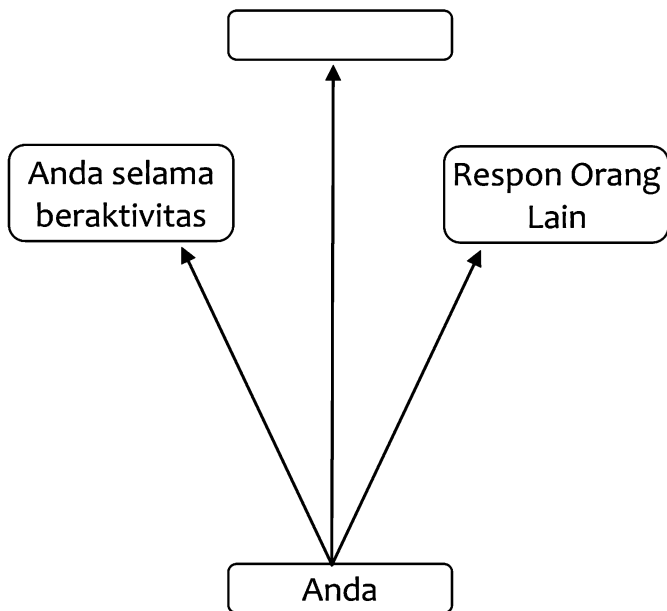
Template sederhana berikut dapat membantu Anda mengatasi persepsi negatif dalam komunikasi Anda dengan orang lain, yang dasarnya adalah apa yang saya sebut "latihan pikiran":

- Lihat situasi dari sudut pandangmu.
- Lihat situasi dari sudut pandang orang lain, dan anda akan mengetahui bentuk terbaik dari perilaku orang.
- Sekarang lihatlah situasi dari sudut pandang yang netral yang mirip dengan sudut pandang orang bijak – sepenuhnya menahan diri untuk tidak memihak kepada salah satu, atau melibatkan perasaan pribadi dalam masalah ini.

Ide di belakang latihan ini adalah membantu anda untuk berpikir dengan metode strategis sebelum memunculkan penghukuman final

terhadap orang lain atau terlibat.. Anda akan melihat situasi dari tiga sudut yang berbeda, dan membantu anda berbagi untuk mengatasi proses kognitif yang negatif.

Mengontrol Pengetahuan Negatif



Metode Film

1. Pikirkan situasi masa lalu di mana Anda memiliki reaksi negatif.
2. Bayangkan Anda sedang menonton pemandangan dari kursi bioskop atau teater.
3. Jadilah orang lain, dan dari sudut ini lihat diri Anda dan perhatikan perasaan Anda.
4. Pikirkan seseorang yang Anda pikir adalah komunikator yang sukses. Perhatikan orang ini bertindak dalam situasi yang sama.
5. Visualisasikan bahwa Anda telah menjadi panutan Anda dan bahwa Anda memiliki semua pengetahuan.

6. Sekarang putar filmnya lagi, menggunakan pengetahuan baru Anda, dan perhatikan perbedaan dalam perilaku dan perasaan Anda.

Kerangka Solusi

“Orang benar-benar jujur dengan diri sendiri adalah latihan yang baik.” Sigmund Freud.

Terkadang orang tidak dapat bergerak atau maju, bukan karena mereka kekurangan sumber daya untuk berhasil, tapi karena mereka:

- Tidak mengetahui apa yang mereka inginkan.
- Tidak mengetahui apa yang akan mereka lakukan.
- Tidak meyakini bahwa mereka mampu mewujudkan yang mereka inginkan.

Mereka menghabiskan mayoritas waktunya bertanya-tanya: “Mengapa mereka memperoleh yang tidak mereka harapkan?”

Kerangka solusi adalah ibarat dari mata rantai pertanyaan-pertanyaan yang target dari belakangnya adalah mengarahkan pikiran-pikiran anda dan membantu anda mengetahui yang anda inginkan.

Kerangka akan menarik energi Anda dari kekuatan batin Anda, membantu Anda merasa bahwa anda dapat mengontrol emosi anda.

Kerangka solusi terkadang mendorong anda kepada:

- Bergerak ke arah yang anda inginkan.
- Memutuskan yang anda inginkan dan mengetahui sampai kepadanya.
- Memutuskan kualitas perasaan anda.

- Memperluas ranah pilihan (alternatif) anda.

Kerangka solusi memiliki dua arah:

1. Jika sesuatu itu mungkin bagi siapa saja di dunia ini, maka itu mungkin juga bagiku.
2. Tidak ada kegagalan, hanya pandangan terbatas mengenai pengalaman.

Halaman berikutnya adalah latihan yang membahas masalah dan kerangka solusi bersama-sama. Masalah kerangka kerja tetap dan alami, Namun, disarankan untuk menghindarinya untuk menerapkan solusi kerangka kerja yang paling tepat. Kerangka solusi membantu anda mengontrol emosi anda. Jika anda dihadapkan kepada satu tantangan, atau situasi sulit – maka Anda akan memfokuskan fokus mental Anda pada solusi, bukan masalahnya.

Masalah kerangka kerja dan solusi kerangka kerja

Sebagai perbandingan ... pikirkan mengenai masalah yang menyebabkan anda seketika itu sedih dan nelangsa ... bertanya-tanyalah atau tanyakanlah kepada rekan anda pertanyaan-pertanyaan berikut:

Masalah kerangka kerja

- * Apa itu masalah?
- * Mengapa masalah ini muncul padaku?
- * Sejak kapan saya mengalami masalah ini?
- * Bagaimana masalah ini membatasi kemampuan saya?
- * Siapa yang bertanggung jawab atau yang keliru?

- * Kapan periode paling sulit di mana Anda menderita masalah ini?
- * Apa yang anda rasakan sekarang?

Anda akan menemukan bahwa Anda menderita perasaan negatif berhentilah! ..dan tariklah dalam-dalam!

Kerangka solusi:

- * Apa yang saya inginkan?
- * Kapan saya menginginkan itu?
- * Sumber daya apa yang saya miliki?
- * Bagaimana saya dapat memanfaatkan sumber dayaku untuk sampai kepada yang saya inginkan?
- * Saat saya sampai kepada yang saya inginkan, bagaimana kehidupanku berubah?

- * Dari mana saya memulai?
- * Apa yang anda rasakan sekarang?

Anda akan mendapat bahwa anda merasa tenang.

Sejak saat ini dan seterusnya, saat anda dihadapkan kepada tantangan apapun, perhatikan apa yang anda katakan kepada diri anda sendiri, dan buatlah jenis pertanyaan yang anda lontarkan kepada diri anda sendiri.

Menemui masalah kerangka kerja tentu membawa kepada aneka perasaan negatif – jauhilah ia karena ia akan menghentikan anda pada tahap emosi negatif.

Berhubungan dengan kerangka solusi, ia memperluas cakrawala anda, dan memastikan meletakan solusi yang dihadapi untuk dipraktikkan.

Kesadaran yang benar tentang proses mengendalikan dan secara radikal mengubah sifat emosi dari negatif menjadi positif adalah inti dari semua solusi .. anda akan melihat.

Jika Anda merasa masalah kerangka kerja muncul..berdiri.. tarik napas dalam-dalam.. pikirkan tantangan atau situasi yang sama, tetapi kali ini gunakan kerangka solusi dan perasaan Anda akan menjadi positif.

Asosiasikan diri Anda dengan kontrol diri Anda

“Penemuan terbesar dari generasi saya adalah bahwa orang dapat mengubah hidup mereka dengan mengubah situasi pikiran mereka.”
William James

Sampai saat ini kita telah sampai pada sekilas tentang sejarah, makna, praanggapan, dan manfaat NLP, dan kita mencoba mencari penjelasan tentang keterampilan seni komunikasi manusia dengan internalnya, dan

bagaimana dapat memulai komunikasi yang baik dengan diri anda sendiri.

Dalam konteks ini, kami membahas konsep rasa diri, proses pembelajaran, model perubahan, kekuatan fokus dan persepsi, dan akhirnya kerangka solusi.

Dengan menggunakan masing-masing metode ini, Anda akan meningkatkan kualitas hidup Anda secara keseluruhan dengan mengendalikan emosi dan kondisi pikiran Anda.

Sekarang saya akan mencoba menjelaskan kekuatan asosiasi dan melalui itu, Anda akan mendapatkan kendali mutlak atas diri Anda sendiri dalam semua situasi.

Pertama: Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut:

- * Pernahkah Anda mendengar lagu, atau kata yang langsung mengingatkan Anda pada sesuatu yang tidak ada hubungannya dengan apa yang Anda lakukan saat itu?
- * Pernahkah anda menghirup udara, atau aroma yang menghidupkan kembali perasaan yang telah lama terlupakan dalam diri Anda?
- * Pernahkah Anda mengalami bertemu dengan teman lama anda, yang lama tidak bertemu, dan seketika anda bertemu dengannya, setiap kenangan bersama di antara kamu berdua kembali?
- * Pernahkah Anda memiliki makanan yang rasanya mengingatkan Anda pada makanan lain yang rasanya tidak sama?

Semua pengalaman ini dan lainnya adalah umum. Tanpa kita maksud dan niatkan, kita meletakan aneka cantolan di antara aneka pengalaman, perasaan, dan emosi. Dalam NLP fenomena-fenomena ini dikenal dengan “cantolah/ikatan” dan dengan mengulang-ulang cantolan yang benar, kita dapat mengembalikan pengalaman asli kepada ingatan ... misalkan, pada beberapa menit sebelum Anda memberikan ceramah, munculkanlah cantolan untuk merasa nyaman, dan singkirkan pikiran Anda dari kecemasan atau kebingungan. Fungsi asosiasi (cantolan) adalah membantu dan menolong anda dalam seluruh ranah kehidupan anda baik itu bisnis, hubungan masyarakat, pendidikan, atau kesehatan.

Halaman berikutnya memuat metode langkah demi langkah untuk membangun asosiasi efektif yang Anda gunakan dalam kehidupan sehari-hari.

Empat prinsip untuk membangun asosiasi yang efektif

Untuk membangun asosiasi yang berguna anda gunakan untuk sampai pada kondisi jiwa tertentu, anda perlu kepada empat pokok mendasar:

Energi

Waktu

Pembedaan

Pengulangan di tempat dan pada waktu yang sama

1. Energi

Anda harus ada pada kondisi jiwa yang sangat kuta.

2. Pemberian waktu terhadap asosiasi

Anda harus menghubungkan aneka perasaan kepada waktunya yang bernilai.

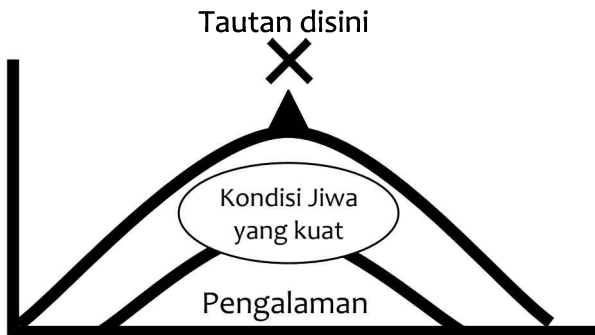
3. Pembedaan

Asosiasi harus beda dari jenisnya dan menarik salah satu panca indera.

4. Pengulangan di tempat dan pada waktu yang sama

Pilihlah asosiasi yang mudah digunakan sekali dan beberapa kali. Temukan sesuatu yang sederhana yang bermakna, atau merupakan tujuan bagi Anda.

Titik Asosiasi



Jika kondisi psikologi kuat sekali – maka berpeganglah kepada asosiasi selama lima detik, kemudian lepaskanlah sebelum kehilangan keefektifannya.

Meskipun asosiasi mampu menciptakan mode untuk anda, hanya saja ia mampu menentukan awal dan gerakan Anda.. Misalnya, anak kecil yang selalu mencela dan mencerca, dan dipanggil dengan “Si idiot” oleh kerabat, guru,

atau temannya, dan setiap kali dia dipanggil dengan itu, si pemanggil akan menunjukkan ekspresi tertentu di wajahnya, dan ini menjadi metode untuk anak tersebut yang dipermalukan yang menyedihkan, dan itu tertanam di kedalaman pikiran bawah sadarnya.

Dan saat si anak dewasa, dan menjadi tokoh, memegang jabatan atau menikah. Dan si bos atau istrinya melayangkan pandangan yang sama yang menyertai kata "idiot" yang digunakan untuk memanggilnya, maka seketika itu ia akan ingat kepada pikiran bawah sadar terhadap kejadian-kejadian yang menyakitkan yang telah ia lalui saat ia masih kecil, perasaan negatif akan melayang menyebabkan dia bereaksi negatif .. dengan demikian asosiasinya menjadi menyakitkan dan berbahaya.

Seperti telah saya jelaskan bahwa konsep asosiasi sangat kuat, ini dapat mempengaruhi dua arah - dan saya ingin menekankan konsep ini karena dua alasan positif.

1. Kesadaran akan tautan akan memungkinkan Anda menghadapi situasi apa pun.
2. Penggunaan asosiasi mendukung dan memperkuat pengendalian diri.

Saya sangat ingin membaca kembali bagian ini dan mempraktekkan setiap langkah; sampai asosiasi yang bekerja secara otomatis terbangun dan membantu Anda meningkatkan setiap aspek kehidupan Anda.

Asosiasi sumber daya

Langkah pertama

Pilih kondisi psikologi yang ingin anda sering ulang-ulang dalam hidup anda, seperti: percaya diri, berani, rileks, kemampuan untuk komunikasi yang baik.

Langkah kedua

Pilihlah asosiasi yang ingin anda gunakan, siapkanlah untuk menggunakannya .. misalkan Anda dapat menghubungkan jari tengah kiri ke ibu jari kiri, memegang dengan semua telapak tangan, atau menyentuh telinga Anda. Pilihlah yang sesuai bagi Anda.

Langkah ketiga

Identifikasi waktu ketika Anda paling terpengaruh oleh keadaan psikologis ini .. misalkan anda memperoleh sertifikat, kenaikan anda di tempat kerja, kelahiran anak pertama anda, atau tempat yang pernah anda kunjungi, dan memberi Anda kenyamanan

atau komunikasi yang sesuai dengan seseorang terlepas dari berbagai tekanan.

Langkah keempat

Hidupkan kembali pengalaman dalam imajinasi anda, seolah itu terjadi sekarang.

- Apa yang anda dengar? “Aneka suara, diam”.
- Apa yang anda lihat? “orang-orang, warna, sesuatu”.
- Apa yang anda cicipi? “pernak-pernik, makanan, minuman”.

Langkah kelima

Tenggelamlah dalam perasaan, rasakan sensasi fisik yang samas..., bernapaslah dengan cara yang sama..., duduklah atau bangkitlah dengan cara yang sama.

Langkah keenam

Saat perasaan anda sampai kepada yang paling kuatnya, sentuhlah asosiasi kemudian lepaskanlah setelah lima detik.

Langkah ketujuh

“keluarlah dari situasi” – lihatlah sekeliling anda – ubahlah posisi tubuh anda, kembalilah sepenuhnya kepada masa sekarang.

Langkah kedelapan

Ujilah asosiasinya ..., perhatikan yang terjadi saat anda menyentuh asosiasi ..., jika anda merasakan perasaan yang sama, itu berarti: bahwa asosiasi anda berfungsi dengan baik ... jika tidak ... kembalilah kepada langkah keempat, ulangilah prosesnya sampai berhasil.

Langkah kesembilan

Selaraskan dengan masa depan, imajinasikan diri anda sendiri dalam satu situasi masa depan yang anda ingin anda capai berdasar perasaan tertentu, kemudian sentuhlah asosiasi anda untuk sampai kepada perasaan ini.

Generator Perilaku Baru

“Orang yang kuat adalah orang yang mampu memutuskan hubungan antara indera dan pikirannya kapanpun dia mau.”

Napoleon Bonaparte

Kita berasumsi bahwa apa yang telah Anda pahami sejauh ini telah membantu Anda memperkenalkan perubahan positif dalam hidup Anda. Namun, Anda membutuhkan tambahan dan menginginkan kadar informasi yang lebih banyak. Ini adalah tanda yang menggembirakan bahwa Anda berada di jalan

yang benar; agar anda menjadi profesor dalam seni komunikasi.

Jika ini benar-benar yang anda inginkan – maka penelaahan anda terhadap prinsip-prinsip salah satu model NLP paling efektif – yaitu: generator perilaku baru – akan meletakkan anda pada awal perjalanan – saya sendiri menggunakan model ini pada setiap hal yang saya kerjakan – dan ia menjadi sederhana sekali dan mudah diterapkan.

Kita semua mengetahui setidaknya ada satu orang memiliki bakat dan kemampuan khusus untuk unggul dalam segala hal yang mereka lakukan.

Pada dasarnya ada orang yang kita kagumi, yang telah mencapai hasil dan prestasi yang diinginkan untuk diri kita sendiri.

Generator perilaku baru adalah metode yang dibagi kepada beberapa langkah, dirancang

dan direkayasa untuk memungkinkan Anda memperoleh perilaku yang diinginkan - perilaku yang menyebabkan orang lain berhasil dan unggul.

Apa yang dapat dilakukan generator perilaku baru untuk Anda?

- Kemungkinan memiliki efek pada orang lain:

Perilaku yang Anda butuhkan dapat disebut "kepercayaan diri misalnya" dalam menghubungi orang-orang dari posisi superior untuk mempengaruhi mereka.

- Kemungkinan lebih selaras dan harmonis:

Dengan memperoleh perilaku yang Anda inginkan, Anda dapat menjadi komunikator yang hebat, sehingga meningkatkan hubungan Anda dengan orang lain, dan

merasa lebih harmonis, karena setiap bagian dari diri Anda adalah keadaan setuju dan mendukung Anda.

Inilah cara menghasilkan perilaku yang baru

Metode kaca tahan plexiglass

1. Pikirkan perilaku yang Anda inginkan.
2. Pikirkan model Anda – yaitu: seseorang yang memiliki perilaku tersebut.
3. Bernafaslah dengan nyaman, bayangkanlah bahwa sepotong “lempeng” kaca yang memantul, atau plexiglass ada di hadapan Anda.
4. Bayangkan model Anda ada di belakang kaca plexiglass, dan mengikuti perilaku yang mirip dengan perilaku yang Anda inginkan untuk diri sendiri.

5. Bayangkan bahwa sebagian dari Anda menjangkau model Anda di balik tirai kaca, dan bergabung dengannya.
6. Perhatikan bagian diri Anda ini saat ia belajar untuk bertindak seperti model Anda.
7. Perhatikan bagian diri Anda ini saat ia menggantikan model, memperoleh pengetahuan dan perilakunya.
8. Evaluasi bagian diri Anda ini, dan buat penyesuaian yang diperlukan sampai Anda benar-benar puas dengannya.
9. Bayangkan bagian diri Anda ini saat ia mengapung dan kembali kepada Anda, dan dia menyatu ke dalam diri Anda beserta pengetahuannya yang sempurna.
10. Pikirkan mengenai situasi masa silam dimana anda membutuhkan perilaku ini, tapi belum Anda miliki. Perhatikan

perilaku Anda disertai menggabungkan pengetahuan baru kepadanya.

11. Buat kecocokan di masa depan, bayangkan situasi yang menyenangkan yang akan datang, perhatikan karakteristik perilaku Anda dan perhatikan perbedaan perasaan Anda.

Sekarang Anda harus memiliki semua alat yang Anda butuhkan untuk mengendalikan diri. Bacalah bab ini beberapa kali dan berulang-ulang, dan pada setiap bacaan anda akan mengungkap sesuatu yang berbeda dan baru.

Anda tidak hanya akan menyadarinya dengan lebih baik, tetapi Anda akan mempraktikkan teknik-tekniknya, sambil juga memasukkannya ke dalam hidup Anda.

Pelajari model perubahan dasar dengan hati.. tulis dan simpan bersama Anda.. Perbanyak

membacanya, terutama di pagi hari ketika pikiran Anda rileks dan bebas dari kotoran.. isi pikiran bawah sadar Anda di malam hari dengan membaca model ini sebelum Anda tidur. Dengan demikian, Anda akan mencapai puncak kebesaran dalam waktu yang sangat singkat.

Bab Ketiga

Keterampilan Komunikasi Dengan Orang Lain

“Komunikasi itu seperti kedipan, tidak peduli seberapa gelap malam, itu selalu menerangi jalan di depan Anda.”

Dr. Ibrahim Elfiky

Keterampilan Komunikasi Dengan Orang Lain

“Komunikasi adalah proses memberi dan menerima makna antara dua orang.”

Virginia Satir

Astrid French dalam bukunya *Keterampilan Berkomunikasi Antar Pribadi* menuliskan: *“Keterampilan interpersonal adalah yang kita gunakan ketika berhubungan ketika kita berhubungan dengan orang lain dan berinteraksi dengan mereka secara langsung.”*

Faktanya, apa pun yang kita katakan atau juga kita lakukan memiliki pengaruh terhadap orang-orang, jelas bahwa pertukaran komunikasi dapat mendukung atau menghancurkan hubungan manusia. Berikut adalah buktinya:

Apakah Anda pernah bertemu dengan seseorang yang Anda benar-benar harmonis bersama; dimana apa saja yang dikatakan di antara anda berdua selalu benar dan pada tempatnya, kemampuan mendengarkan Anda sepenuhnya sesuai, dan Anda berdua meninggalkan kesan yang baik satu sama lain?

Kebalikannya mungkin juga benar, ketika Anda bertemu seseorang yang benar-benar mengganggu Anda dan bertentangan dengan Anda, dan aliran penekanan berada terhadap point-point yang salah..semuanya adalah situasi yang akrab dan berjalan..tantangan yang menghadang kita adalah kita belajar komunikasi yang baik, apa pun situasinya.

Semua hal yang anda pelajari dariku hingga saat ini tujuannya adalah membantu Anda mewujudkan tujuan itu.

Di bagian ini, saya mendorong Anda melangkah lebih jauh menuju metode komunikasi yang paling efektif dan berpengaruh untuk segera digunakan dan diterapkan dalam hidup Anda. Anda tidak hanya akan unggul dalam mengendalikan fokus, emosi, dan kesadaran mental Anda, tapi, Anda juga akan menjadi profesor terampil yang unggul dalam bidang komunikasi.

Dan perjalanan kita berlanjut melintasi bentangan lebar dan luas dari NLP dan keterampilan komunikasi interpersonal.

Sistem Representasi

“Menemukan kepribadian Anda sendiri adalah jalan menuju kemampuan pribadi, dan menemukan kepribadian orang lain adalah kemampuan tertinggi.”

Dr. Ibrahim Elfiky

Cobalah untuk mengingat pengalaman lucu dan menghibur terakhir Anda.. Jelaskan kepada diri sendiri atau orang lain.. Dari tiga kasus berikut, bagi Anda tampaknya ada yang lebih benar:

1. Anda dapat menggambarkan pengalaman tersebut secara visual... dan memfokuskan sebagian besar perhatian Anda pada gambar dan warna dari pengalaman tersebut. Dalam hal ini, sistem representasi utama Anda adalah visual, atau:

2. Terkadang Anda dapat menggambarkan pengalaman yang sama secara audio... aneka lagu dan suara dari pengalaman itu menarik perhatian Anda sejak awal. Dalam hal ini sistem representasi utama Anda dianggap auditori, atau:

3. Terkadang anda dapat menggambarkan sisi emosional untuk pengalaman tersebut sambil fokus terhadap kondisi perasaan dan emosional anda. Jika deskripsi ini berlaku untuk Anda, maka sistem representasi utama anda adalah sensual.

Kondisi pertama

Orang visual adalah mereka yang lebih memperhatikan yang mereka lihat.

Penglihatan

Pendengaran

Inderawi

Kondisi kedua

Orang auditorial adalah mereka yang fokus terhadap yang mereka dengar.

Pendengaran

Pendengaran

Inderawi

Kondisi ketiga

Orang sensual adalah orang yang lebih banyak memperhatikan terhadap yang mereka rasakan

Penglihatan

Pendengaran

Inderawi

Karena kita manusia, kita berkomunikasi dengan pengetahuan kita melalui panca

indera kita... Indera-indera ini membentuk sistem representasi yang melakukan tugas-tugas transcoding, pengorganisasian, penyimpanan, dan menghubungkan kita dengan tingkatan persepsi.

Sistem ini memiliki lima kualitas, atau sistem: visual, pendengaran, penciuman, pengecapan, dan sensorik.

Meskipun panca indera berfungsi terus menerus dan tanpa gangguan, masing-masing dari kita memiliki sistemnya sendiri yang berbeda dalam hal efektivitasnya:

Orang visual

Mereka yang memiliki sistem analog optik dasar, Mereka cenderung bernapas cepat dari dada mereka dan berbicara dengan cepat ketika mereka melihat gambar pengalaman mereka, mereka mengandalkan gerakan untuk mendukung pernyataan mereka.. Mereka

mungkin menyela, bergerak cepat, makan dengan cepat, memiliki energi, dan berbicara dengan keras.. Mereka juga cepat menyesuaikan diri, membuat keputusan instan berdasarkan apa yang mereka lihat. Ini mengarahkan mereka untuk mengambil risiko dan mengambil risiko sendiri.

Selama interaksi Anda dengan orang-orang visual, Anda harus memberi gambaran kepada mereka, membuat mereka melihat apa yang Anda bicarakan dan mencocokkan energi mereka.

Orang auditorial

Orang dengan sistem representasi pendengaran primer cenderung bernapas dengan lambat, mereka memilih untuk tidak berbicara, dan ketika mereka berbicara, mereka melakukannya dengan intonasi dan nada yang berbeda-beda. Mereka memiliki

kemampuan tinggi untuk mendengarkan tanpa interupsi. Orang yang mendengar adalah orang yang sabar dalam mendengarkan dan berbicara, dan biasanya membuat keputusan berdasarkan analisis situasi yang cermat.. Mereka mengumpulkan informasi sebanyak mungkin..Mereka adalah pembuat keputusan yang cermat, yang meminimalkan risiko dan risiko.

Dengan orang auditori, bicaralah dengan perlahan dan jelas dan ubah nada suara Anda. Jelaskan situasinya secara rinci dan dorong diskusi dengan mengajukan pertanyaan yang jujur.

Orang Sensual

Orang dengan representasi sensorik utama biasanya bernapas dalam dan tenang. Perhatian utama mereka adalah emosi, jadi

keputusan mereka didasarkan pada perasaan dan emosi yang diperoleh dari pengalaman.

Dan ketika berhadapan dengan orang Sensual, Anda harus membuat mereka merasakan apa yang Anda katakan.

Temukan sistem representasi utama Anda

Untuk menentukan apa sistem representasi utama anda, pilihlah lembar pertanyaan berikut, Jawaban yang tampak alami bagi Anda. Jawab dengan cepat.. Jangan lebih dari lima detik untuk setiap pertanyaan.. Nyatakan apa yang Anda rasakan secara alami, dan tuliskan secara singkat dan tergesa-gesa setiap jawaban dalam catatan jawaban.

1. Apa yang memengaruhi keputusan anda untuk membeli buku?

- a. Warna sampul dan gambar di dalam buku.
- b. Judul buku dan daftar isinya.
- c. Jenis kertas dan terasa halusnya.
2. Apa yang Anda sukai ketika seseorang menjelaskan ide baru kepada Anda?
 - a. Melihat keseluruhan gambar.
 - b. Mendiskusikan ide tersebut dengan orang yang bersangkutan, dan dengan orang lain, dan memikirkannya.
 - c. Merasakan ide.
3. Apa yang terjadi?
 - a. Anda melihat dan membayangkan sisi yang berbeda terhadap tantangan itu.
 - b. Bertukar pendapat tentang solusi dan opsi alternatif.
 - c. Anda memutuskan sesuai dengan perasaan Anda.

4. Dalam pertemuan bisnis, apa kecenderungan Anda?
 - a. Amati pandangan, lalu ekspresikan pandangan Anda sendiri.
 - b. Mendengarkan semua alternatif, kemudian menjelaskan pandangan anda mengenai situasi.
 - c. Merasakan diskusi, kemudian mengeluarkan pendapatmu.
5. Jika Anda membutuhkan informasi spesifik, apa yang Anda harapkan terjadi?
 - a. Menggali sendiri untuk melihat pendapat yang berbeda.
 - b. Mendengarkan ide para ahli.
 - c. Anda menggunakan pengalaman dan pengetahuan orang lain.
6. Jika Anda tidak setuju dengan orang lain, apa yang biasanya Anda lakukan?
 - a. Fokus terhadap penyampaian orang lain.

- b. Mendengarkan dengan seksama tanpa menyela.
 - c. Mencoba merasakan apa yang dimaksudkan orang lain.
7. Selama konferensi atau seminar, apa motivasi pertama Anda?
- a. Melihat gambaran keseluruhan dan menilai objek visual.
 - b. Mendengarkan setiap kata dalam penyampaian.
 - c. Merasakan makna yang disampaikan.
8. Apa yang penting?
- a. Orang lain dalam kondisi terbaiknya.
 - b. Kata-kata motivasi dan dorongan dari orang lain.
 - c. Merasa dicintai dan dihargai oleh orang lain.
9. Apa yang Anda cari saat membeli mobil baru?

- a. Fitur unggulan seperti: AC, jendela elektrik, dan jok kulit.
 - b. Semua detail yang disediakan oleh penjual.
 - c. Kemudinya tidak susah untuk kenyamanan mengontrol, dan mengendalikannya.
10. Ketika Anda bepergian dengan pesawat, apa yang Anda cari?
- a. Tempat duduk di samping jendela.
 - b. Tempat duduk menghadap ke suite karena kurang mengganggu orang lain.
 - c. Tempat duduk di tengah yang membuat anda merasa lebih tenang.

Lembar Jawaban:

- | | | | |
|----|----|----|----|
| 1. | A. | B. | C. |
| 2. | A. | B. | C. |
| 3. | A. | B. | C. |
| 4. | A. | B. | C. |

- | | | | |
|-----|----|----|----|
| 5. | A. | B. | C. |
| 6. | A. | B. | C. |
| 7. | A. | B. | C. |
| 8. | A. | B. | C. |
| 9. | A. | B. | C. |
| 10. | A. | B. | C. |

Jumlah Total:

(A).__ (B).__ (C).__

- * Jika anda memperoleh (A) pada total poin tertinggi – maka Anda adalah Visual.
- * Jika anda memperoleh (B) pada total poin tertinggi – maka Anda adalah Auditorial.
- * Jika anda memperoleh (C) pada total poin tertinggi – maka Anda adalah Sensual.

Perhatikan dimana total poin kedua – maka itu menggambarkan sistem representasi kedua

Anda, dan sistem ketiga anda tentu total paling rendah yang diperoleh.

Mengetahui sistem representasi utama, kedua, dan ketiga Anda dapat membantu Anda memperbarui area yang harus diperbaiki. Jika sistem representasi kedua anda adalah auditori, maka Anda harus lebih banyak mendengar terhadap yang dikatakan orang lain.

Halaman-halaman berikut menjelaskan apa yang disebut dalam NLP sebagai afirmasi linguistik dari sistem representasi. Kegunaan afirmasi ini adalah untuk membantu mendiagnosis dan mengidentifikasi sistem representasi orang lain.

Afirmasi Linguistik untuk Sistem Representasi

"Semua orang bernafas dan semua orang berkomunikasi satu sama lain... pertanyaannya adalah bagaimana dan apa yang terjadi?"
Virginia Satir

Afirmasi linguistik adalah kata-kata atau kalimat-kalimat deskriptif, dan itu secara khusus adalah kata kerja, kata keterangan, dan deskripsi yang menunjukkan bahwa seseorang lebih menyukai sistem representasi tertentu daripada yang lain.

Seiring berjalannya waktu dan mendengarkan orang, Anda akan menyadari bahwa mereka lebih suka menggunakan kata-kata dan kelompok kata tertentu yang mengekspresikan sistem representasi tertentu.

Kemungkinan besar, orang visual menurut standar akan menggunakan afirmasi linguistik visual seperti: Saya membayangkan, saya melihat, saya fokus .., orang auditori akan menggunakan kata-kata semisal: mendengar, terdengar, bicara, suara... sedangkan orang sensual akan menggunakan afirmasi linguistik dari jenis emosi semisal rasa dan sentuh.

Semua ini menunjukan kepada bahwa orang mengetahui pengalaman-pengalam mereka secara mental melalui yang mereka lihat, dengar, dan rasakan. Dan mereka merasakannya dalam tempat yang berpola.

Apa kegunaan afirmasi linguistik bagi Anda?

Anda akan memahami bagaimana orang secara mental memahami pengalaman mereka dengan memperhatikan afirmasi linguistik yang mereka gunakan. Orang yang Anda ajak bicara akan merasa dimengerti dan

dihormati, jika Anda dapat membedakan dan mencocokkan pernyataan linguistik mereka. Yang dimaksud dengan pencocokan di sini: setuju dengan pernyataan linguistik yang digunakan oleh orang lain.

Afirmasi Linguistik Bagi Aneka Sistem Representasi

Orang Sensual	Orang Visual	Orang Auditorial
Merasa Emosional Tenang Terpuruk Tertekan Mengutuk Fanatik Kesepian Nyaman Lelah	Melihat Menyaksikan Mengawasi Nampak Menonton Membayangkan Berwarna Bersiap Penglihatan Sudut pandang	Mendengar Terdengar Berkata Kebisingan Suara Bicara Diam Klimaks Irama

Afirmasi linguistik dalam konteks percakapan

Berikut adalah contoh-contoh afirmasi linguistik dalam konteks yang bagus digunakan oleh setiap sistem representasi:

Visual:

- * Lihatlah masalah ini dari sudut pandang saya.
- * Ide Anda tidak jelas bagi saya.
- * Dapatkah Anda memvisualisasikan?
- * Mari kutunjukkan.
- * Lihatlah dengan seksama dan Anda akan melihat apa yang saya maksud.

Auditorial:

- * Gemanya terdengar familiar.
- * Dia ini suka membunyikan lonceng.
- * Dengar, aku punya ide bagus.
- * Ada sesuatu yang ingin kukatakan kepadamu.

- * Mari kita bicara tentang pekerjaan baru Anda.

Sensual:

- * Ide Anda benar-benar menggerakkan saya.
- * Apakah Anda merasakan apa yang saya rasakan?
- * Saya setuju. Kamu sangat emosional.
- * Saya tidak tahan dengan tekanan, saya lebih suka tetap tenang.
- * Di sini dingin - apakah Anda merasa kedinginan?

Dalam kontak dengan orang-orang, berikan perhatian khusus pada sistem dasar representasi mereka, dan catat kata-kata yang mereka ucapkan untuk mengekspresikan sistem ini. Contoh ekspresi berikut untuk setiap sistem representasi akan membantu Anda memahami konsep dengan lebih baik.

Visual

1. Orang itu: ide anda tampaknya baik untukku.

Anda: Saya dapat membayangkannya.

2. Orang itu: Apakah Anda dapat menangkap point saya?

Anda: Ya. Dengan sangat jelas.

Auditorial

1. Orang itu: Membunyikan bell terhadap yang Anda katakan

Anda: Ya, Kedengarannya bagus bukan?

2. Orang itu: Apakah Anda mendengar yang saya katakan?

Anda: Ya, saya mendengar suara batin mengatakan kepadaku bahwa ide anda sangat hebat.

Sensual

1. Orang itu: sungguh aku merasa nyaman bekerja denganmu.

Anda: aku juga merasakan hal yang sama.

2. Orang itu: saya tidak senang bekerja di bawah tekanan.

Anda: Saya tidak merasa nyaman saat bekerja dalam suasana tegang seperti ini.

Menghindarlah dari ketidak selarasan redaksi

Ketidak selarasan redaksi merupakan penggunaan sistem representasi yang tidak selaras atau anda tidak selaras dengan percakapan anda.

Misalkan:

Seseorang : Ide anda nampak bagus.

Anda : ya. Saya rasa itu bagus.

Atau

Anda : Ya, gemanya atau resonansinya bagus.

Ketidakselarasan dalam redaksi membawa kepada munculnya aneka perbedaan dan bentrokan, gunakanlah redaksi-redaksi yang sesuai dan anda akan menikmati hubungan harmonis dengan orang-orang.

*Latihan khusus afirmasi linguistik
terhadap sistem-sistem
representasional*

Latihan ini bertujuan memungkinkan Anda meningkatkan pengamatan dan persetujuan Anda terhadap pernyataan bahasa orang lain.

Bayangkan kita bercakap-cakap, dan jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan redaksi yang sempurna.

1. Saat aku membeli mobil, saya ingin melihat semua hal dengan mata kepalaku sendiri – bagaimana denganmu?

2. Saat anda menghadiri seminar, saya suka mendengarkan terhadap apa yang dikatakan untuk mengetahui maksud dari pesan tersebut. Bagaimana denganmu?

3. Saat saya pergi liburan, saya ingin benar-benar santai dan tidak melakukan aktivitas apa pun.
-
-

4. Bisakah Anda memberitahu saya tentang brosur perusahaan Anda?
-
-

5. Biarkan saya memberitahu Anda lebih banyak tentang ide saya.
-
-

6. Ide Anda membuat saya merasa sukses.

7. Saya mengerti apa yang kamu maksud.

8. Apa yang anda katakan bergema pada saya.

Kita akan melanjutkan studi kami tentang afirmasi linguistik, dan beralih ke apa yang NLP gambarkan sebagai analog yang tumpang tindih untuk orang yang menggunakan lebih dari satu sistem representasi dalam satu

pernyataan, misalnya: Anda tahu, berbicara itu murah.. saya ingin melihat pekerjaan; hingga aku merasa bahwa orang itu sangat serius.”

Dalam kondisi ini, ketiga sistem digunakan bersamaan - Dan jika kita ingin selaras dengan setiap sistem representasi seperti yang digunakan - jawabannya mungkin seperti ini: “Aku benar-benar memahamimu – banyak orang berbicara berlebihan, tapi anda lihat mereka tidak benar-benar melakukan apa yang mereka katakan, sungguh sayang sekali bukan?”

Sekarang cobalah diri anda sendiri

“Malam kemarin saya menonton film, kata-kata yang dikatakan sang aktor memiliki pengaruh yang kuat pada diriku.”

Jawablah dengan menggunakan afirmasi linguistik yang sama.

Aneka Kata Kerja Tak Tentu

Terkadang kata-kata itu lebih banyak menyapa pikiran, dan tidak mengarah pada sistem representasi manapun, argumen atas hal itu adalah kata-kata semisal: pendorong, motivasi, pemahaman, pikiran, tes, dan peringatan.

Jika seseorang berkata: “Ide Anda membuatku memikirkan yang aku inginkan.” Pada saat itu orang tersebut menggunakan yang dinamakan NLP kata kerja tak tentu.

Aneka kata kerja itu terkadang di digunakan dalam sistem manapun. “Ide Anda membuatku berpikir.” ... misalkan terkadang bermakna bahwa ide telah tumbuh dari penglihatan, pendengaran, atau perasaan terhadap sesuatu.

Jika Anda dihadapkan kepada situasi yang mirip, gunakanlah salah satu strategi berikut:

1. Selaraskanlah ekspresi dengan kata kerja tak tentu yang sama.

Orang itu : Aneka ide yang bagus adalah pendorong yang efektif untukku.

Anda : Saya memahami itu dan itu juga pendorong efektif bagiku.

2. Tanyakanlah bagaimana ide tersebut menjadi motivasi baginya.

Anda : Bagaimana tepatnya ide-ide bagus memotivasi Anda?

Orang itu : Ide bagus memberi saya sudut pandang baru tentang kejelasan dan bagaimana memengaruhinya.

Pertanyaan: “Bagaimana tepatnya” Biarkan orang tersebut melihat ke dalam untuk

memberi Anda gambaran yang lebih jelas tentang motivasi pribadi mereka.

Pada saat yang sama anda telah selaras dengannya berdasarkan sistem representasi visual yang digunakan. Terkadang itu menjadi jawaban penerimaan: “Betul, ide yang bagus membuat saya melihat berbagai sudut pandang yang mungkin berguna bagi saya dalam kehidupan sehari-hari.”

Gunakanlah afirmasi linguistik yang selaras dan sesuai. Alquran yang mulia telah mengatakan kepada kita: bahwa Allah Yang Mahasuci sendiri berfirman:

“Tidakkah mereka melihat... tidakkah mereka mendengar ...”

Dalam kitab suci, kita mendapati Allah yang mahasuci menyapa manusia selaras dengan kondisi dan tabiat manusianya melalui sistem representasi.

Bukankah bagus bahwa NLP sekarang menggunakan apa yang telah digunakan Tuhan Yang Mahakuasa sejak awal penciptaan?

Aneka Petunjuk Penggunaan Mata

“Wajah adalah cerminan pikiran, dan mata tanpa bicara mengakui rahasia hati.”

Saint Jerome

Luangkan waktu Anda sejenak; Untuk mengingat:

- Jenis makanan yang kamu suka.
- warna mobil Anda.
- Lagu, puisi, atau puisi favorit Anda.

Sekarang jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut:

- kamu tinggal di mana?

- Apa hobi favorit Anda?
- Apa warna rambut ayahmu?

Dalam semua pertanyaan ini Anda menggunakan mata Anda dengan satu atau lain cara. Ajukan pertanyaan kepada siapa pun, apa pun yang terjadi, kedua matamu akan bergerak untuk memunculkan informasi yang dituntut, mata dapat bergerak dari kanan ke kiri, kiri ke kanan, tengah ke kanan, dari tengah ke kiri, dari bawah ke kanan, dari bawah ke kiri, dari bawah ke tengah ... dalam NLP aneka pergerakan mata dikenal dengan aneka petunjuk dan isyarat mata, kita akan fokus pada tujuh gerakan mata yang paling umum.

Tujuh Petunjuk dan Tanda Mata Paling Umum

Orang Visual

1. Memori Visual

Jika anda menanyakan satu pertanyaan kepada orang visual yang jawabannya ada dalam ingatan, kemudian kamu melihat kedua matanya mengarah ke atas, kemudian ke kiri; untuk mengingat informasi. Misalkan tanyakanlah kepada orang visual mengenai warna mobilnya – anda kan melihat kedua matanya mengarah ke atas, kemudian ke kiri untuk sampai kepada informasi.

2. Imajinasi “konfigurasi” visual

Jika anda menanyakan kepada orang-orang auditorial satu pertanyaan yang mereka tidak memiliki jawaban yang siap untuk itu – anda

akan menyaksikan bahwa pandangan mereka mengarah ke atas kemudian ke kanan; untuk membangun gambaran. Katakan hal berikut kepada orang visual: “Bayangkan anjing bersayap”; karena jenis informasi ini tidak tersedia padanya, maka ia membangun gambaran.

3. Memori tidak fokus

Anda akan menyaksikan mayoritas orang tidak menggerakkan sama sekali mata mereka ... alih-alih dari itu, mereka melihat ke arahmu bukan kepadamu. mereka mencari gambar-gambaran batin untuk dibangun, atau untuk diingat.

4. Memori Auditori

Jika anda bertanya kepada orang-orang auditori mengenai hal yang juga mereka memiliki jawaban yang tersedia – anda perhatikan bahwa mata mereka mengarah ke

arah kiri kemudian ke atas – mereka mengingat-ingat suara. Minta seorang gadis untuk berbicara tentang lagu favoritnya, anda akan memperhatikan bahwa pandangannya tetap pada levelnya dan berbelok ke kiri.

5. Konfigurasi pendengaran

Jika anda menanyakan kepada orang auditori satu pertanyaan yang mereka miliki langsung jawabannya – pandangan ada di level yang sama dan bergerak ke kanan, karena mereka membangun suara. Katakanlah hal berikut kepada teman anda yang auditori: “Suara mesin mobil anda mirip nyalak anjing.”..., karena informasi tidak tersedia padanya, maka ia akan membangun berbagai hal, pangannya ada pada levelnya dan bergerak ke arah kanan.

6. Berbicara pada diri sendiri

Saat orang berbicara dengan dirinya sendiri, pandangan mereka mengarah ke bawah kemudian ke kiri, maka jika teman anda berniat meninggalkan profesinya, dan memikirkan mengenai sarana yang tepat untuk mencapai tujuan ini – maka anda akan memperhatikan bahwa pandangannya mengarah ke bawah kemudian ke kiri.

7. Sensual

Jika anda menanyakan kepada orang sensual semisal pertanyaan: “Apa yang anda rasakan saat anda jatuh cinta dengan orang lain?” anda akan melihat bahwa pandangannya mengarah ke bawah kemudian ke kanan saat ia mencoba mengingat emosi itu.

Memperhatikan sistem representasi dasar orang lain, afirmasi linguistik mereka dan petunjuk menggunakan mata mereka, Anda

akan menyadari bagaimana mereka membangun informasi dalam pikiran mereka, Anda akan menjalin kontak dengan mereka pada tingkat yang sama, dan ini membawa Anda lebih dekat ke tingkat keterampilan dan kemahiran dalam komunikasi.

Dalam latihan berikutnya, Anda yang mengajukan pertanyaan - penting agar orang lain mendengarkan pertanyaan Anda, agar mereka memikirkan jawabannya tanpa melafalkan atau mengucapkan jawaban apa pun. Siapapun respondennya - perhatikan bagaimana mata mereka bergerak mencari informasi.

Latihan mengenai petunjuk menggunakan mata

Mengenai Memori Visual

- Apa warna mata orang tuamu?
- Apa warna mobilmu?
- Seperti apa tampilan manajer bisnis Anda?
- Seperti apa tampilan rumah Anda?

Konfigurasi Visual

- Bayangkan ayahmu dengan rambut hijau.
- Bayangkan mobil Anda berubah menjadi buaya.
- Bayangkan seekor kuda dengan tubuh sapi.

Memori Auditori

- Ingatlah intonasi suara ibumu.
- Ingatlah suara klakson mobil.
- Ingatlah suara piano.
- Ingatlah lagu favoritmu.
- Ingatlah intonasi suara gurumu.

Konfigurasi Auditorial

- Imajinasikan bahwa suara klakson mobilmu itu mirip nyalak anjing.
- Imajinasikan bahwa suara gurumu itu nyanyian burung.
- Imajinasikan bahwa ibu itu berbicara dengan bahasa Cina.

Berbicara pada diri sendiri

- Apa yang anda katakan pada diri anda sendiri pada saat anda nyaman?
- Apa yang selalu anda katakan kepada diri anda sendiri?

- Ingat apa yang anda katakan kepada diri anda sendiri pada saat anda memperoleh sertifikat anda?

Sensual:

- Saya merasakan seolah-olah saya duduk di pemandian air panas.
- Apa yang terkadang anda rasakan sekiranya ada yang berkata kepadamu seorang laki-laki atau perempuan bahwa dia mencintaimu?
- Apa yang anda rasakan saat cuaca dingin?
- Apa yang anda rasakan saat anda santai di tempat favorit anda setelah kerja sehari?

Dengan mengetahui petunjuk penggunaan mata pada orang-orang, anda mengetahui cara mereka mengakses informasi.

Strategi membangun hubungan manusia

“Komunikasi secara singkat adalah membangun hubungan dengan orang lain.”

Virginia Satir

Hubungan, baik disadari maupun tidak, merupakan aspek yang sangat penting dalam proses komunikasi. Sebab tiadanya hubungan resistansi mengapung ke permukaan. Untuk menjalin hubungan ini, Anda harus menunjukkan penerimaan, penghargaan, dan pengakuan terhadap lawan bicara Anda. Yang terpenting dari ini semua adalah Anda selaras dengan pandangan dunia orang lain.

Dengan cara ini, Anda dapat menciptakan suasana saling percaya dan saling menghormati, dan untuk memiliki hubungan

yang baik dengan orang lain, Anda perlu mengenali dan mempraktikkan tiga komponen hubungan ini.

Keselarasan

Keselarasan adalah proses menjadikan aspek perilaku eksternal anda lebih lebih selaras dengan aspek perilaku eksternal orang lain.

Jika pasangan anda mengekspresikan dirinya dengan perantaraan gerakan-gerakan tangan tertentu – maka Anda harus menyalin gerakan tangan itu sepenuhnya.

Keselarasan bukan mengekor, karena mengekor kembali kepada ejekan dan mempermainkan mereka, sedangkan keselarasan adalah kunci membangun hubungan.

Kecocokan

Kecocokan adalah proses yang kontinu untuk selaras dengan aneka gerakan dan gaya bicara dengan orang.. oleh karena itu, lanjutkan untuk menyempurnakan gerakan tubuh Anda agar sesuai dengan gerakan tubuh orang lain, menggunakan kata-kata dan kombinasi unik mereka sendiri. Metode ini akan memungkinkan Anda untuk membangun dan menjalin hubungan dengan orang lain, sehingga Anda akan bertemu pandangan dunia mereka dan melihat sesuatu dari sudut pandang mereka, berjalan dan berbicara; kecocokan mendukung dan memperkuat hubungan baik pada tingkat sadar maupun tidak sadar.

Kepemimpinan

Keselarasan dan kecocokan melahirkan sinergitas ... setelahnya muncul

kepemimpinan yang merupakan evaluasi terhadap sinergitas itu sendiri, perubahan posisi fisik Anda bertujuan untuk menguji tingkat hubungan yang sedang dibangun, dengan kata lain, orang lain mengikuti petunjuk Anda dengan atau tanpa kata-kata.

Jika orang lain mengubah posisinya untuk setuju dengan Anda, Anda memiliki hubungan bawah sadar yang kuat.

Jadi – sebagai contoh - Anda menempatkan satu kaki di atas kaki, dan orang lain melakukan hal yang sama dan terus mengubah suasana hatinya seperti yang Anda lakukan – maka orang tersebut mengikuti petunjukmu.

Jika orang tersebut terus mengikuti petunjuk Anda, maka anda memiliki hubungan yang istimewa.

Sekarang Anda dapat mengarahkannya ke hasil yang diinginkan, dan tabel berikut akan membantu Anda mengembangkan dan meningkatkan keselarasan, kecocokan, dan kepemimpinan.

Pola-pola membangun hubungan

1. Keselarasan spontan yang tanpa diucapkan

Seluruh tubuh

Selaraskan atau serasikan posisi anda dengan posisi orang lain.

Separuh tubuh

Selaraskan atau serasikan posisi anda dengan sebagian atas atau bawah dari tubuh orang lain.

Kepala dan sudut bahu

Selaraskan aneka gerakan orang lain .. kepala, bahu.

Ekspresi wajah

Dua bibir, mata, dan alis mata ... awasi dan selaraskan.

Aneka gerakan

Selaraskan aneka gerakan dengan sadar.

Pernafasan

Untuk keselarasan cara bernafas, perhatikan gerakan dada dan dua bahu, selaraskanlah jika memungkinkan.

Suara

Selaraskan volume, kecepatan, dan intonasi

Sebagian anggota tubuh

Gerakan berulang seperti mengedipkan mata.

2. Keselarasan silang yang tidak diucapkan

Selaraskanlah perilaku yang beragam dengan perilaku orang lain: Jika orang yang bekerja dengan Anda berkedip, tundukkan kepala Anda sedikit – jika seseorang meletakkan kaki di atas kaki lalu ia meletakkan tangan anda bersilang.

3. Keselarasan yang diucapkan

Sistem representasi

Gunakan afirmasi linguistik yang sama yang digunakan orang lain.

Beberapa kalimat yang berulang

Perhatikan pembentukan kalimat dan ulangilah

Ekspresi khusus

**Saya mengerti - Anda tahu - saya menyukainya
- itu luar biasa**

**Mengutip ide orang lain dan membawanya ke
dalam percakapan.**

Jadwal keselarasan dan kepemimpinan

Keselarasan

**Anda mengikuti perubahan yang ada dalam
perilaku orang lain**

**Tes hubungan dengan mengubah gerakan
tubuh anda dan intonasi suara anda**

Fleksibilitas

ia mengikutimu ia tidak mengikutimu

**beralihlah kepada langkah berikut ke arah
hasil**

Kata-kata Komunikasi yang Tiga

“Teman-teman membagi-bagi berbagai hal.”

Plato

Albert Mehrabian, profesor di Universitas California, di Loss Angeles, penulis buku "komunikasi senyap" mengungkapkan salah satu konsep komunikasi, yaitu:

1. Bersifat verbal

Proses verbal hanya mewakili 7% dari proses komunikasi, menurut Maharayan: "Kata-kata tidak memiliki arti selain makna yang kita berikan kepada mereka."

Kata-kata tidak memiliki kekuatan apa pun selain yang kita masukan ke dalamnya. Pada hakikatnya Anda tidak mampu mengontrol persepsi dan pemahaman mental orang lain

menurut analisis Anda sendiri, Pentingnya kata-kata sebenarnya tidak melebihi 7%, tetapi mungkin mencapai 100% untuk orang lain.. Jadi pilihlah kata-kata Anda dengan hati-hati.

2. Vokal

Pentingnya faktor vokal lebih dari 38%, karena intonasi vokal Anda mungkin menyampaikan kontra-komunikasi dalam arti kata-kata Anda. Dalam kebanyakan kasus, pengakuan verbal memiliki dampak yang lebih dalam daripada komunikasi verbal. Orang sering mengatakan hal-hal dengan nada suara yang memberikan arti yang berbeda dengan totalitas dari apa yang mereka katakan.

Saat anda berbicara bersama seseorang, pastikan bahwa kata-kata anda selaras dengan intonasi suara yang anda gunakan.

3. Visual

Kata ketiga dalam konsep komunikasi menurut “Maharayan” adalah visual. Ini menyumbang 55% dari proses komunikasi. Sesungguhnya bahasa tubuh dan ekspresi wajah anda memiliki efek yang lebih dalam dalam proses komunikasi daripada gabungan faktor verbal dan vokal.

Metode paling utama untuk menggambarkan itu, ia semisal wanita yang membenarkan suaminya saat ia berkata kepadanya: bahwa ia mencintainya – kata-katanya yang dikatakan adalah: “Aku mencintaimu.” Saat intonasi suaranya yang mengabaikan ucapannya, serta kepalanya yang goyang-goyang itu total menghapus cinta.

Sang suami tidak tahu bahwa kata-kata itu harus tersusun dan benar-benar berirama dengan intonasi suara, gerakan tubuh, dan ekspresi wajah – maka kita tidak

membenarkan selain kata-kata yang didukung dan diperkuat oleh gambaran-gambaran yang kita lihat.

Pada akhirnya, sang suami yakin bahwa mengucapkan kata-kata ini saja tidak cukup, tetapi dia harus mengekspresikannya.

Dengan mengetahui tiga kata kunci untuk komunikasi, Kata-kata akan memiliki efek positif yang diinginkan.

Tiga Kata

Verbal: 7%

Vokal: 38%

Visual: 55%

Meta-Model

“Setiap tambahan pengetahuan sejati adalah tambahan kapasitas manusia.”

Horatio

Richard Bandler dan John Grinder pemilik hak penemu mengenai pengembangan metamodel, tujuan dari model ini adalah untuk mengumpulkan informasi dengan menghubungkan kembali orang-orang dengan pengalaman mereka.

Umumnya orang-orang mengatakan sesuatu dan memaksudkan sesuatu yang lain, atau hal yang lebih buruk, sebagian tidak mengetahui apa yang mereka maksudkan.

Dalam kasus-kasus seperti ini, orang-orang mengirim pesan yang bertentangan - Saya memilih topik ini untuk membantu Anda

meningkatkan hubungan Anda dengan orang lain. Setelah mempelajari meta model Anda akan dapat memperoleh:

1. Akurasi dalam bahasa yang Anda gunakan, dan konstruksi kalimat lengkap yang mencakup informasi yang diperlukan untuk mendapatkan jawaban yang diharapkan.

2. Mengajukan pertanyaan spesifik untuk mendapatkan jawaban spesifik jika ada informasi yang hilang dalam percakapan orang lain.

3. Asosiasi yang kuat dengan pengalaman orang lain dengan maksud untuk memperoleh gambaran yang jelas dan jelas serta menghindari komunikasi yang negatif.

4. Mendengarkan dan memahami bahasa dari keuntungan model "meta", dan menemukan lingkungan yang paling tepat untuk pemahaman dan pengajaran.

Versi “meta” model saat ini - betapapun sederhananya - akan membantu anda mengumpulkan informasi, dan menghubungkan kembali kata-kata dengan pengalaman. Sebagaimana yang akan anda lihat bagaimana model ini akan memudahkan anda mengubah anda menjadi pakar dalam bidang komunikasi.

Pengabaian

Pengabaian (sebagaimana telah dibahas di bab dua) membantu sampai pada inti yang sedang dibahas, dan itu dengan mengajukan beberapa pertanyaan dan memberikan jawaban-jawaban dengan tujuan menghubungkan kembali bahasa yang hilang dalam ekspresi orang melalui pengalaman yang utuh. Targetnya adalah sampai kepada aneka informasi yang Yang telah dibatalkan oleh pembicara Anda saat Anda berbicara dengannya.

Harus membedakan antara empat tingkat proses pengabaian:

1. Pengabaian sederhana.
2. Pengabaian dengan perbandingan.
3. Aneka kata kerja tidak tentu.
4. Ketiadaan penunjuk referensi.

1. Pengabaian sederhana.

Anda dapat menjadi pemraktek hebat “Meta Model”, dengan mengajukan aneka pertanyaan semisal “Mengenai apapun? Atau “Mengenai siapa pun?” saat kalimat itu *mubham* (tidak jelas) atau kurang sebagian informasi. Pertanyaan-pertanyaan ini akan mendorong orang tersebut untuk mencari informasi yang hilang.

Contoh 1 : Aku tidak paham.

Jawaban Meta model : Apa yang anda tidak paham?

Contoh 2 : Aku merasa tidak nyaman.

Jawaban Meta Model : Anda tidak merasa tidak nyaman mengenai apa? Atau Anda merasa tidak nyaman mengenai siapa?

2. Pengabaian dengan perbandingan.

Perbandingan adalah penyerupaan antara dua hal yang fitur-fiturnya jelas. Tapi kita menemukan pengabaian dalam jenis itu, bahwa orang menggunakan satu sisi saja dari perbandingan dan mengabaikan sisi lainnya, dengan meletakkan pertanyaan semisal “dibandingkan dengan siapa?” atau “dibandingkan dengan apa?” atau “dibandingkan dengan kapan?” dengan itu anda membantu orang tersebut Temukan informasi yang hilang, sehingga perbandingan menjadi spesifik dan lengkap.

Contoh 1 : Saya kurang sehat.

Jawaban Meta Model : Apakah Anda kurang sehat dibandingkan dengan waktu kapan pun?

Contoh 2 : Aku lebih pintar.

Jawaban Meta Model : Dibandingkan dengan siapa?

3. Aneka kata kerja tidak tentu.

Aneka kata kerja tidak tentu biasanya menunjukan kepada emosi negatif dan mereka memerlukan pertanyaan langsung dan spesifik dari sisi mempraktekan meta model ... misalkan: “Bagaimana secara spesifik?” dengan demikian anda membantu orang lain untuk lebih tepat dalam kalimatnya.

Contoh 1 : “Dia menolak saya.”

Jawaban Meta model : “Bagaimana secara spesifik kamu ditolak?”

Contoh 2 : “Kamu mengabaikanku tadi malam.”

Jawaban meta model : “Bagaimana persisnya saya mengabaikan anda?”

4. Ketidadaan penunjuk referensi.

Dalam jenis pengabaian ini, seseorang menggeneralisasi pengalamannya sampai batas menutup mata dan ambiguitas. Pemraktek meta model menggunakan pertanyaan-pertanyaan semacam: “Siapa secara khusus?” dan “Apa khususnya?” sebagai tujuan menyimpulkan referensi untuk menghadirkan informasi-informasi yang hilang.

Contoh 1:

“Aku tidak disukai seorang pun.”

Jawaban meta model:

“Siapa tepatnya orang yang tidak menyukaimu?”

Contoh 2:

“Tidak seorang pun mendengarkanku.”

Jawaban Meta Model:

“Siapa tepatnya yang tidak mendengarkanmu?”

Contoh 3:

“Hal itu tidak penting.”

Jawaban Meta Model:

“Apa tepatnya hal yang tidak penting?”

Pemraktek hebat terhadap meta model adalah orang yang mendengarkan dan fokus terhadap aneka informasi yang hilang, yaitu aneka informasi yang diabaikan.

Buatlah pertanyaan yang sesuai dengan meta model; sehingga orang berani untuk mengaitkan dengan aneka pengalaman mereka dan Anda memiliki pandangan global terhadap topik itu.

generalisasi

Topik ini juga telah dibahas di bab dua. Generalisasi memiliki keterikatan dengan aneka penambahan dan pembatasan, seperti yang terjadi dalam pengabaian, generalisasi membuat orang mengubur faktor-faktor kunci yang biasanya memungkinkan mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan.

Ada dua tingkat generalisasi

1. Metrik umum.
2. Faktor-faktor formal.

1. Metrik Umum

Metrik umum yang paling sering muncul adalah: “Setiap”, “Selamanya”, “Seterusnya”, “Tidak seorang pun” ... dengan metrik tersebut dan yang lainnya, orang cenderung kepada menambah-nambah dan mendramatisir mengenai yang mereka rasakan dan itu dengan menggunakan intonasi suara.

Interaksi dengan aneka generalisasi ini merupakan hal yang penting sekali untuk sampai kepada sejumlah besar alternatif, dan anda dapat melakukan itu melalui:

a) Mendramatisir Generalisasi

Misalkan:

“Tidak seorang pun menyukaiku.”

Jawaban Meta Model:

“Tidak seorangpun, tidak seorangpun?”

Dengan menggeneralisasi kata yang digunakan, Anda berkontribusi untuk menarik perhatian pada faktor dramatisir.. Tentu saja, ada orang di suatu tempat yang peduli dengan Anda, buatlah mereka merasakannya.

- b) Aneka pertanyaan yang mencakup
“Pada waktu kapan pun yang telah berlalu?”

Misalkan:

“Aku selamanya tidak akan pernah melakukan apa pun dengan benar.”

Jawaban meta model:

“Apakah anda pernah melakukan sesuatu yang benar pada waktu lampau, sekalipun hanya sekali?”

2. Faktor-faktor formal

Faktor-faktor formal adalah kata-kata yang menunjukkan kepada penentuan.

Ada dua jenis faktor formal

- a) Faktor-faktor formal untuk yang pasti
“Saya tidak mampu, tidak penting, tidak diperlukan.”
- b) Faktor-faktor formal untuk kemungkinan dan kemustahilan
“Itu mungkin, Itu Mustahil.”

Pelaksana meta model berinteraksi dengan aneka penentuan itu dengan menyajikan pertanyaan: “Apa yang menghentikanmu?” dan “Apa yang akan terjadi sekiranya anda melakukannya?”

Pertanyaan pertama mengembalikan orang tersebut ke masa lalu; agar ia menemukan pengalaman yang pada dasarnya ia menegakan generalisasi ini. Pertanyaan kedua membawa seseorang ke masa yang akan datang; agar ia membayangkan aneka hasil yang mungkin.

Contoh 1:

“Aku tidak mampu melakukan itu.”

Jawaban Meta Model:

“Apa yang menghentikan anda? .. atau apa yang terjadi seandainya anda melakukan itu?”

Contoh 2:

“Mustahil menyelesaikan laporan ini hari ini.”

Jawaban Meta Model:

“Apa yang menghentikan anda?” atau “Apa yang akan terjadi sekiranya anda melakukan itu?” “Apa yang akan terjadi sekiranya anda tidak melakukan itu?”

Distorsi

Distorsi memiliki hubungan dengan makna informasi - yaitu: makna kata-kata - dan dalam kasus yang menyangkut kita, itu adalah makna kata yang terdistorsi atau menyimpang.

Kategori ini mencakup empat level:

1. Membaca berbagai ide.
2. Pelaksanaan yang hilang.
3. Persamaan yang tersusun.
4. Sebab dan akibat.

1. Membaca berbagai ide.

Membaca berbagai ide berarti: bahwa ada dalam kuasa kita mengetahui yang dipikirkan dan dirasakan orang, tanpa kontak langsung dengannya.

Jika orang bertindak berdasarkan ilusi daripada informasi - Mereka dapat melakukan banyak hal untuk menekan orang lain. Pemraktek meta-model menangani situasi itu dengan menanyakan: “Aspek apa tepatnya yang Anda ketahui?”

Sebab interaksi anda melalui membaca aneka pikiran, pertama-tama membuat mereka mengetahui sejauh mana klaim palsu mereka bahwa mereka mengetahui apa yang ada dalam siratan orang.

Contoh 1:

“Aku yakin bahwa Anda dapat melihat perasaanku.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana tepatnya anda dapat memastikan bahwa saya mengerti apa pun yang anda rasakan?”

Contoh 2:

“Aku mengetahui yang Anda maksud.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana tepatnya anda mengetahui apa yang saya maksud?”

Contoh 3:

“Aku mengetahui yang lebih baik untuknya.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana tepatnya anda mengetahui yang lebih baik baginya?”

2. Pelaksanaan yang hilang.

Ia secara sederhana adalah hukum-hukum yang digunakan orang untuk kemaslahatan pribadinya. Penyimpangan pelaksanaan yang hilang biasanya membuat orang meletakkan dan menentukan kaidah-kaidah umum. Interaksi yang tegas dengan situasi ini membuat orang menyadari bahwasannya mereka boleh memiliki aturan dan pendapat sendiri sambil membiarkan orang lain bertindak sesuai dengan aturan dan pendapat mereka sendiri. Tanyakanlah: “Untuk siapa?” atau “Menurut siapa?” Dengan cara ini Anda membiarkan orang bertanggung jawab atas penilaian mereka.

Contoh 1:

“Tidak baik berbicara dengan cepat.”

Jawaban Meta Model:

“Menurut siapa?”

Contoh 2:

“Begitulah cara melakukannya.”

Jawaban Meta Model:

“Begitulah cara melakukannya, menurut siapa?”

Contoh 3:

“Pertanyaan ini tidak bermutu.”

Jawaban Meta Model:

“Menurut siapa pertanyaan ini tidak bermutu?”

3. Persamaan yang majemuk

Itu dikembalikan kepada interpretasi pengalaman nyata - jadi yang lain juga nyata. Namun, pelaksana metamodel menangani interaksi dengan pertanyaan yang mengandung "bagaimana".

Contoh 1:

“Kamu selalu berteriak kepadaku I kamu membenciku.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana semata-mata teriakan kepadamu itu merupakan tanda kebencianku kepadamu?”

Contoh 2:

“Saat ia berbicara kepadanya, ia membuang muka dan tidak memperhatikanku.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana (bisa) membuang mukanya itu merupakan bukti yang menunjukkan tiada memperhatikanmu?”

4. Sebab dan akibat.

Sebab dan akibat berarti bahwa yang satu menyebabkan respons emosional di pihak lain. Baik sebab maupun akibat membatasi respons karena faktor dampak emosional. Untuk mengatasi masalah ini, pemraktek meta model harus sampai ke akar masalahnya dan bertanya: “Bagaimana (x) menyebabkan (y)?

Contoh 1:

“Kamu mengecewakanku.”

Jawaban meta model: “Bagaimana aku mengecewakanmu?” atau “Bagaimana mungkin aku mengecewakanmu?”

Contoh 2:

“Dia membuatku merasa bersalah.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana ia membuatmu merasa bersalah?”

Contoh 3:

“Saya sedih, karena kamu terlambat.”

Jawaban meta model:

“Bagaimana bisa masalah keterlambatanku membuatmu bersedih?”

Bahasa yang digunakan oleh sebagian besar orang mungkin memiliki arti yang sama sekali berbeda dari yang dimaksudkan.

Dengan menggunakan aneka pertanyaan meta model anda akan benar-benar menyadari apa yang diinginkan orang lain dan

anda menjawabnya dengan metode yang tepat.

Sekali lagi, Semua ini bertujuan untuk memastikan koneksi yang baik untuk Anda.

Telaahlah tabel berikut yang merupakan ringkasan yang berguna untuk memulihkan poin-poin penting dalam meta model:

Tabel Meta-Model

1. Pengabaian (Pengumpulan Informasi)

Pengabaian dengan perbandingan Aku sangat cerdas - Dibandingkan dengan siapa? - Dibandingkan dengan apa?	Pengabaian sederhana Saya marah - Dari siapa? - Terhadap apa?
Ketiadaan penunjuk referensi - Siapa tepatnya?	Kata-kata kerja tak tentu Dia membuatku bersedih - Bagaimana tepatnya?

2. Generalisasi (Spesifikasi dari model fusi)

Factor-faktor formal kebutuhan dan kemungkinan Berdasarkan bahwa aku tidak mampu, mungkin bagiku, mungkin, mustahil - Apa yang menghentikanm u? - Apa yang mungkin terjadi sekiranya anda melakukan / tidak melakukan?	Matriks umum Dia selalu terlambat - Selalu ... selalu - Bukankah dulu dia pernah terlambat?
---	--

3. Distorsi (Kata-kata yang maknanya disimpangkan)

Pelaksanaan yang hilang Tidak pantas melakukan itu - Menurut siapa? Sebab Akibat Dia membuatku gila! - Bagaimana tepatnya dia membuatmu gila?	Membaca aneka pikiran Saya mengetahui yang anda inginkan - Bagaimana tepatnya? Persamaan majemuk Dia membenciku - Siapa dia yang membencimu?
---	--

Meta model mencakup sekumpulan alat-alat yang diajukan untuk meningkatkan

komunikasi dan menutup celah-celah komunikasi yang buruk dan tidak pantas.

Saat anda berlatih meta model, anda secara khusus memberikan perhatian kepada proses internal anda, tapi hindari masuk ke dalamnya dan membuat penilaian.. anda akan dibantu oleh meta model untuk tetap berada di orbit luar pengalaman indrawi ... di luar anda akan melihat bahwa meta model yang menyederhanakan anda untuk mengumpulkan informasi dari orang-orang, tanpa harus turun ke jiwa yang terdalam.

Misalkan jika seseorang berkata: “Aku takut terhadap kumpulan orang-orang.” – anda jangan masuk ke dalam jiwanya dengan mengatakan: “Saya tahu hal itu dengan sangat baik.” Pemikiran pribadi Anda mungkin terlalu banyak melibatkan Anda, membatasi peluang komunikasi yang baik... dengan menggunakan

meta model Anda akan dapat mengajukan pertanyaan, menanggapi orang tersebut, memperoleh informasi tambahan tentang orang tersebut, dan membantu orang tersebut dengan lebih banyak alternatif kepadanya. Anda dapat menjawab dengan pertanyaan-pertanyaan: “Bagaimana tepatnya?” atau “Apa secara tepatnya?”

Ingatlah hal berikut ini:

- Jangan gunakan meta model secara berlebihan.
- Gunakanlah metode ini dengan bijak dan cerdas, dan gunakanlah intonasi suara, ekspresi muka dan gerakan yang tepat.

Anda sekarang memiliki alat komunikasi yang sangat kuat dan efektif di tangan Anda. Gunakanlah, berbicaralah dengannya, perhatikanlah, dan ajukanlah pertanyaan yang

benar. Ingatlah untuk menjadi orang yang memberikan informasi lengkap. Kuasai keterampilan Anda dengan kekuatan karakteristik meta model, dan Anda akan menikmati reputasi keunggulan dalam komunikasi dengan manusia.

Bab Keempat

Keunggulan Dalam Seni Komunikasi

“Tidak ada satu hal pun yang tidak dapat Anda peroleh di dunia ini selama Anda yakin secara mental bahwa Anda dapat memilikinya.”

Robert Collier

Strategi Menyelesaikan Masalah

“Perlawanan adalah pikiran yang berubah menjadi perasaan. Jika Anda mengubah gagasan yang melahirkan perlawanan, perlawanan itu hilang dan lenyap.”

Bob Conklin

Cepat atau lambat anda akan dihadapkan kepada berbagai rintangan, hingga sekarang, saya sediakanlah alat-alat yang memungkinkan anda mengontrol emosi anda, fokus, mengetahui, mengukur, dan membedakan sehubungan dengan tantangan khusus yang menanti Anda. Begitu juga saya sajikan kepada anda konsep-konsep komunikasi yang akan menopang anda mengarahkan energi anda ke arah pencapaian tujuan anda dan membantu anda menjauhi terjerumus ke dalam bingkai kerangka masalah.

Di dalam bab yang lalu kita fokus kepada sistem representasi, aneka afirmasi linguistik, aneka petunjuk menggunakan mata, aneka strategi berdasarkan hubungan manusia, tiga kata untuk komunikasi, dan meta-model .. sambil memohon bantuan dengan setiap alat dalam memungkinkan anda menjadi profesor komunikasi paling terkemuka, unggul, cemerlang di dunia.

Seperti yang dikatakan Collier: *“Tidak ada satu hal pun yang tidak dapat Anda peroleh.”* Saya akan memberi anda tambahan agar anda memperoleh tambahan..., kita akan memulai dengan strategi penyelesaian masalah, dan anda akan mempelajari bagaimana memisahkan diri anda dari masalah tertentu, dan akan belajar bagaimana merilekskan dan menenangkan orang yang marah dan membuat mereka fokus pada solusi dengan menghubungkan mereka dengan emosi positif mereka. Dengan demikian anda membawa

mereka kepada hasil yang diinginkan. Di halaman berikut anda akan menemukan tabel yang memberi anda gambaran menyeluruh untuk strategi penyelesaian masalah, setelah anda fokus kepada kata-kata utama, kami akan menjelaskannya secara rinci sebagai berikut:

Tabel Strategi Menyelesaikan Masalah



1. Pemisahan

Ambil contoh, para penonton film hantu dan horor yang duduk di depan layar TV hingga larut malam. Selama setidaknya satu jeda yang disengaja dalam acara TV untuk iklan dan publisitas, mereka pergi ke kamar mandi, kebanyakan dari mereka melihat sekeliling dengan ketakutan. Yang lebih buruk, mereka tidak berani melihat ke cermin karena takut hantu, atau monster datang di belakang mereka. Untuk mengusir delusi mereka yang mengerikan, mereka membiarkan lampu rumah mereka menyala sepanjang malam di semua kamar. Di sisi lain, orang lain menertawakan dan mengolok-olok kedangkalan dan murahnya film, tanpa merasa cemas atau ngeri.

Saya menonton film *Titanic* bersama keluargaku. Satu putri kembarku, Narmin menangis sedangkan saudaranya Nancy

tertawa. Terkadang anda bertanya-tanya mengenai sebab respon yang berlainan itu. Narmin menautkan hati dengan film, ia masuk ke dalamnya dengan segenap emosinya, Seolah-olah dia adalah bagian dari cerita, menjalani setiap detiknya dengan semua perasaan dan hati nuraninya.. di sisi lain, Nancy benar-benar terlepas dari peristiwa film, ia mengolok-olok saudaranya yang menyebabkan diskusi sederhana di antara mereka berdua. Narmin menuduh Nancy bahwa ia tak berperasaan, sementara Nancy menganggap adiknya konyol; karena ia menangis dan terlibat dalam peristiwa film.. salah satu dari mereka terhubung dan menjalani seluruh pengalaman, sedangkan yang satu lagi terpisah dan perasaannya netral.

Adegan film membuat orang terjebak dalam aksi - karena volume suara yang tinggi, dan

kacamata 3 dimensi, aksi film dirancang untuk menimbulkan reaksi luar biasa pada penonton.

Penjelasan di atas mungkin tampak panjang dan membosankan, tetapi penjelasan ini memiliki hubungan yang erat dan langsung dengan strategi pemecahan masalah. Jika seseorang menantang Anda, kaitkan perasaan negatif yang didorong oleh kata-katanya, itu pasti akan terjadi.. Jangan langsung marah untuk membela diri atau sudut pandang Anda, alih-alih fokus pada komunikasi dan hasilnya.

Di sinilah peran bab .. menggunakan tautan seperti yang dibahas di akhir bab kedua, anda akan mengendalikan diri anda sendiri. Jika sudah lama berlalu sejak terakhir kali Anda membacanya, bacalah lagi dan jika perlu, buat tautan baru dan gunakan padanya tautan kendali diri. Setelah memperkuat tautan itu latihlah. Carilah tempat yang nyaman, tenang di mana Anda tidak akan diganggu selama 20

menit.. duduklah dan ambillah nafas dalam-dalam, pejamkan kedua mata anda dan imajinasikan bahwa anda adal dalam kondisi menantang.. imajinasikan bahwa anda menggunakan tautan anda, pisahkan diri anda dari situasi yang sulit. Saksikan diri anda sendiri ada dalam posisi kendali mutlak atas situasi itu.

Yang Anda butuhkan untuk memisahkan diri dari perasaan negatif adalah latihan. Lakukan pengalaman latihan mental. Gunakanlah itu dalam semua situasi menantang. Apa yang sebenarnya Anda lakukan adalah melatih dan memrogram pikiran sadar dan bawah sadar Anda untuk menangani situasi yang menantang secara efisien dan efektif.

Pada saat itulah, anda menjadi mampu mengambil situasi menantang apapun dengan penuh perhitungan, pertahanan, dan

penanganan. Anda tidak terkejut oleh apapun bagaimanapun adanya.

Berikut ini sebagian arahan untuk pemisahan:

1. Letakanlah tautan untuk mengontrol diri, dan ujilah efektifitasnya.
2. Temukan tempat yang nyaman untuk latihan mental selama 20 menit.
3. Tarik nafas dalam-dalam dan tenang sehingga anda merasa nyaman.
4. Pejamkan kedua mata anda, tempatkan diri anda sendiri pada situasi menantang .. rabalah tautan kontrol diri, saksikanlah diri anda sendiri sambil anda ada dalam puncak ketengan, ketenangan pikiran, dan fokus kepada komunikasi serta pada umumnya niat-niat .. terakhir, imajinasikan sambil anda memecahkan masalah dengan bijaksana.

5. Bukalah kedua mata anda secara perlahan.

Lakukan latihan ini setiap hari untuk melatih pikiran anda .. teruskanlah latihan itu sampai ia menjadikan kebiasaan yang menancap pada diri anda.

2. Menetralisir Emosi Negatif

Berinteraksi dengan orang-orang fanatik, maksudnya berinteraksi dengan aneka emosi mereka, mulailah selalu dengan berinteraksi dengan aneka emosi sebelum beralih kepada logika...; karena aneka perasaan orang pada mayoritas waktu itu sangat negatif, karena itu tidak meninggalkan ruang untuk berbicara secara logis. Kunci berinteraksi bersama aneka emosi adalah membatalkan objeknya .. dan untuk mewujudkan itu, Catat masalahnya, berempati, rasakan dengan orang tersebut dan bagikan kekhawatirannya.

Ambilah informasi maksudnya anda membuat orang lain merasakan bahwa anda mendengarkannya dan benar-benar memahami situasi mereka, dan ini tentu melahirkan kata yang berpengaruh pada tahap ini.

Ada perbedaan antara bersimpati dan berbagai keprihatinannya. Keduanya diambil dari bahasa Yunani. Dalam simpati anda mengatakan: “Aku memahamimu.” Sedangkan dalam berbagi keprihatinan anda mengatakan: “Saya benar-benar merasakan yang Anda rasakan.”

Agar berhasil membatalkan emosi negatif, anda harus campurkanlah simpati dan empati seperti berikut: “Saya paham” atau “Saya menghargai dan merasakan yang anda rasakan.”

Sebagian lebih suka kata-kata “Saya setuju dengan anda.” Tapi isyarat kepadanya telah disampaikan dalam bagian tertentu pada meta model kata tersebut memiliki makna yang luas. Kata ini dapat membatasi pilihan Anda, dan juga dapat digunakan untuk melawan Anda dalam konteks argumen. Jika Anda berkata: “Aku mengetahui sudut pandangmu”.., dan “Aku mengetahui yang anda katakan” – maka Anda tidak harus setuju dan membiarkan pintu terbuka. Anda juga dapat mengatakan, "Saya benar-benar memahami Anda, dan inilah yang saya pikirkan."

Ingatlah untuk selalu tetap netral, berapapun harganya. Netralitas adalah satu-satunya cara untuk menjauh dari krisis, dan menetralkan emosi.

3. Fokus Pada Solusi

Fokuslah kepada solusi menggunakan salah satu strategi berikut:

- a) Saling berkontribusi. Biarkan orang berpartisipasi dalam proses penyelesaian, dan tanyakan kepada mereka: "Bagaimana Anda ingin situasi ini diselesaikan?" Pertanyaan tersebut akan membawa fokus ke arah solusi selanjutnya dan jauh dari jebakan emosi negatif. Metode kontribusi sangat berhasil disampaikan kepada orang-orang yang cerdas secara mental dan mereka yang peduli pada detail.
- b) Menyendiri dalam solusi: total memikul tanggung jawab situasi, menawarkan solusi untuk krisis. Konsep keindividualan dalam solusi ini sejalan dengan apa yang kita sebut pola perilaku revolusioner dan eksplosif.

Individu-individu revolusioner merasakan bahwa tiada seorang pun mendengarkan mereka, dan bahwa mereka tidak sampai kepada hasil apapun. Tidak mengherankan bahwa mereka itu bertambah emosi dan revolusi, reaksi mereka berkisar antara membentak, berteriak, dan melempar benda. Rahasia berinteraksi bersama kelompok ini adalah menggunakan strategi menyelesaikan solusi sendiri ... dan berbicaralah dengan cepat. Orang-orang revolusioner menginginkan solusi yang segera untuk krisis! Ucapkanlah hal-hal semisal: “Saya di sini untuk mengatasi situasi ini sekarang juga dan akan melakukannya dengan cepat.” Dari sini anda bergerak ke arah solusi; dimana orang-orang revolusioner ingin segera melihat hasil.

Individu-individu eksplosif seperti orang-orang revolusioner, mereka ingin solusi aneka krisis seketika itu juga dan juga ingin merasa dihargai. Terkadang ibu yang eksplosif yang

marah karena putranya berkata: “Aku menanggung segala hal demi kamu tapi kamu tidak menghiraukan.” Dia sejatinya ingin mendengar sesuatu seperti: “Saya mengakui itu, dan hanya untukmulah menghargaku yang tulus.” Kemudian masukkanlah kata “Sekarang.” dalam kalimat untuk mengkomunikasikan makna kesegeraan solusi.

4. Tautan Dengan Emosi Positif

Setelah menemukan solusi, muncul fase menghubungkan orang dengan emosi mereka yang positif. Setelah diskusi yang panas, seorang suami mungkin berkata kepada pasangannya: “Saya sangat menghargai apa yang Anda lakukan, saya ingin Anda tahu bahwa Anda adalah perhatian saya.” Menghubungkan orang kepada emosi baik mereka meninggalkan kesan abadi.

Strategi Komunikasi Mutlak

“Pengetahuan menempatkan Anda di barisan mereka yang bijaksana.. dan pekerjaan menempatkan Anda di barisan orang-orang sukses.. dan pemahaman menempatkan Anda di barisan orang-orang yang bahagia.”

Dr. Ibrahim Elfiky

Semua yang telah kita diskusikan sejauh ini akan dihubungkan bersama dalam satu episode penuh. Dalam strategi Komunikasi Utama, Anda akan mempelajari sepuluh langkah penting untuk mencapai tujuan Anda:

1. Langkah Pertama: Dengarkan

Dengarkan dengan seksama dan tanpa memotong – pahami dan tampilkan perhatian anda dengan kontak visual, jangan menilai orang; karena pada akhirnya tujuanmu adalah membantunya bagaimanapun adanya

untuk menguasai emosinya yang negatif dan mencapai hasilnya.

2. Langkah kedua: Pisahkan

Sebagaimana kondisi dalam strategi penyelesaian masalah, penting sekali anda memisahkan diri anda dari seluruh situasi. Tetap berpegang kepada kenetralan perasaan, gunakanlah tautan kendali diri untuk fokus kepada komunikasi.

3. Langkah ketiga: Berempatilah dengan kesusahan orang lain

Orang-orang kehilangan kendali karena emosi mereka, mereka marah dan tidak dapat membedakan antara Anda dan masalahnya. Empati memungkinkan Anda untuk bergabung dengan orang-orang seolah-olah mereka adalah tim..tim nyata dalam menghadapi krisis. Empati membuat orang merasakan bahwa mereka adalah tempat

pengertian dan perhatian. Empati memiliki berbagai cara.. misalkan menggunakan nama seseorang, itu menambah kedekatan darinya .. “Karim .. aku mengerti situasimu, saya mungkin merasakan hal yang sama jika saya dihadapkan pada situasi yang sama.” Membuat komunikasi lebih pribadi dan spesifik akan membuat orang lebih memperhatikan apa yang Anda katakan.

4. Langkah keempat: Perhatikan dan setuju

Perhatikan apa sistem representasi yang ada pada orang.. Berikan perhatian khusus pada afirmasi linguistik, dan setujuilah bersamanya. Mula-mula perhatikan gerakan tubuh, dan kata-kata tertentu yang memungkinkan anda setuju dengannya. Tancapkan keselarasan untuk membangun hubungan di tingkat bawah sadar.

5. Langkah kelima: Jelaskan dan pimpin

Telah tiba waktu anda untuk berbicara.. berbicaralah dengan jelas menggunakan aneka afirmasi linguistik untuk orang lain dan tingkat energinya – kembangkan aneka pertanyaan menggunakan strategi meta-model dan salah satu kata yang paling efektif untuk menjelaskan adalah “khususnya”. Jika seseorang menggunakan generalisasi, gunakanlah: “Bagaimana? Apa? di mana? ketika? ... tepatnya”, Anda membiarkan orang beralih dari pertimbangan umum ke pemikiran khusus. Kemudian muncul kepemimpinan dengan cara yang dibahas dalam paragraf sebelumnya.

6. Langkah keenam: Nyatakan untuk kedua kalinya

Setelah orang tersebut menyatakan keprihatinan khusus mereka, buat pernyataan

kedua, atau jelaskan apa yang dikatakan, yaitu: Anda mengulangi pernyataan itu dengan kata-kata Anda sendiri, bukan kata-katanya. Itu untuk memastikan bahwa anda benar-benar memahami. Sapa orang tersebut dengan namanya untuk menarik perhatiannya, buat hubungan menjadi pribadi.

7. Langkah ketujuh: isolasi

Setelah mengomunikasikan kembali masalahnya dengan kata-kata Anda sendiri, dan setelah orang tersebut mengkonfirmasi pemahaman dan persetujuannya dengan pernyataan Anda tentang masalah tersebut, segera isolasi masalah orang tersebut.

Beginilah cara Anda mengatasi setiap masalah secara terpisah, menghindari kemungkinan munculnya masalah lain. Berikut ini adalah contoh yang baik untuk yang Anda katakan:

Anda : Bolehkah saya bertanya kepada Anda apa secara spesifik hal yang mengganggu Anda?

Orang itu : Saya merasa Anda tidak menunjukkan minat pada saya.

Anda : Apakah ada sesuatu yang lain selain itu?

Orang itu : Tidak.

Melalui pertanyaan Anda: “Selain masalah Anda, apakah ada sesuatu yang lain?” anda mengisolasi masalah, dan pada kondisi ada masalah lain akan segera terangsang, pertama-tama atasi masalah yang ada, Jangan buang energi Anda pada banyak topik sebelum Anda menyelesaikan topik pertama.

8. Langkah kedelapan: Generalisasi

Proses generalisasi digunakan untuk mendapatkan persetujuan. Ketika Anda menggeneralisasi, Anda menggunakan pertimbangan yang disetujui oleh lawan bicara Anda. Misalnya:

Orang itu : Saya merasa Anda tidak menunjukkan minat pada saya.

Anda : Apakah ada sesuatu yang lain yang mengganggu Anda selain itu?

Orang Itu : Tidak.

Anda : (Generalisasi) .. Saya tahu penting bagi kita semua untuk merasa dihargai, setujuakah Anda?

Orang Itu : Ya.

Gunakan generalisasi yang Anda sudah tahu orang akan setuju. Awalilah selalu komunikasi dengan persetujuan bukan perbedaan.

9. Langkah kesembilan: Personalisasi

Anda dibantu oleh personalisasi untuk memperoleh persetujuan, kemudian anda mulai proses personalisasi yaitu hendaknya anda lebih spesifik, dan mendapatkan lebih banyak persetujuan. Personalisasi adalah memperoleh serangkaian persetujuan ... berikut metode untuk mewujudkan itu:

Orang itu : Saya merasa Anda tidak menunjukkan minat pada saya.

Anda : Apakah ada sesuatu yang lain yang mengganggu Anda selain itu?

Orang Itu : Tidak.

Anda : (Generalisasi) – Saya tahu bahwa penting sekali kita semua merasakan bahwa kita itu adalah tempat penghargaan dan perhatian,

tidakkah Anda setuju denganku atas hal itu?

Orang itu : Ya.

Anda : (Personalisasi) – apa tepatnya yang terjadi yang membuatmu merasakan bahwa aku tidak peduli kepadamu?

Orang itu : Malam tadi pada saat makan malam, anda tidak mendengarkanku, dan anda memotong (pembicaraan) ku.

Personalisasi membiarkan anda terus memperoleh persetujuan, dan membawa orang itu ke fase berikutnya. Selama personalisasi, anda terkadang dihadapkan kepada aneka bantahan dan ketidaksetujuan .. pada kondisi demikian generalisasi untuk kedua kali untuk memperoleh aneka persetujuan, kemudian personalisasikan

dengan mengubah posisi anda untuk memperoleh persetujuan, kemudian setelah itu beralihlah ke tingkat selanjutnya. Tujuannya agar orang tersebut merasa nyaman.

10. Langkah kesepuluh: Bergerak ke arah hasil.

Dengan terus mempersonalisasi dan memperoleh persetujuan, anda mendorong orang tersebut ke arah hasil tertentu, yaitu kesepahaman, keharmonisan, dan perasaan positif atau gabungan semuanya .. berikut ini metodenya:

Anda : Jadi kemarin, Anda merasa bahwa saya tidak memperdulikanmu;
Karena aku tidak mendengarkanmu dan aku memotong pembicaraanmu..bukankah demikian?

Orang Itu : Ya.

Anda : Maaf, padahal saya ingin Anda tahu bahwa saya memprioritaskan kepedulian dan perhatian kepadamu. Pada beberapa hari mendatang, bagaimana anda ingin aku mendengarkanmu?

Orang itu : Dengan melirik dan memandang kepadaku, dan membiarkanku menyelesaikan perkataanku.

Anda : Aku memahamimu, di masa yang akan datang saya akan memprioritaskan perhatian lebih besar kepadamu, dan mendengarkan yang anda katakan tanpa memotong, dan aku akan melihat kepadamu .. apakah itu sesuai untuk anda?

Orang itu : Ya.

Anda : Baik. Saya bahagia sekali dengan diskusi yang kita lakukan ini.

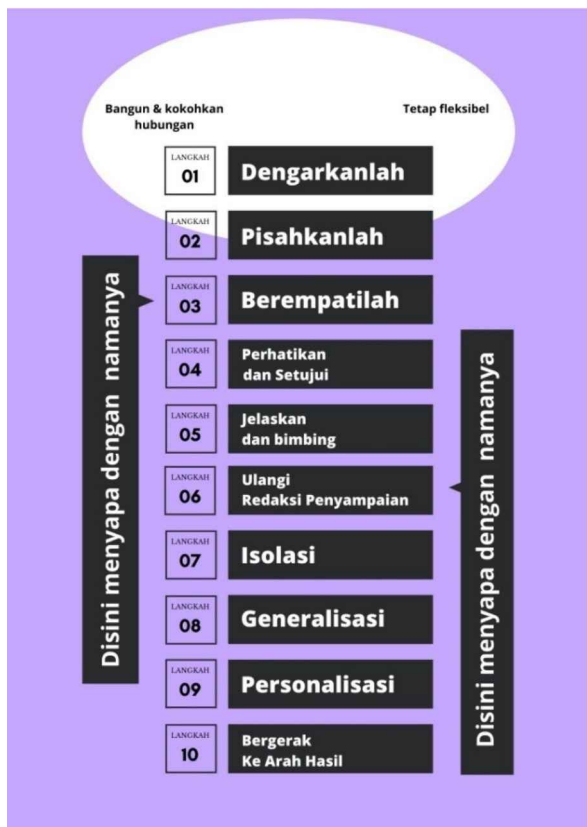
Strategi komunikasi mutlak memiliki tujuan tertentu:

1. Persepsi.
2. Membangun dan menjalin hubungan.
3. Memperoleh persetujuan.

Tetap fleksibel secara maksimal, dan cobalah untuk mencari tahu situasinya.

Gunakanlah kemampuan strategi komunikasi mutlak dengan cemerlang, dan dengarkanlah dengan seksama yang dimasukkan oleh komunikasi tersebut ke dalam kehidupan Anda.

Strategi Komunikasi Mutlak



Program pikiran Anda agar unggul dalam komunikasi

“Anda dapat melakukan apapun yang anda yakini bahwa ia mungkin dilakukan ... ini merupakan pemberian dari Allah; karena melaluinya Anda mampu menyelesaikan problem manusia apapun.” Robert Collier

Anda dapat memrogram akal anda dengan berbagai Informasi yang mengesankan yang akan meningkatkan kualitas hidup Anda, yang memungkinkan anda menjadi seorang komunikator ulung, dan itu dilakukan secara otomatis seperti proses pernapasan, hanya saja Anda akan membutuhkan empat prinsip untuk meluruskan langkah-langkah anda, yaitu: Keimanan, Konfirmasi, Visualisasi Kreatif, dan Aktivitas yang Teratur.

Keimanan

Napoleon Hill mengatakan: “Apapun yang mampu dipahami dan diyakini oleh akal manusia, maka akal manusia mungkin untuk mewujudkannya.” Tidak ada di dunia ini yang mencegah Anda mendapatkan apa yang Anda tahu bisa Anda miliki. Faktanya, kesuksesan orang yang unggul dalam suatu bidang adalah karena keyakinan mereka yang teguh akan kesuksesan yang tak terhindarkan. Gandhi percaya bahwa adalah mungkin untuk membebaskan negaranya dari kuk kolonialisme Inggris, dan memperoleh penentuan nasib sendiri untuk India dengan cara damai - dan dia melakukannya.

Almarhum Presiden Anwar Sadat percaya pada kemungkinan memberikan bantuan militer ke Mesir - dan dia melakukannya. Kami juga menemukan bahwa para nabi dan rasul yang diutus oleh Tuhan Yang Maha Esa

memiliki keyakinan yang teguh dalam menyelesaikan misi mereka dengan sukses, sehingga mereka berhasil.

Apakah anda percaya bahwa anda dapat menjadi seorang komunikator ulung? .. Apakah anda percaya bahwa anda berhak lebih bahagia dalam hidup anda, bahwa anda adalah satu-satunya orang yang dapat memunculkan itu? ... Jika anda meragukan itu, belum tibakah waktunya untuk bebas dari keyakinan negatif itu?.. tidakkah anda meyakini bahwa waktu telah tiba untuk menggunakan aneka energi dan keterampilan yang diberikan Allah kepada Anda, dan segera bangun dari tidur nyenyak dalam batin anda?

katakanlah pada diri anda sendiri dan kepada orang lain bahwa anda percaya kepada diri anda sendiri dan kepada kemampuan anda untuk sukses - dan seperti yang dikatakan

Virgil: “Mereka mampu; karena mereka meyakini bahwa mereka mampu.”

Afirmasi

John Ericsson mengatakan: “Saya menemukan bahwa aku mampu memunculkan energi, dan memunculkan tekad untuk terus melanjutkan jalan. Dan saya telah belajar bahwa dalam pikiran Anda, dalam tubuh Anda, jika Anda dapat mengatakan pada diri sendiri bahwa saya bisa, saya bisa, saya bisa, saya bisa.”

Ide afirmasi pertama kali muncul pada tahun 1980 ketika saya menjadi manajer sebuah hotel bintang lima di Montreal. Saya tidak berpikir bahwa konsep ini memiliki nilai apa pun, sampai saya menjadi sangat lelah ..., dan seorang teman meminta saya untuk menemaninya ke seminar tentang kekuatan afirmasi .. Selama periode ini, saya mengalami sakit perut, sakit dan nyeri.. Saya ragu-ragu, dan teman saya memberitahu saya: "Anda tidak akan kehilangan apa-apa, dan jika Anda

merasa seminar ini tidak berguna bagi Anda - pergilah." Saya menerimanya, dan terkejut mendengarnya. Dia memutuskan untuk menerapkan apa yang telah direkomendasikan guru untuk jangka waktu 21 hari, periode waktu yang diperlukan untuk mempraktikkan kebiasaan baru.

Saya mulai menggunakan afirmasi dan selama tiga hari pertama, saya sembuh dari kelelahanku kurang dari sepuluh hari, saya sama sekali tidak merasa perih lambung lagi. Sungguh afirmasi benar-benar sangat berpengaruh sekali, dan kita dalam kondisi apapun berbicara pada diri kita sendiri itu meletakan lebih dari 60000 ide dalam pikiran kita setiap hari, lalu mengapa anda tidak memenuhi ide tersebut dengan ide-ide yang bagus dan pantas? ... anda akan melihat bahwa kebahagiaan tergantung kepada cara berpikir anda.

Untuk memprogram pikiran Anda dengan afirmasi, Anda memerlukan lima hal:

1. Afirmasi harus positif. Jangan Anda katakan: “Aku bukan seorang komunikator jelek” .. tapi “Aku seorang komunikator ulung.”
2. Afirmasi anda harus dalam bentuk waktu sekarang. Jangan Anda ucapkan: “Aku akan menjadi seorang komunikator yang cemerlang.” Ini baik tapi kehilangan pengaruh .. alih-alih darinya ucapkanlah: “Sungguh aku seorang komunikator yang pintar (mahir).
3. Aneka afirmasi anda harus ringkas. jangan anda katakan kalimat yang panjang, pisahkan kalimat pendek, spesifik, dan bertujuan tertentu.
4. Anda harus menyertai aneka afirmasi anda dengan perasaan yang kuat .. jika anda katakan: “Aku seorang

komunikator sukses” tanpa anda percaya kepada yang anda katakan - maka akal bawah sadar Anda tidak akan pernah menerima pernyataan itu.

5. Anda harus mengulang-ulang aneka afirmasi anda tiap hari atau beberapa kali dalam sehari. Jika anda menganggap cukup afirmasi selama tujuh hari atau dari waktu lainnya, afirmasi anda akan lemah pengaruhnya. Yang penting banyak afirmasi setiap hari dan sesering mungkin.

Berikut 10 afirmasi yang dapat anda gunakan untuk memrogram akal Anda:

1. Sungguh aku percaya pada diriku sendiri dan kemampuanku untuk sukses.
2. Sungguh aku seorang komunikator istimewa.
3. Saya pendengar yang baik.

4. Saya dapat tersenyum dengan mudah.
5. Kondisi setiap hari terus membaik dari semua segi.
6. Saya dengan mudah dapat mengontrol penilaian dan emosiku.
7. Saya menyukai orang dan menghargai keberadaanku bersama orang-orang.
8. Saya menyukai diriku sendiri tanpa batas atau tanpa syarat.
9. Saya seorang dermawan berjiwa besar yang berusaha untuk membantu orang.
10. Orang-orang menyukaiku, dan menyukai berkerumun dan bermusyawarah bersamaku.

Anda juga dapat membentuk aneka afirmasi anda sendiri. Saya menemukan beberapa afirmasi yang benar-benar selaras dengan anda .. tulis di tempat yang mudah dijangkau ... jagalah, salinlah sebanyak salinan yang anda inginkan. letakan satu salinan di ruang tidur anda, satu lagi di meja kerja anda, satu

lagi di buku catatan saku anda, satu lagi di mobil anda. Pastikan anda membacanya sesering mungkin terutama sebelum tidur. Seperti itulah program akal bawah sadar anda berjalan dengan berbagai afirmasi positif.

Bacalah pada pagi hari untuk melanjutkan memrogram akal bawah sadar anda. Dengan demikian anda memulai hari anda dengan energi positif, dan berbagai perasaan yang baik juga.

Visualisasi Kreatif

Saat Albert Einstein mengatakan: “Aneka gambar lebih penting dari pengetahuan”. Dengan itu ia dimaksudkan bahwa pengetahuan muncul dari masa lalu, dan sering kali membiarkanmu ada padanya, sementara imajinasi mendorong Anda menuju masa depan dengan kebebasan tanpa batas. Demikian juga George Bernard Shaw mengatakan: “Imajinasi merupakan langkah pertama terhadap jalan kreatifitas.” Ini pada mulanya benar, setiap penemuan yang kita gunakan pada hari ini dulunya merupakan sebuah khayalan seseorang. Dr. Emile Cove penulis buku *Otogenesis* yang diminta oleh kepala visualisasi kreatif: “Ketika imajinasi dan kekuatan persepsi bergulat dan bertentangan, maka imajinasi selalu menang tanpa kecuali.”

Proses visualisasi kreatif biasa digunakan dalam dunia olahraga. Para atlet didorong

untuk melihat diri mereka sendiri di lapangan yang pendek dan cepat, dan pelukis, penyanyi, dan pengusaha paling sukses menggunakan visualisasi kreatif.

Sachs Magazine menulis: “Dengan visualisasi aneka tujuan anda, anda mendorong akal bawah sadar anda untuk menjadikan visualisasi pikiran anda berubah menjadi kenyataan yang dapat diraba.” Jika Anda melihat diri Anda mencapai tujuan ini, dan jika Anda melihat diri Anda dalam komunikasi yang sukses dengan siapa pun dan dalam keadaan apa pun, Anda akan menjadi apa yang Anda bayangkan, ya, proses ini sangat kuat dan efektif.

Berikut adalah beberapa ide yang bermanfaat untuk visualisasi kreatif:

1. Cari tempat yang nyaman, tenang di mana Anda tidak akan diganggu selama

- 20 menit.. Kenakan pakaian yang nyaman.
2. Tarik nafas dalam-dalam, menggunakan apa yang disebut metode pernapasan 4-2-8, yaitu:
 - a) Tarik napas selama empat kali pengulangan.
 - b) Tahan udara di dada Anda selama dua kali pengulangan.
 - c) Buang napas selama delapan pengulangan.

Teknik pernapasan ini menempatkan Anda dalam keadaan "alfa" relaksasi total, yang diperlukan untuk kreativitas puncak.

3. Tutup mata Anda dan perhatikan diri Anda berhubungan dengan seseorang. Perhatikan diri Anda tersenyum, dengarkan, dan pahami. Perhatikan diri Anda memberi orang tersebut motif dan alasan untuk setuju dengan Anda.

Lihatlah gambar langsung seolah-olah itu terjadi di bawah mata Anda, dan rasakan.

4. Buka matamu. Ulangi latihan ini setiap kali Anda melihat diri Anda dalam situasi yang berbeda dengan orang yang berbeda, bahkan jika mereka memiliki jenis jari.

Perhatikan diri Anda memecahkan setiap masalah dengan akurasi yang tepat.

Dalam waktu yang sangat singkat Anda akan menjadi orang yang Anda lihat dalam imajinasi dan imajinasi Anda.

Aktivitas yang Tertata

Pepatah lama mengatakan: “Kesuksesan adalah hasil dari usaha kecil yang berulang hari demi hari.” Kesuksesan terwujud dengan aktivitas yang teratur yaitu: maju dengan langkah-langkah kecil hingga anda sampai pada tujuan anda.

Misalkan: jika tujuan seseorang adalah mewujudkan kontrol pada diri dan emosinya, maka ia harus mulai membaca satu bagian dari buku ini secara khusus dengan perasaan diri, kemudian bertekad untuk mempraktekan yang ada di dalamnya, dan memperhatikan pola-pola perilaku dan tindakan. Langkah kedua adalah menuliskan pola-pola perilaku tersebut untuk memahaminya..., kemudian ia harus membaca semua hal yang berkaitan dengan fokus, dan menjadikan informasi menjadi bagian kehidupan harian untuk berkomunikasi lebih baik dari sebelumnya.

Berikut sebagian aturan untuk pekerjaan yang tertata dan berkelanjutan:

1. Putuskanlah hari ini bahwa anda akan berubah menjadi seorang komunikator ulung.
2. Bertindak atas dasar bahwa Anda benar-benar menikmati perilaku baru yang Anda inginkan.   Anda akan melihat diri anda sendiri secara bertahap berubah kepada orang yang anda inginkan. Anda akan dibantu terhadap hal itu oleh akal bawah sadar anda; dimana ia mengenal apakah hal tersebut pantas atau tidak pantas. Tindakan Anda semisal seorang komunikator ulung akan membawa anda kepada perilaku yang ditempuh oleh komunikator ulung itu ... pada dalam waktu yang sangat singkat sekali, anda akan benar-benar menjadi seorang komunikator yang unggul.

3. Gunakanlah setiap hari konsep “sepuluh inci”. Bayangkan bahwa setiap langkah yang Anda ambil membawa Anda 10 inci lebih dekat dari target.

Ide ini harus dipraktekkan tiap hari.

4. Ucapkanlah: “Aku mampu melakukan itu” “Aku mampu melakukan itu”.. ucapkanlah itu sebanyak-banyaknya, dengan keyakinan dan perasaan.

Ingatlah bahwa aktivitas apapun dari waktu ke waktu tidak akan pernah menyampaikan anda kepada tujuan apapun. Hanya aktivitas berkelanjutan dan tertata merupakan pembeda istimewa dalam kehidupan Anda dan ia merupakan yang membantu anda untuk sampai kepada tujuan anda. Sama seperti Anda bernapas dan makan, jadikanlah

komunikasi sebagai bagian integral dari hidup Anda.

Strategi pribadi Dr. Ibrahim Elfiky

“Secara umum dapat dikatakan: Orang yang paling sukses dalam hidup adalah orang yang memiliki informasi terutama dan terbaik.”

Benjamin Disraeli

Sekarang saya akan sajikan strategiku pribadi, yaitu yang berisi empat konsep: relaksasi, visualisasi, tautan, dan konfirmasi (afirmasi).

1. Pikirkan mengenai situasi sulit yang ingin Anda selesaikan.
2. Tentukan apa tautan anda.
3. Relaksasi – temukan satu tempat yang nyaman di mana tidak ada yang akan mengganggu Anda selama 20 menit. Gunakanlah teknik pernafasan 4-2-8 ulangi 6 hingga 10 kali untuk menempatkan diri anda sendiri dalam kondisi Alpha.

4. Pejamkanlah kedua mata anda, bayangkan diri anda sendiri dalam situasi itu. Saksikanlah diri anda sendiri dalam kondisi tenang, rileks, santai, dan anda ada dalam kendali penuh atas emosi anda.

Saksikan diri anda sendiri sambil anda fokus kepada komunikasi, dan memahami aneka niat orang lain. Saksikan diri anda sendiri sambil mendengarkan dengan penuh perhatian dan menggunakan strategi pemecahan masalah, dan hubungilah orang-orang dengan emosi positif mereka.

5. Ketika Anda benar-benar puas dengan situasinya, sentuh tautan Anda.
6. Bukalah kedua mata anda. Pikirkan mengenai situasi yang sama dan peganglah tautan anda. Perhatikan

aneka perasaan yang baik dalam diri Anda.

7. Katakanlah pada diri anda sendiri: “Saya seorang komunikator hebat” .. “Saya seorang komunikator hebat” ... ulangilah kalimat itu 10 kali – tarik nafas dengan kuat dan rasakan semuanya.

Gunakanlah strategiku ini dan Anda akan dengan cepat mendapatkan kepercayaan diri dan membuka pintu untuk komunikasi yang unggul dalam situasi apa pun.

Kesimpulan

Seringkali saya memperhatikan orang-orang yang melihat tanpa berpendapat, mendengar tanpa mendengarkan, berbicara kata-kata khayalan tanpa makna, meraba tanpa perasaan, dan bergerak tanpa mengetahui. Berkat mereka, Allah menginspirasi saya agar menjadi pakar komunikasi sebisa mungkin.

Dr. Ibrahim Elfiky

Saat Michael pulang, hari sudah gelap, tapi ia tidak sendirian, ia telah menemukan seekor kuda. Saat ia telah kembali ke rumahnya, ia memohon kepada ayahnya; agar ia menjaga kuda. Ayahnya berkata: “Bahwa ia mungkin hanya menjaga kuda malam itu saja; karena diharapkan esok hari pemiliknya mencarinya...”

Sang ayah melanjutkan: “Pada pagi hari nanti akan saya beritahu apa yang harus kamu lakukan.”

Michael semalam penuh tidak tidur ... Perhatian utamanya adalah menghabiskan waktu selama mungkin dengan kuda itu. Saat ayahnya pergi ke tempat tidur, matahari telah terbit dan ia membangunkan semua yang ada di rumah. Sang ayah datang untuk melihat putranya, dan berkata kepadanya: “Saya pastikan kamu sekarang harus mengembalikan kuda itu kepada pemiliknya.”

Michael berkata: “Tapi ayah, aku tidak tahu dimana tinggalnya pemilik kuda itu, aku tidak tahu bagaimana mengembalikannya.” Sang ayah melihat kepada putranya sambil sejenak tersenyum, kemudian berkata: “Michael, berjalanlah ke pinggir kuda dan biarkan kuda itu membuka jalan.”

Michael berpakaian untuk pergi, tidak yakin dengan apa yang dia dengar, tetapi setelah meninggalkan rumah dia melakukan apa yang ayahnya katakan, dia berjalan di samping binatang yang elok itu. Si anak kagum saat melihat kuda itu berbelok ke kiri kemudian ke kanan - dengan bangga, dan Michael mengikuti kuda tersebut.

Akhirnya, Michael yang tersenyum dan bahagia tiba dengan kudanya ke sebuah desa. Saat penduduk desa melihat kuda, mereka berlari, dan berterima kasih kepada Michael karena telah membawa kudanya kembali, dan

mereka memberinya hadiah. Saat Michael kembali ke rumahnya, ia ditanya oleh ayahnya apakah ia mengembalikan kuda itu? Michael menggoyangkan kepalanya sambil berkata: “Aku lakukan seperti yang engkau katakan kepadaku, dan si kuda menemukan jalannya ke pemiliknya.” Setelah sesaat ia berpikir ia menambahkan: “Ayah, apakah engkau tahu ada hal yang ingin saya katakan kepadamu – saat kemarin saya menemukan kuda itu saya bahagia, dan saya berharap bahwa engkau memberiku toleransi membiarkan kuda itu bersamaku, tapi sekarang aku lebih bahagia; karena saya berhasil membantu orang-orang di desa itu – tapi ayah, saya mengerti bahwa engkau memintaku untuk mengembalikan kuda karena satu sebab.” Sang ayah sambil tersenyum berkata: “Michael, kebahagiaan muncul karena memberi dan membantu, dan saat engkau membantu orang-orang itulah, engkau merasa bahagia, ini adalah pelajaran

pertama untukmu, pelajaran keduaku adalah bahwa saat engkau berjalan di dekat kuda tersebut, dan ia menemukan jalannya ke pemiliknya tanpa pengaruh darimu ... Nak, engkau harus menerima orang dengan kondisi mereka dan jangan berusaha mengubah mereka tapi ubahlah dirimu sendiri.”

Jika anda ingin diterima orang-orang, terimalah mereka sebagaimana adanya mereka, jika anda ingin mereka menghormatimu maka hormatilah mereka oleh dirimu sendiri, jika anda ingin mereka tersenyum kepadamu tersenyumlah kepada mereka, jika anda ingin mereka mencintaimu cintailah mereka – jika anda ingin mengambil berilah mereka tanpa harus menanti balasan apa pun, maka anda akan diberi berpuluh-puluh kali lipat melalui tambahan dari Allah Yang Mahasuci Yang Mahatinggi.

Sebab melaksanakan nasihat ayahnya, Michael tambah mengerti dan memahami, dan seiring waktu ia menjadi profesor dalam bidang komunikasi.

Anda juga mampu melakukan hal yang sama – sejak hari ini mulailah mempengaruhi diri anda sendiri; karena jika anda berusaha memengaruhi orang lain anda akan merasa putus asa dan sengsara – seperti yang dikatakan “Gandhi”: “Jadilah perubahan yang Anda inginkan terjadi di dunia.”

Percayalah dengan kuat bahwa Anda adalah mukjizat, dan bahwa tiada seorang pun yang benar-benar mirip denganmu tiada di sini dan di tempat manapun, terimalah orang lain, cintailah mereka, berilah mereka, fokuslah kepada niat mereka. Saya jamin, Anda tidak hanya akan dianggap sebagai salah satu komunikator terhebat dalam sejarah, tapi anda juga akan menjalani hidup dengan

kehidupan yang dipenuhi dengan kegembiraan dan kebahagiaan.

Saya harap saya dapat membantu Anda menemukan pintu yang akan menerangi jalan Anda menuju masa depan yang lebih baik. Marilah kita menjadi pembeda yang terkemuka di dunia ini.. dalam keselamatan Tuhan.

Kata Mutiara

Lakukanlah kebaikan semampu Anda.. dengan segala cara yang Anda bisa... dengan segala cara yang mungkin.. kapanpun Anda memiliki kesempatan.. kepada orang sebanyak-banyaknya... selama mungkin... dan imbalan Anda adalah kesuksesan mutlak dan kebahagiaan yang sempurna.

Glosarium kata-kata sulit dengan penjelasan

Petunjuk menggunakan bagian tubuh

Pola perilaku bawah sadar yang mencakup pernapasan, gerakan, gerakan kepala dan mata, yang mengekspresikan kualitas sensorik tertentu.

Tautan

Stimulus tertentu dapat berupa pemandangan, suara, kata atau sentuhan yang secara otomatis membangkitkan memori tertentu dan keadaan fisik atau mental, misalnya sebuah lagu.

Indikasi

Bereksperimen dengan semua respons terhadap aktivitas tertentu tanpa menjadi

bagian dari aktivitas itu. Misalkan: perasaan naik taman hiburan.

Pendengaran

Modalitas bicara/pendengaran meliputi suara dan kata-kata.

Fleksibilitas Perilaku

Anda dapat memvariasikan perilaku untuk mendapatkan respons yang diinginkan pada orang lain.

Aneka Keyakinan

Itu adalah generalisasi tentang diri Anda dan atau dunia luar.

Generalisasi atau Personalisasi

Melihat situasi dari sudut pandang yang luas, atau dari sudut pandang yang lebih rinci,

dengan maksud untuk mencapai tujuan tertentu.

Harmoni

Saat aneka tujuan, pikiran, dan pola perilaku semuanya serasi dan harmonis.

keterpisahan

Melihat atau mengalami fenomena dari luar tubuh pembicara. Misalnya: melihat diri Anda di layar film, atau melihat diri Anda sambil anda berkeliling di atas fenomena.

Perilaku Eksternal

Perilaku yang dilihat semua orang.

Petunjuk menggunakan mata

Aneka gerakan yang refleks pada mata menunjukan proses internal untuk mencari informasi, dan kita mengenal bahwa

seseorang melihat aneka gambaran internal, mendengar aneka suara internal, atau mengalami berbagai perasaan.

Fleksibilitas

Ketersediaan opsi alternatif dalam situasi apa pun.

Selera

Modalitas sensorik rasa

Kinetis

Modalitas sensorik dari sentuhan dan ketegangan otot "perasaan" dan emosi "perasaan"

Meta-Model

Seperangkat fitur linguistik dan pertanyaan untuk menentukan sesuatu yang merupakan

pandangan seseorang tentang dunia melalui bahasa verbalnya.

Kebalikan Aktivitas

Menempatkan diri pada posisi yang sama dengan orang lain untuk menjalin hubungan dengannya. Ini adalah proses komunikasi otomatis.

ketidakselarasan

Seseorang menggunakan sistem representasi yang berbeda, gerakan, dan kata-kata yang berbeda dari apa yang digunakan pembicaranya, menyebabkan ketidakcocokan komunikasi.

Faktor bentuk

Dalam bahasa Inggris terdapat kata-kata yang berhubungan dengan kemungkinan dan

kebutuhan seperti kosakata: mampu, tidak mampu, harus.

Model dunia

Menyebutkan peta pikiran terhadap berbagai pengalaman seseorang.

Pembentukan

Proses pemrograman bahasa pikiran (NLP) yang khusus dengan studi contoh-contohnya keunggulan, dan keistimewaan manusia, Tujuannya adalah untuk menemukan perbedaan utama yang akan dibuat untuk mendapatkan hasil yang serupa.

NLP

NLP: menunjukan kepada aneka pikiran, perasaan, dan aktivitas kita.

Ia menunjukan kepada kemampuan kita menggunakan bahasa yang diucapkan dan

yang tidak diucapkan. Saraf (pikiran) itu berkaitan dengan sistem saraf kita, jalan panca indera kita yang melaluinya kita melihat, mendengar, merasa, mengecap, dan mencium.

Non-verbal:

Tanpa kata-kata. Ia biasanya menunjukan kepada bagian simetris dari perilaku kita semisal: intonasi suara, atau keistimewaan lain dalam perilaku eksternal.

Penciuman

Kualitas inderawi dalam mencium.

kecocokan

keselarasan perilaku, postur, bahasa dan afirmasi linguistik di hadapan orang lain demi menjalin hubungan bersama.

Afirmasi linguistik

Ia adalah kata-kata yang menunjukkan kepada sistem representasi yang digunakan dalam keadaan sadar. Misalkan: “Sebagaimana aku lihat”, “saya minta dia mendengar”, “Mereka merasa bahwa mereka tidak terhubung.”

Sistem representasi utama

Modalitas sensorik yang paling banyak digunakan dan dikembangkan di hadapa seseorang.

Hubungan

Proses alami untuk keselarasan dan keharmonisan bersama orang lain.

Sistem representasi

Kualitas sensorik: penglihatan, pendengaran, pergerakan, penciuman, pengecapan – dinamakan representasi; karena melaluinya

pikiran manusia mengungkapkan ingatan dan individu.

Kualitas sensorik

Panca indera yang melaluinya kita melihat, mendengar, meraba, mengecap, dan mencium. Telaah sistem representasi.

Kasus

Ini adalah keadaan pikiran fisiologis dan neurologis tertentu, atau keterampilan baik positif maupun negatif.

Strategi

Program mental yang disediakan dan dirancang untuk menghasilkan hasil tertentu.

Alam bawah sadar

Bagian dari pikiran berada di luar kesadaran kita, yang dapat menyerap lebih dari dua juta keping informasi per detik.