

ILMU PENGETAHUAN BARU TENTANG PENCAPAIAN DIRI

UNLIMITED POWER

KEKUATAN TANPA BATAS

ANTHONY
ROBBINS



ILMU PENGETAHUAN BARU TENTANG PENCAPAIAN DIRI

UNLIMITED POWER

KEKUATAN TANPA BATAS

**Anthony
Robbins**

UNLIMITED POWER

KEKUATAN TANPA BATAS

Karya: **Anthony Robbins**

copyright© 2014, **Unlimited Power**

Hak cipta dilindungi undang-undang

All rights reserved

Hak terjemahan ke dalam bahasa Indonesia ada pada:

Phoenix Publishing House

Penerjemah: Iryani Syahrir & Dieni Purwandari

Editor: Mehdy Nurjanatur Fadillah

Design Cover: Agus Supriatna

Pewajah Isi: Iyek Muh Fadel

Proofreader; Chaerunnisa

ISBN: 978 602 7689 71 8

Cetakan I: April 2014

Cetakan II: Desember 2014



Diterbitkan oleh

PT. Ufuk Publishing House

Jl. Kebagusan III, Kompleks Nuansa Kebagusan 99, kebagusan, Pasar

Minggu, Jakarta Selatan 12520

Tel. 021-78847081 Fax. 021-78847012

Distributor:

CDS - Center of Distribution Services

Jl. Kebagusan III, Kompleks Nuansa Kebagusan 99, kebagusan, Pasar

Minggu, Jakarta Selatan 12520

Tel. 021-78847081 Fax. 021-78847012

“Sebuah pendekatan baru dan unik...kekuatan untuk menyusun ulang pikiran dan perilaku Anda—buku ini wajib dibaca oleh semua orang yang ingin mengeluarkan kemampuan terbaiknya.”

Norman Vincent Peale
Penulis buku *The Power of Positive Thinking*

“Kejeniusan Tony Robbins terletak pada kemampuannya mengajarkan kepada masyarakat umum bahwa apa yang “tidak mungkin” adalah mungkin...Saat ini saya menggunakan kemampuan yang saya pelajari itu untuk diri sendiri dan para pasien saya,”

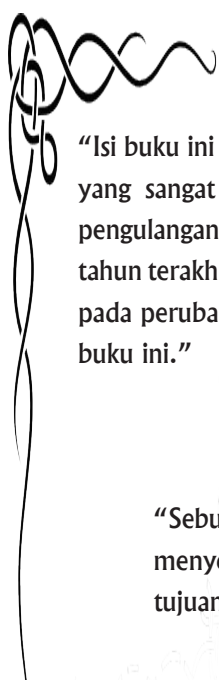
Dr. Carl Simonton, M.D.
Spesialis Kanker dan penulis buku *Getting Well Again*

“Menginspirasi dan khusus. Tony memotivasi Anda dan memberi Anda alat yang dapat Anda gunakan untuk memberikan pengaruh positif di setiap sendi kehidupan Anda mulai dari pekerjaan dan keluarga Anda hingga keuangan dan kesehatan fisik. Semuanya ada di sini. Beli, baca, dan gunakanlah buku ini.”

David Nightingale
Nightingale-Conant Corporation

“Jika tahun ini Anda membaca satu buku yang membantu Anda menjadi lebih sukses, maka inilah bukunya. Saya tidak pernah melihat sebuah teknologi atau komunikator yang sangat kuat. Dia melakukan apa yang dia omongkan.”

Scott Degarmo
Pemimpin Redaksi *Success Magazine*



“Isi buku ini menggambarkan sebuah lompatan besar ke depan yang sangat kuat dalam teknologi sukses. Buku ini bukan pengulangan materi dari buku-buku sukses selama lima puluh tahun terakhir. Namun, sebuah teknik terbaru yang berorientasi pada perubahan. Bacalah buku ini. Lebih baik lagi, gunakanlah buku ini.”

Robert Allen

Penulis buku *Creating Wealth and The Challenge*

“Sebuah program pencapaian kesuksesan yang cerdas dan menyeluruh untuk menetapkan dan menjalankan berbagai tujuan profesional dan pribadi.”

Publisher Weekly

“*Unlimited Power* adalah sebuah cara hebat agar siap menjalani hidup baik secara pikiran dan emosional.”

Harvey dan Marilyn Diamond

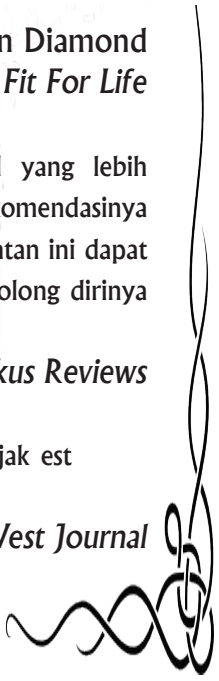
Penulis buku *Fit For Life*

“Robbins adalah seorang komunikator handal yang lebih banyak menjelaskan secara rinci tentang rekomendasinya daripada membanggakan dirinya sendiri. Pendekatan ini dapat menarik banyak pembaca yang sangat suka menolong dirinya sendiri.”

The Kirkus Reviews

“Tren terpanas dalam perubahan kekuatan manusia sejak est (Erhard Seminars Training).”

East/West Journal



DAFTAR ISI

Tentang Penulis vii

Ucapan Terima kasih xi

Prakata oleh Kenneth Blanchard, Ph.D xiii

Pendahuluan oleh Sir Jason Winters xvi

BAGIAN I: Contoh Keberhasilan Manusia

- I** Komoditas Para Raja 1
- II** Perbedaan Yang Membuat Perbedaan 31
- III** Kekuatan Kondisi 53
- IV** Lahirnya Keberhasilan: Keyakinan 81
- V** Tujuh Kebohongan Sukses 105
- VI** Kuasai Pikiran Anda:
Bagaimana Menjalankan Otak Anda 127

- VII** Sintaksis Kesuksesan 171
- VIII** Cara Mengetahui Strategi Seseorang 193
- IX** Fisiologi: Kesempatan Berhasil 229
- X** Energi: Bahan Bakar Keberhasilan 225

BAGIAN II: Rumus Kesuksesan Besar

- XI** Menghilangkan Keterbatasan:
Apa yang Anda Inginkan? 297
- XII** Kekuatan Ketepatan 325
- XIII** Keajaiban Hubungan yang Rukun 347
- XIV** Perbedaan Keberhasilan: Metaprogram 381
- XV** Bagaimana Menangani
Perlawanan dan Menyelesaikan Masalah 419
- XVI** Penyusunan Kembali: Kekuatan Perspektif 441
- XVII** Meraih Kesuksesan Anda 479

BAGIAN III: Kepemimpinan: Tantangan Keberhasilan

- XVIII** Hirarki Nilai: Penilaian Akhir Kesuksesan 521
- XIX** Lima Kunci Meraih Kekayaan dan Kebahagiaan 569
- XX** Kreasi Mutakhir: Kekuatan Rayuan 593
- XXI** Menjalani Keberhasilan: Tantangan Manusia 625

Daftar Kata 643

Robbins Research Institute 650

Tentang Anthony Robbins Foundation 654

TENTANG PENULIS

Selama lebih dari 35 tahun, Anthony Robbins telah mendedikasikan hidupnya untuk membantu orang-orang di seluruh dunia menemukan dan mengembangkan kehebatan mereka masing-masing. Dianggap sebagai ahli dalam seni meningkatkan kinerja dan ahli yang diakui dalam bidang psikologi kepemimpinan, perundingan, perubahan pribadi, dan perubahan organisasi, dia terus dihormati atas kemampuannya dalam menetapkan strategi dan usahanya di bidang kemanusiaan. Robbins telah **mempengaruhi secara langsung kehidupan lebih dari 50 juta orang di lebih dari 100 negara** melalui buku terlarisnya, produk multimedia



dan kesehatannya, pidatonya di depan umum, dan berbagai kejadian secara langsung. Dia adalah penulis internasional terlaris dengan lima buku yang diterbitkan dalam 14 bahasa dan dia adalah **pencipta sistem pengembangan pribadi dan profesional #1 sepanjang masa, yaitu Kekuatan Pribadi yang terjual lebih dari 40 juta kaset di seluruh dunia.**

Robbins telah memberikan saran dan konsultasi kepada para pemimpin dari berbagai bidang—presiden, pemimpin politik, pendukung kegiatan kemanusiaan, CEO dan manajer perusahaan multinasional seperti IBM, AT&T, American Express, McDonnell-Douglas, dan Angkatan Darat Amerika Serikat, psikolog, dokter yang terkenal di dunia, para atlet dan tim olahraga yang memiliki prestasi tertinggi seperti Los Angeles Dodgers, Los Angeles Kings, Sang Juara NBA San Antonio Spurs, America 3, tim America's Cup, dan para atlet Olimpiade pemenang medali emas dan pelatih papan atas, para penghibur kelas dunia, guru, dan orangtua.

Robbins dipilih oleh Accenture sebagai satu dari “50 Cendekiawan Bisnis Terbaik di Dunia,” oleh Harvard Business Press dipilih sebagai satu dari “200 Ahli Bisnis Terbaik,” oleh American Express dipilih sebagai “Enam Pemimpin Bisnis Terbaik di Dunia” untuk melatih para pelanggan perusahaan tersebut yang berprofesi sebagai pengusaha, oleh Forbes dipilih sebagai 100 Orang Paling Terkenal, oleh Hakim Byron White dipilih sebagai salah satu “Pejuang Kemanusiaan yang Terkemuka” di dunia, dan oleh Kantor Dagang Internasional dipilih sebagai satu dari sepuluh “Orang Terkenal di Dunia.”

Hasrat istimewa Robbins adalah menjadikan dunia ini sebagai tempat yang lebih baik untuk hidup dengan

membantu orang-orang mengubah kualitas hidup mereka—baik dengan mengembangkan hubungan dengan keluarga mereka, mengarahkan perhatian mereka untuk meraih cita-cita, menghilangkan masalah perasaan atau keuangan, atau memberikan sumbangsih besar untuk masyarakat dan negara mereka. Selama bertahun-tahun, dia telah dengan rela memberikan energi dan kemampuannya kepada mereka yang membutuhkan—yayasan nirlabanya yang bernama Yayasan Anthony Robbins telah memberikan bantuan atau memprakarsai berbagai program di lebih dari 2.000 sekolah, 700 penjara, dan 100.000 perusahaan jasa dan penampungan, dan memberi makan lebih dari dua juta orang di 56 negara setiap tahunnya melalui program “Pasukan Keranjang” internasionalnya.

Komitmen Robbins untuk memberikan warisan abadi yang akan mempengaruhi dunia hanya dapat dikalahkan oleh rasa cintanya kepada keluarga sebagai ayah empat anak yang berdedikasi dan suami yang penuh cinta bagi istrinya, Sage Robbins.





Dipersembahkan untuk kekuatan terbesar dalam diri Anda, kekuatan Anda untuk mencintai, dan untuk semua yang membantu Anda membagi keajaibannya.



Yang terpenting bagi saya, untuk Jairek, Joshua, Jolie, Tyler, Becky, dan Ibu saya.



UCAPAN TERIMA KASIH

Saat saya mulai memikirkan tentang semua orang kepada siapa saya ingin menyampaikan penghargaan saya atas dukungan, saran, dan kerja keras mereka dalam penulisan buku ini, daftarnya terus bertambah. Pertama, saya ingin menyampaikan terima kasih kepada istri dan keluarga saya yang menciptakan suasana yang membuat kreativitas saya mengalir siang dan malam dan mendengarkan ide-ide saya dengan saksama.

Lalu, tentunya, berbagai usaha keras dalam proses penyuntingan ilham-ilham saya oleh Peter Applebome dan Henry Golden. Pada berbagai macam tahap pengembangan, saran dari Wyatt Woodsmall dan Ken Blanchard sangat berharga. Buku ini tidak akan pernah selesai tanpa usaha dari

Jan Miller dan Bob Asahina, yang bersama dengan para staf di Simon & Schuster, bersama dengan saya di jam-jam terakhir dari perubahan di menit terakhir.

Para guru yang pribadi, metode dan hubungan pertemanannya sangat mempengaruhi saya—mulai dari pengembangan komunikasi awal saya dengan Mrs. Jane Morrison dan Richard Cobb hingga Jim Rohn, John Grinder, dan Richard Bandler—tidak akan pernah terlupakan.

Terima kasih kepada staf kreatif, sekretaris dan peneliti yang bekerja di bawah tekanan tenggat waktu yang sempit yaitu Rob Evans, Dawn Aaris, Donald Bodenbach, Kathy Woody, dan tentunya, Patricia Valiton.

Dan yang terakhir tetapi berarti, terima kasih yang khusus untuk staf perusahaan, para manajer pusat, dan ratusan anggota staf promosi Robbins Research di seluruh negara yang setiap hari mendukung saya untuk menyebarkan pesan kami ke dunia.





PRAKATA

Ketika Tony Robbins meminta saya menulis prakata untuk buku *Unlimited Power*, saya merasa senang karena beberapa alasan. Pertama, saya pikir Tony adalah seorang pemuda yang luar biasa. Pertemuan pertama kami terjadi pada Januari 1985, ketika saya sedang berada di Palm Spring untuk bermain golf dalam Turnamen Bob Hope Desert Classic Pro-Am. Saya baru saja merasakan waktu menyenangkan bagi pegolf di Rancho Las Palmas Marriot, tempat setiap orang bertanding untuk hari-hari yang patut disombongkan. Dalam perjalanan untuk makan malam, seorang teman saya yang berasal dari Australia, Keith Punch, dan saya melewati papan iklan yang mengumumkan Seminar Berjalan di Atas Api milik Tony Robbins. “Bebaskanlah

kekuatan dalam diri Anda,” tertulis dalam papan iklan itu. Saya pernah mendengar tentang Tony, dan rasa penasaran saya tergelitik. Karena Keith dan saya selesai minum, dan kami tidak mau mengambil risiko, maka kami memutuskan kalau kami tidak dapat berjalan melintasi batu bara, tetapi kami memutuskan untuk menghadiri seminar itu.

Selama empat setengah jam berikutnya, saya melihat Tony mempesona banyak sekali orang yang terdiri dari eksekutif bisnis, ibu rumah tangga, dokter, pengacara dan sebagainya. Saat saya mengatakan terpesona, saya tidak mengatakan hal itu berkaitan dengan sihir. Tony membuat semua orang memperhatikannya dengan saksama karena karisma, pesona dan kedalaman ilmunya tentang perilaku manusia. Ini adalah seminar yang paling menyegarkan dan menggembirakan yang pernah saya datangi selama dua puluh tahun terlibat dalam pelatihan manajemen. Di akhir seminar, setiap orang kecuali Keith dan saya berjalan melewati batu bara panas sepanjang empat setengah meter yang dibakar sepanjang sore itu. Dan semuanya tidak ada yang terluka. Ini adalah pemandangan yang mengagumkan dan sebuah pengalaman yang menyenangkan bagi semua orang.

Tony menggunakan berjalan di atas api sebagai metafora. Dia tidak mengajarkan ilmu mistik, tetapi lebih ke serangkaian alat praktis tentang bagaimana Anda dapat bertindak efektif apa pun ketakutan yang mungkin Anda miliki, dan kemampuan untuk mendorong diri Anda melakukan apa pun yang diperlukan untuk sukses adalah kekuatan yang sangat nyata. Jadi, alasan pertama saya merasa senang menulis prakata ini adalah saya

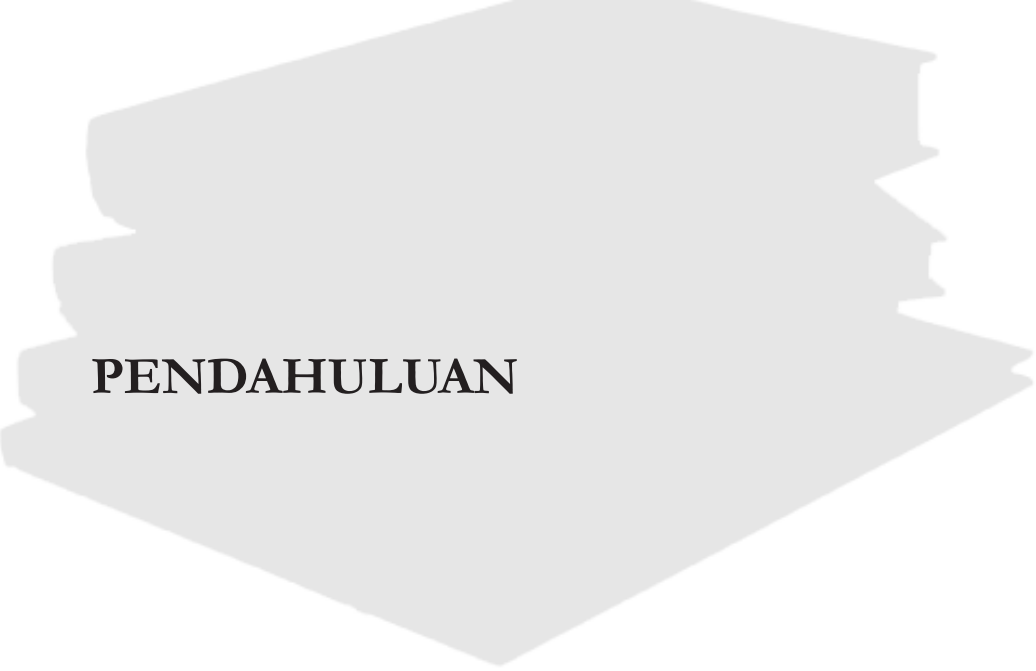
memiliki rasa hormat dan kekaguman sangat besar kepada Tony Robbins.

Alasan kedua mengapa saya senang menulis prakata ini adalah karena buku Tony yang berjudul *Unlimited Power* ini akan menunjukkan kepada semua orang kedalaman dan keluasan pemikirannya. Dia lebih dari sekadar seorang motivator. Pada usia dua puluh lima tahun, dia sudah menjadi pemikir terkemuka di bidang psikologi motivasi dan pencapaian. Menurut saya buku ini memiliki kemampuan untuk menjadi buku wajib dalam perubahan kekuatan manusia. Pemikiran Tony mengenai kesehatan, stres, penetapan tujuan, visualisasi, dan sejenisnya adalah ujung tombak dan suatu keharusan bagi siapa pun yang berkomitmen untuk mencapai keberhasilan pribadi.

Saya berharap Anda mendapatkan banyak hal dari buku ini seperti yang saya dapat. Meskipun buku ini lebih tebal dari buku *The One Minute Manager*, saya berharap Anda mau bertahan dan menyelesaikan membaca seluruh buku sehingga Anda dapat menggunakan pemikiran Tony untuk membebaskan keajaiban dalam diri Anda.

Kenneth Blanchard, Ph.D.

Penulis pendamping buku *The One Minute Manager*



PENDAHULUAN

Sepanjang hidup saya, saya sulit berbicara di depan umum, bahkan ketika berakting dalam film. Sebelum adegan dimulai, badan saya terasa sakit. Jadi, dengan ketakutan besar saya berbicara di depan umum, Anda dapat membayangkan kegembiraan yang saya rasakan ketika mendengar bahwa Anthony Robbins, pria yang mengubah ketakutan menjadi kekuatan, bisa menyembuhkan saya..

Meskipun saya gembira ketika menerima undangan untuk bertemu dengan Tony Robbins, saya tidak dapat menahan diri saya untuk tidak merasa ragu. Saya pernah mendengar tentang NLP dan metode lainnya yang merupakan keahlian Tony, tetapi tetap saja, secara keseluruhan saya telah menghabiskan banyak waktu, dan ribuan dolar, untuk mencari bantuan tenaga ahli.

Tenaga ahli yang sebelumnya telah mengatakan kepada saya bahwa karena ketakutan saya telah terbangun selama bertahun-tahun, maka saya tidak dapat berharap untuk segera sembuh. Mereka menjadwalkan agar saya kembali kontrol setiap minggu guna menyelesaikan masalah saya yang tak ada habisnya.

Ketika saya bertemu dengan Tony saya terkejut karena dia sangat besar. Saya jarang sekali bertemu dengan orang yang lebih tinggi dari saya. Tingginya pasti 1,9 meter dan beratnya 119 kilogram. Sangat muda, dan sangat menyenangkan. Kami duduk bersama dan saya mendapati diri saya sangat gugup ketika dia mulai bertanya tentang masalah saya.

Lalu dia bertanya apa yang saya inginkan dan bagaimana saya ingin berubah. Tampaknya fobia saya bangkit untuk membela diri, untuk mencegah apa yang sedang terjadi agar tidak terjadi. Namun, berkat suara lembut Tony, saya mulai mendengarkan apa yang dia katakan.

Saya mulai mengenang perasaan panik saya saat berbicara di depan umum. Tiba-tiba saya mulai menggantikan perasaan panik itu dengan perasaan yang baru yang terdiri dari kekuatan dan kepercayaan diri. Tony menyuruh saya kembali mengingat saat saya berada di atas panggung sedang memberikan pidato yang sukses. Saat saya berbicara dalam hati, Tony memberi saya beberapa dukungan. Dukungan itulah yang dapat saya gunakan untuk memperbesar keberanian dan kepercayaan diri saya saat berbicara. Anda akan membaca semua itu di dalam buku ini.

Saya menutup mata selama wawancara itu, selama sekitar empat puluh lima menit, saat mendengarkan Tony. Kadang kala dia menyentuh lutut dan tangan saya, memberikan saya dukungan fisik. Setelah wawancara selesai, saya berdiri.

Saya tidak pernah merasa begitu santai, tenang, dan damai sebelumnya. Saya tidak memiliki perasaan lemah. Sekarang saya merasa sangat percaya diri untuk tampil dalam acara televisi Luxembourg dengan penonton kemungkinan sebanyak 450 juta orang.

Jika metode Tony berhasil dengan baik pada orang lain seperti pada saya, maka orang-orang di seluruh dunia akan merasakan manfaatnya. Ada orang-orang yang berbaring di tempat tidur sambil memikirkan kematian. Dokter mereka telah memberi tahu bahwa mereka menderita kanker, dan mereka sangat marah sehingga tubuh mereka sangat stres. Nah, jika fobia seumur hidup saya bisa lenyap dalam satu jam, metode Tony seharusnya juga dapat digunakan oleh semua orang yang menderita berbagai macam penyakit—emosi, pikiran, atau fisik. Mereka juga dapat bebas dari ketakutan, stres, dan kepanikan mereka. Saya berpikir yang paling penting adalah jangan menundanya lagi. Mengapa Anda harus takut akan air, ketinggian, berbicara di depan umum, ular, bos, kegagalan atau kematian?

Sekarang saya bebas, dan buku ini menawarkan kepada Anda pilihan yang sama. Saya yakin *Unlimited Power* akan menjadi buku terlaris karena buku ini lebih dari sekedar melenyapkan ketakutan Anda, tetapi juga mengajarkan kepada Anda apa pemicu dari perilaku manusia. Dengan menguasai informasi dalam buku ini, Anda akan mengendalikan pikiran dan tubuh Anda secara penuh, dan begitu juga hidup Anda.

Sir Jason Winters

Penulis buku *Killing Cancer*

SUKSES

Sering dan banyak tertawa; mendapatkan rasa hormat dari orang cerdas dan cinta anak-anak; mendapatkan penghargaan dari kritikus yang jujur dan bertahan dari pengkhianatan teman palsu; menghargai kecantikan, menemukan kebaikan dalam diri orang lain; meninggalkan dunia sedikit lebih baik, apakah dengan meninggalkan anak-anak yang sehat, sebuah jalan kecil di taman atau kondisi sosial yang lebih baik; mengetahui bahwa kehidupan seseorang menjadi lebih mudah karena Anda hidup. Inilah yang dinamakan kesuksesan.

—Ralph Waldo Emerson

BAGIAN I

Contoh Keberhasilan Manusia





BAB I

Komoditas Para Raja

*“Tujuan akhir dari hidup bukanlah pengetahuan,
tetapi tindakan.”*
—Thomas Henry Huxley

Saya mendengar kisah tentang pria ini selama berbulan-bulan. Mereka mengatakan dia seorang pria muda, kaya, sehat, bahagia, dan berhasil. Saya harus membuktikannya sendiri. Saya memperhatikannya dengan saksama saat pria itu meninggalkan studio televisi, dan saya mengikutinya selama beberapa minggu kemudian, untuk mengamati saat dia menasihati semua orang mulai dari presiden sebuah negara hingga seorang penderita fobia. Saya melihat pria itu berdebat dengan para ahli diet, lalu melatih para eksekutif, dan bekerja dengan para atlet serta anak-anak berkebutuhan khusus. Pria itu terlihat sangat bahagia dan sangat mencintai istrinya saat mereka pergi bersama-sama keliling negara dan dunia. Dan

ketika pekerjaan mereka telah selesai, tiba saatnya untuk kembali ke San Diego untuk menghabiskan waktu beberapa hari di rumah bersama keluarga mereka di kastel mereka yang menghadap Lautan Pasifik.

Bagaimana pria berusia dua puluh lima tahun ini, yang hanya lulusan sekolah menengah atas, bisa mencapai keberhasilan sebanyak itu dalam jangka waktu yang sangat singkat? Lagipula, tiga tahun yang lalu pria ini tinggal di sebuah apartemen khusus bujangan seluas 120 meter persegi dan mencuci piring kotorannya di bak mandi. Bagaimana dia bisa berubah dari seorang pria yang sangat tidak bahagia, kelebihan berat badan hingga lima belas kilogram, dengan hubungan cinta yang putus-sambung dan masa depan yang terbatas, menjadi orang yang fokus, sehat, dihormati, memiliki hubungan yang baik dan peluang untuk mencapai keberhasilan tak terbatas?

Semuanya terlihat sangat luar biasa, tetapi satu hal yang membuat saya sangat kagum adalah saya menyadari kalau pria ini adalah saya sendiri! Kisah “pria” ini adalah kisah saya.

Saya sama sekali tidak bermaksud mengatakan bahwa hidup saya merupakan contoh keberhasilan. Tentu saja, kita semua memiliki impian dan pendapat yang berbeda mengenai apa yang ingin kita ciptakan untuk hidup kita. Selain itu, saya sangat memahami bahwa siapa yang Anda kenal, ke mana Anda pergi dan apa yang Anda miliki bukanlah ukuran sejati dari keberhasilan pribadi. Bagi saya, keberhasilan merupakan proses berkesinambungan dari berjuang untuk menjadi lebih baik. Ini adalah peluang untuk terus berkembang secara emosi, dalam masyarakat, spiritual, fisik, intelektual, dan keuangan sembari memberikan kontribusi positif kepada orang lain. Jalan menuju

keberhasilan harus selalu dicari. Ini adalah sebuah proses yang terus berjalan, bukan sebuah tujuan yang harus diraih.

Inti dari kisah saya sederhana. Dengan menerapkan prinsip-prinsip yang akan Anda pelajari dalam buku ini, saya tidak hanya dapat mengubah pendapat saya mengenai diri saya sendiri, tetapi juga berbagai hasil yang saya capai dalam hidup saya, dan saya dapat melakukannya dengan sangat berhasil. Tujuan buku ini adalah untuk berbagi dengan Anda apa yang mendorong saya mengubah hidup saya menjadi lebih baik. Saya sangat berharap Anda akan menganggap berbagai cara, strategi, keterampilan, dan filosofi yang diajarkan dalam buku ini sebagai pendorong sama seperti yang saya rasakan. Kekuatan untuk mengubah hidup kita menjadi impian terbesar kita ada di dalam diri kita masing-masing. Sekarang saatnya untuk melepaskan kekuatan tersebut!

Saat saya mengingat kembali betapa cepatnya saya mampu mengubah impian saya menjadi kenyataan seperti sekarang, saya tidak bisa menahan diri saya untuk tidak merasa sangat bersyukur dan kagum. Padahal saya sama sekali tidak istimewa. Kenyataannya kita hidup di zaman di mana banyak sekali orang yang mampu mencapai hal-hal yang menakjubkan dalam waktu hampir sekejap, untuk mencapai keberhasilan yang tak terbayangkan di masa lalu. Contohnya saja Steve Jobs. Dia adalah remaja yang suka mengenakan celana jins dan tidak memiliki uang yang memiliki ide untuk membuat komputer dan mendirikan perusahaan besar lebih cepat dibandingkan siapa pun dalam sejarah. Contoh yang lain adalah Ted Turner. Dia memilih media yang hampir tidak ada—televisi kabel—dan mendirikan sebuah kerajaan bisnis. Lihatlah orang-orang dalam industri hiburan

seperti Steven Spielberg atau Bruce Springsteen, atau pengusaha seperti Lee Iacocca atau Ross Perot. Apa kesamaan mereka selain keberhasilan mereka yang mengagumkan dan luar biasa? Tentu saja, jawabannya adalah...kekuatan.

Kekuatan adalah sebuah kata yang sangat emosional. Tanggapan orang terhadap kata tersebut sangat berbeda-beda. Bagi sebagian orang, kekuatan memiliki konotasi negatif. Sebagian orang mengejar kekuatan. Sebagian yang lain merasa ternodai oleh kekuatan tersebut, seolah-olah kekuatan itu adalah sesuatu yang dapat disuap atau dicurigai. Seberapa besar kekuatan yang Anda inginkan? Seberapa besar kekuatan yang menurut Anda harus Anda dapatkan atau kembangkan? Apa sebenarnya arti kekuatan bagi Anda?

Saya tidak menggunakan kekuatan untuk mengendalikan orang. Saya tidak menganggapnya sebagai sesuatu yang dipaksakan. Saya juga tidak mendorong Anda menganggapnya seperti itu. Kekuatan semacam itu jarang bertahan lama. Namun, Anda harus menyadari bahwa kekuatan merupakan sesuatu yang tetap di dunia. Anda harus membentuk tanggapan Anda sendiri, atau orang lain yang akan membentuknya untuk Anda. Lakukanlah apa yang ingin Anda lakukan, kalau tidak maka Anda akan melakukan apa yang direncanakan orang lain untuk Anda. Bagi saya, kekuatan terbesar adalah kemampuan untuk meraih hasil yang paling Anda inginkan dan memberikan nilai bagi orang lain dalam prosesnya. Kekuatan adalah kemampuan untuk mengubah hidup Anda, membentuk tanggapan Anda, menjadikan semuanya bekerja untuk Anda dan bukannya menentang Anda. Kekuatan sejati itu dibagikan, bukannya dipaksakan. Kekuatan sejati adalah kemampuan untuk

menentukan kebutuhan manusia dan memenuhi kebutuhan tersebut—baik kebutuhan Anda dan kebutuhan orang-orang yang Anda sayangi. Ini adalah kemampuan untuk mengatur kerajaan Anda sendiri—proses berpikir Anda, perilaku Anda—sehingga Anda meraih hasil yang Anda inginkan.

Di sepanjang sejarah, kekuatan untuk mengendalikan hidup kita bentuknya sangat banyak dan bertentangan. Pada zaman dulu, kekuatan hanyalah hasil fisik. Dia yang paling kuat dan cepatlah yang memiliki kekuatan untuk mengatur hidupnya sendiri serta hidup mereka yang ada di sekelilingnya. Saat peradaban berkembang, kekuatan didapat dari warisan. Raja, yang mengelilingi dirinya dengan berbagai lambang kerajaannya, memimpin dengan penuh kekuasaan. Orang lain bisa mendapatkan kekuatan dari berhubungan dengan sang raja. Kemudian, di tahun-tahun awal Zaman Industri, modal merupakan kekuatan. Mereka yang memiliki akses ke modal menguasai proses industri. Semua itu masih berperan. Lebih baik memiliki modal daripada tidak. Lebih baik memiliki kekuatan fisik daripada tidak. Namun, kini, salah satu sumber terbesar dari kekuatan berasal dari pengetahuan khusus.

Saat ini sebagian besar dari kita telah mendengar bahwa kita hidup di zaman informasi. Kita tidak lagi hidup dalam budaya industri, melainkan budaya komunikasi. Kita hidup di sebuah zaman ketika berbagai ide, gerakan, dan konsep baru mengubah dunia hampir setiap hari, baik ide besar seperti fisika kuantum atau ide kecil seperti *hamburger* paling laris. Jika ada sesuatu yang menjadi ciri khas dari dunia modern maka itu adalah arus informasi—dan juga perubahan—yang sangat besar dan hampir tak terbayangkan. Dari buku, film,

radio dan komputer, informasi baru ini sampai ke kita bak hujan informasi yang bisa dilihat, dirasakan dan didengar. Dalam masyarakat ini, mereka yang memiliki informasi dan cara untuk menyampaikannya memiliki apa yang dulu dimiliki raja—kekuatan tak terbatas. Seperti yang pernah ditulis oleh John Kenneth Galbraith, “Uang yang menggerakkan masyarakat industri. Namun, dalam masyarakat informasi, penggerak dan kekuatannya adalah pengetahuan. Sekarang kita bisa melihat sebuah struktur golongan masyarakat baru yang dibedakan oleh mereka yang memiliki informasi dan mereka yang harus mundur karena kebodohnya. Golongan masyarakat baru ini mendapatkan kekuatan bukan dari uang, bukan dari tanah, tetapi dari pengetahuan.”

Hal mengasyikkan yang harus dicatat adalah bahwa kunci untuk memiliki kekuatan pada saat ini tersedia untuk kita semua. Seandainya Anda bukan raja di abad pertengahan, maka Anda mungkin sangat kesulitan menjadi raja. Jika Anda tidak memiliki modal di awal revolusi industri, maka peluang Anda untuk mengumpulkan modal sangatlah kecil. Namun, saat ini remaja mana pun yang mengenakan celana jins bisa mendirikan sebuah perusahaan yang dapat mengubah dunia. Di dunia modern, informasi merupakan komoditas para raja. Mereka yang memiliki pengetahuan khusus tertentu dapat mengubah diri mereka dan, dalam banyak cara, seluruh dunia kita.

Timbul satu pertanyaan penting dalam benak kita. Tentu saja di Amerika Serikat berbagai jenis pengetahuan khusus yang dibutuhkan untuk mengubah kualitas hidup kita tersedia untuk semua orang. Itu semua bisa didapatkan di setiap toko buku, toko video, dan perpustakaan. Anda bisa mendapatkannya

dari berbagai pidato, seminar dan kursus. Dan kita semua ingin berhasil. Daftar buku terlaris yang penuh berisi resep untuk kualitas diri di antaranya *The One Minute Manager, In Search of Excellence, Megatrends, What They Don't Teach You at Harvard Business School, Bridge Across Forever...* Dan daftarnya masih panjang lagi. Informasi bisa didapatkan di luar sana. Lalu mengapa sebagian orang meraih hasil yang luar biasa, sedangkan sebagian lainnya hanya numpang lewat? Mengapa kita semua tidak berkuasa, bahagia, kaya, sehat, dan berhasil?

Kenyataannya adalah meskipun ini adalah zaman informasi, tetapi informasi saja tidaklah cukup. Jika semua yang kita butuhkan adalah ide dan berpikir positif, maka kita semua akan memiliki kuda poni saat kita kecil dan kita semua akan menjalani “hidup impian” kita sekarang. Tindakanlah yang mempersatukan setiap keberhasilan besar. Tindakanlah yang melahirkan hasil. Pengetahuan baru bisa menjadi kekuatan besar jika dimiliki oleh seseorang yang tahu caranya bertindak dengan efektif. Sebenarnya, arti harfiah dari kata “kekuatan” adalah “kemampuan untuk bertindak.”

Apa yang kita lakukan dalam hidup ditentukan oleh bagaimana kita berkomunikasi dengan diri kita sendiri. Di dunia modern, kualitas hidup adalah kualitas komunikasi. Apa yang kita pikirkan dan katakan kepada diri kita sendiri, bagaimana kita bergerak dan menggunakan otot-otot tubuh kita dan raut wajah kita akan menentukan seberapa besar pengetahuan yang kita ketahui akan kita gunakan.

Sering kali kita terjebak dalam pikiran kita sendiri saat melihat orang yang sangat berhasil dan menganggap mereka berhasil karena memiliki bakat khusus. Namun, jika diamati

dengan saksama maka akan terlihat bahwa bakat terbesar yang dimiliki oleh orang yang sangat berhasil dibandingkan orang biasa adalah kemampuan mereka untuk bertindak. Ini adalah “bakat” yang dapat kita kembangkan dalam diri kita. Lagipula, orang lain memiliki pengetahuan yang sama seperti Steve Jobs. Orang selain Ted Turner bisa saja berpikir kabel memiliki peluang ekonomi yang sangat besar. Namun, Turner dan Jobs mampu bertindak, dan dengan bertindak tersebut, mereka mengubah hidup kita semua di dunia.

Kita semua menghasilkan dua bentuk komunikasi yang digunakan untuk membentuk pengalaman hidup kita. Pertama, kita melakukan komunikasi internal yaitu semua hal yang kita pikirkan, katakan, dan rasakan dalam hati. Kedua, kita melakukan komunikasi eksternal yaitu kata-kata, nada suara, raut muka, sikap badan, dan gerakan tubuh untuk berkomunikasi dengan dunia. Setiap komunikasi yang kita lakukan adalah sebuah tindakan, sebuah gerakan yang dilakukan. Dan semua komunikasi memiliki semacam pengaruh pada diri kita dan orang lain.

Komunikasi merupakan kekuatan. Mereka yang telah menguasai penggunaan komunikasi dengan efektif dapat mengubah pengalaman mereka di dunia dan pengalaman dunia terhadap mereka. Semua perilaku dan perasaan berasal dari bentuk komunikasi. Mereka yang mempengaruhi pikiran, perasaan, dan tindakan sebagian besar dari kita adalah mereka yang mengetahui cara menggunakan alat kekuatan ini. Contohnya saja orang-orang yang telah mengubah dunia kita—John F. Kennedy, Thomas Jefferson, Martin Luther King, Jr., Franklin Delano Roosevelt, Winston Churchill, Mahatma Gandhi.

Contoh yang lebih seram lagi misalnya Hitler. Kesamaan semua pria ini adalah mereka komunikator handal. Mereka mampu membangun visi mereka, baik itu mengangkut orang ke luar angkasa atau menciptakan Reich Ketiga yang penuh kebencian, dan mengomunikasikannya kepada orang lain dengan sangat baik sehingga mereka mempengaruhi cara berpikir dan bertindak masyarakat. Melalui kekuatan komunikasi tersebut, mereka mengubah dunia.

Sebenarnya, bukankah kekuatan ini juga yang membedakan Spielberg, Springsteen, Iacocca, Fonda, atau Reagan dengan yang lain? Bukankah mereka komunikator handal atau mempengaruhi manusia? Sama seperti orang-orang ini yang dapat menggerakkan masyarakat dengan komunikasi, maka kita juga dapat menggunakannya untuk menggerakkan diri kita.

Tingkat penguasaan komunikasi Anda di dunia luar akan menentukan tingkat keberhasilan Anda dengan orang lain—secara pribadi, emosional, sosial, dan keuangan. Lebih penting lagi, tingkat keberhasilan yang Anda rasakan dalam diri Anda—kebahagiaan, kesenangan, kegembiraan, cinta, atau apa pun yang Anda inginkan—merupakan hasil langsung dari bagaimana Anda berbicara kepada diri sendiri. Apa yang Anda rasakan bukanlah hasil dari apa yang sedang terjadi dalam hidup, tetapi *interpretasi* Anda dari apa yang sedang terjadi. Kehidupan orang-orang yang berhasil telah menunjukkan kepada kita berulang kali bahwa kualitas hidup kita bukan ditentukan oleh apa yang terjadi pada diri kita, tetapi oleh apa yang kita lakukan terhadap apa yang terjadi.

Andalah yang memutuskan perasaan dan tindakan Anda berdasarkan pada cara yang Anda pilih untuk menilai hidup

Anda. Semua tidak bermakna kecuali makna yang kita berikan. Sebagian besar dari kita telah melakukan proses interpretasi ini secara otomatis, tetapi kita bisa mendapatkan kembali kekuatan tersebut dan segera mengubah pengalaman kita di dunia.

Buku ini membahas tentang melakukan berbagai tindakan besar, terpusat, dan selaras yang mengarah kepada hasil yang sangat besar. Sebenarnya, seandainya saya harus menjelaskan isi buku ini dalam dua kata kepada Anda maka saya menyebutnya dengan Menciptakan hasil! Pikirkanlah. Bukankah itu yang sebenarnya Anda minati? Mungkin Anda ingin mengubah apa yang Anda rasakan pada diri sendiri dan dunia Anda. Mungkin Anda ingin menjadi komunikator yang lebih baik, membangun hubungan yang lebih penuh cinta, belajar lebih cepat, menjadi lebih sehat, atau mendapatkan lebih banyak uang. Anda bisa menciptakan semua ini untuk diri Anda sendiri, dan lebih banyak lagi, dengan menggunakan secara efektif informasi dalam buku ini. Namun, sebelum Anda dapat menciptakan berbagai hasil baru, pertama-tama Anda harus menyadari bahwa Anda telah menciptakan hasil. Hasil itu mungkin bukan hasil yang Anda inginkan. Sebagian besar dari kita memikirkan kondisi pikiran kita dan sebagian besar apa yang terlintas dalam pikiran kita sebagai hal-hal yang terjadi di luar kendali kita. Namun, sebenarnya Anda bisa mengendalikan pikiran dan perilaku Anda hingga ke tingkat yang tidak pernah Anda percayai sebelumnya. Jika Anda merasa depresi maka Anda menciptakan dan menghasilkan pertunjukan yang Anda namakan depresi. Jika Anda gembira maka Anda juga menciptakannya.

Penting untuk diingat bahwa perasaan seperti depresi tidak terjadi pada Anda. Anda tidak “ketularan” depresi. Anda

menciptakannya, seperti hasil lainnya dalam hidup Anda, melalui tindakan pikiran dan fisik tertentu. Agar merasa depresi, Anda harus memandang hidup Anda dengan cara tertentu. Anda harus mengatakan hal-hal tertentu kepada diri Anda dengan nada suara yang tepat. Anda harus menggunakan sikap tubuh dan pola bernapas tertentu. Misalnya, jika Anda ingin merasa depresi, sangat membantu jika bahu Anda terkulai dan sering menunduk. Berbicara dengan nada suara sedih dan memikirkan hal paling buruk dalam hidup Anda juga membantu. Jika Anda mengacaukan tubuh Anda dengan mengonsumsi makanan yang tidak sehat atau minum alkohol berlebihan atau menggunakan narkoba, maka Anda membantu tubuh Anda menciptakan gula darah yang rendah sehingga menjamin Anda merasa depresi.

Di sini saya ingin mengatakan bahwa membutuhkan upaya besar untuk menciptakan depresi. Ini kerja keras dan membutuhkan berbagai jenis tindakan tertentu. Namun, sebagian orang sering menciptakan kondisi ini sehingga mudah sekali bagi mereka untuk menciptakannya. Sebenarnya, mereka sering menghubungkan pola komunikasi internal ini dengan semua jenis kejadian di luar. Sebagian orang mendapatkan banyak sekali keuntungan tambahan—perhatian dari orang lain, simpati, cinta, dan sebagainya—sehingga mereka menggunakan gaya komunikasi ini sebagai gaya hidup mereka sehari-hari. Beberapa orang hidup dengan kondisi ini sangat lama sehingga akhirnya merasa nyaman. Mereka identik dengan kondisi ini. Namun, kita bisa mengubah tindakan pikiran dan fisik kita sehingga dapat segera mengubah perasaan dan perilaku kita.

Anda bisa merasa gembira dengan segera menggunakan sudut pandang yang menciptakan perasaan tersebut. Anda

bisa membayangkan berbagai macam hal yang menciptakan perasaan ini. Anda bisa mengubah nada suara dan isi dialog dalam hati ini. Anda bisa menggunakan sikap badan dan pola bernapas tertentu yang menciptakan kondisi tersebut dalam tubuh Anda, dan berhasil! Anda akan merasa gembira. Jika Anda ingin merasa iba, maka Anda hanya harus mengubah tindakan fisik dan pikiran Anda untuk menyesuaikan dengan kondisi yang dibutuhkan oleh perasaan iba. Hal yang sama berlaku untuk cinta atau perasaan yang lain.

Anda mungkin menganggap proses menciptakan perasaan tertentu dengan mengatur komunikasi internal Anda sama dengan pekerjaan seorang sutradara. Untuk menciptakan hasil yang diinginkannya, sutradara sebuah film memanipulasi apa yang Anda lihat dan dengar. Jika dia ingin Anda merasa ketakutan, dia akan menambahkan suara dan membubuhkan beberapa efek khusus di layar pada saat yang tepat. Jika dia ingin Anda merasa terinspirasi, maka dia akan menata musik, cahaya, dan semua yang ada di dalam film agar menghasilkan efek tersebut. Seorang sutradara bisa menciptakan sebuah tragedi atau komedi dari kejadian yang sama, tergantung pada apa yang dia putuskan untuk difilmkan. Anda bisa melakukan hal yang sama dengan film yang ada dalam pikiran. Anda bisa mengatur kegiatan pikiran Anda, yang merupakan fondasi dari semua tindakan fisik, dengan keterampilan dan kekuatan yang sama. Anda bisa menyalakan lampu dan suara pesan positif dalam otak, dan Anda bisa mengurangi gambar dan suara pesan negatif. Anda bisa mengatur otak Anda seterampil Spielberg atau Scorsese saat mengatur lokasi filmnya.

Sebagian yang selanjutnya dijelaskan akan terlihat sulit untuk dipercaya. Anda mungkin tidak percaya kalau ada satu cara untuk menilai seseorang dan mengetahui pikirannya atau menggunakan kemampuan terbesar segera kapan pun yang Anda inginkan. Namun, jika seratus tahun yang lalu Anda mengatakan kalau manusia akan pergi ke bulan, maka pasti dianggap sakit jiwa, gila. (Menurut Anda dari mana kata itu berasal?) Jika Anda mengatakan pergi dari New York ke Los Angeles bisa dilakukan dalam waktu lima jam, maka Anda akan terlihat seperti seorang pemimpi gila. Namun, hanya membutuhkan penguasaan teknologi tertentu dan hukum-hukum aerodinamika untuk mewujudkan semua ini. Sebenarnya, saat ini sebuah perusahaan pesawat luar angkasa sedang mengerjakan sebuah kendaraan yang menurut mereka sepuluh tahun mendatang akan mengantarkan orang dari New York ke California dalam waktu dua belas menit. Sama juga, dalam buku ini Anda akan mempelajari “hukum-hukum” *Optimum Performance Technologies®* yang akan membuka jalan ke berbagai kemampuan yang tidak pernah Anda bayangkan.

“Untuk setiap upaya disiplin pasti ada banyak ganjarannya.”

—Jim Rohn

Mereka yang telah mencapai keberhasilan meniti tangga konsisten menuju keberhasilan. Saya menyebutnya Rumus Keberhasilan Besar (*Ultimate Success Formula*). Langkah pertama dari rumus ini adalah mengetahui hasil yaitu

menentukan dengan tepat apa yang Anda inginkan. Langkah kedua adalah bertindak—kalau tidak maka keinginan Anda akan selalu menjadi mimpi. Anda harus mengambil berbagai tindakan yang Anda percaya akan menciptakan peluang terbesar untuk menciptakan hasil yang diinginkan. Tindakan yang kita lakukan tidak selalu menciptakan hasil yang kita inginkan, sehingga langkah ketiga adalah mengembangkan sensor tajam untuk mengenali berbagai macam tanggapan dan hasil yang didapatkan dari tindakan Anda dan melihatnya secepat mungkin apakah tindakan tersebut membawa Anda semakin dekat atau jauh dari tujuan. Anda harus mengetahui apa yang didapatkan dari tindakan Anda, baik dalam percakapan atau dari kebiasaan sehari-hari dalam hidup. Jika apa yang didapatkan bukan apa yang Anda inginkan, maka Anda harus mencatat hasil apa yang telah diciptakan oleh tindakan tersebut sehingga bisa belajar dari setiap pengalaman orang lain. Dan kemudian Anda melakukan langkah keempat, yaitu mengembangkan sikap fleksibel untuk mengubah sikap hingga mendapatkan apa yang Anda inginkan. Jika Anda mengamati orang-orang yang berhasil maka akan menemukan kalau mereka mengikuti keempat langkah ini. Mereka memulainya dengan sebuah target, karena Anda tidak bisa mencapai sebuah target jika tidak memiliki target. Mereka bertindak, karena mengetahui saja tidak cukup. Mereka memiliki kemampuan untuk membaca orang lain dan mengetahui tanggapan apa yang mereka dapatkan. Dan mereka terus membiasakan diri, menyesuaikan diri, mengubah sikap mereka hingga menemukan mana yang tepat.

Contohnya Steven Spielberg. Pada usia tiga puluh enam tahun, dia menjadi sutradara paling berhasil dalam sejarah. Dia

telah membuat empat dari sepuluh film paling laris sepanjang zaman, termasuk *E.T., The Extra-Terrestrial*, yang merupakan film paling laris. Bagaimana dia bisa meraih keberhasilan dalam usia muda itu? Itu kisah yang luar biasa.

Sejak usia dua belas atau tiga belas tahun, Spielberg mengetahui kalau dirinya ingin menjadi seorang sutradara film. Hidupnya berubah saat dia mengikuti tur ke Universal Studio pada suatu siang ketika berusia tujuh belas tahun. Tur tersebut tidak sampai ke bagian suara, tempat semua syuting—sehingga Spielberg mengetahui hasil filmnya—sedang berlangsung. Dia menyelip sendiri ke tempat itu untuk melihat syuting film yang sebenarnya. Akhirnya dia bertemu dengan kepala departemen editorial Universal, yang mengobrol dengannya selama satu jam dan menunjukkan ketertarikannya pada film-film Spielberg.

Bagi sebagian besar orang, di sanalah kisah ini akan berakhir. Namun, Spielberg tidak seperti sebagian besar orang. Dia memiliki kekuatan pribadi. Dia mengetahui apa yang diinginkannya. Dia belajar dari kunjungan pertamanya sehingga dia mengubah caranya. Keesokan harinya, dia mengenakan setelan jas, membawa koper milik ayahnya yang hanya diisinya dengan roti isi dan dua batang permen, dan kembali ke tempat itu seolah-olah dia bekerja di sana. Dia berjalan dengan penuh tekad melewati penjaga gerbang pada hari itu. Dia menemukan sebuah trailer tak terpakai dan, dengan menggunakan beberapa huruf plastik, memasang papan bertuliskan Steven Spielberg, Sutradara, di pintunya. Kemudian dia melanjutkan menghabiskan musim panasnya dengan menemui para sutradara, penulis, dan penyunting, dengan terus berada di

dunia yang diidamkannya, belajar dari setiap percakapan, mengamati dan mengembangkan lebih banyak sensor yang tajam tentang apa yang dibutuhkan dalam pembuatan film.

Akhirnya, pada usia dua puluh tahun, setelah menjadi penghuni tetap tempat itu, Steven menunjukkan kepada Universal sebuah film sederhana yang dibuatnya dan dia ditawarkan kontrak tujuh tahun untuk menyutradarai sebuah serial TV. Dia telah mewujudkan mimpinya.

Apakah Spielberg menggunakan Rumus Keberhasilan Besar? Tentu saja. Dia memiliki pengetahuan khusus untuk mengetahui apa yang diinginkannya. Dia bertindak. Dia memiliki sensor tajam untuk mengetahui hasil apa yang didapatkannya, yaitu apakah tindakannya mendekatkan atau menjauhkannya dari tujuan. Dan dia memiliki sikap fleksibel untuk mengubah sikapnya untuk mendapatkan apa yang diinginkannya. Sebenarnya, setiap orang berhasil yang saya kenal melakukan hal yang sama. Mereka yang berhasil bersedia untuk berubah dan fleksibel hingga bisa menciptakan kehidupan yang mereka inginkan.

Contohnya Dekan Barbara Black dari Columbia University School of Law, yang bermimpi suatu hari nanti menjadi dekan. Sebagai seorang wanita muda, dia masuk ke dunia yang didominasi kaum pria dan berhasil mendapatkan gelar di bidang hukum dari Columbia. Kemudian dia memutuskan menunda tujuan karirnya saat dia menciptakan tujuan lain—membangun sebuah keluarga. Sembilan tahun kemudian, dia memutuskan telah siap mengejar kembali tujuan karir pertama sehingga dia mendaftar ke program pascasarjana di Yale, dan mengembangkan kemampuan mengajar, meneliti, dan menulis yang membawanya ke “pekerjaan yang selalu diinginkannya.”

Dia telah memperbesar keyakinannya—dia telah mengubah caranya dan telah menggabungkan kedua tujuan tersebut dan sekarang menjadi dekan salah satu sekolah hukum paling bergengsi di Amerika. Dia mematahkan aturan yang ada dan membuktikan bahwa keberhasilan bisa diraih di semua tingkatan secara bersamaan. Apakah dia menggunakan Rumus Keberhasilan Besar? Tentu saja. Setelah mengetahui apa yang diinginkan, dia mencoba sesuatu dan jika tidak berhasil maka dia terus berubah—berubah hingga sekarang dia mengetahui cara untuk menyeimbangkan hidupnya. Selain memimpin sekolah hukum penting, dia juga seorang ibu dan wanita yang menyayangi keluarganya.

Berikut ini contoh lainnya. Pernah makan sepotong ayam Kentucky Fried Chicken? Tahukah Anda bagaimana Kolonel Sanders membangun kerajaan bisnis yang menjadikannya seorang jutawan dan mengubah kebiasaan makan sebuah negara? Saat memulai semua itu, dia hanyalah seorang pensiunan yang memiliki resep ayam goreng. Hanya itu. Tidak punya perusahaan. Tidak punya apa-apa. Dia pernah memiliki sebuah restoran kecil yang bangkrut karena jalan utama telah dipindahkan ke tempat lain. Saat dia mendapatkan uang Jaminan Sosial pertamanya, dia memutuskan untuk mencoba apakah dia bisa menghasilkan uang dengan menjual resep ayamnya. Ide pertamanya adalah menjual resep itu ke para pemilik restoran dan meminta mereka untuk memberinya bagian dari pendapatan mereka.

Itu sama sekali bukan ide paling masuk akal untuk memulai sebuah bisnis. Dan, seperti yang diketahui, sama sekali tidak membuatnya menjadi kaya. Dia berkeliling ke seluruh penjuru

negara, tidur di dalam mobilnya, dan mencoba untuk menemukan seseorang yang akan membantunya. Dia terus mengubah idenya dan mengetuk setiap pintu. Dia ditolak 1.009 kali, dan kemudian sesuatu yang menakjubkan terjadi. Seseorang berkata “Ya.” Sang kolonel berhasil memulai bisnisnya.

Berapa banyak dari Anda yang memiliki resep? Berapa banyak dari Anda yang memiliki kekuatan fisik dan karisma seorang pria tua gendut yang mengenakan setelan jas putih? Kolonel Sanders menjadi kaya karena dia memiliki kemampuan untuk melakukan tindakan besar dengan penuh tekad. Dia memiliki kekuatan diri yang diperlukan untuk menciptakan hasil yang paling diinginkannya. Dia memiliki kemampuan untuk mendengar kata “tidak” ribuan kali dan tetap berkata kepada dirinya sendiri dengan cara yang mendorongnya untuk mengetuk pintu selanjutnya karena sangat yakin di sanalah seseorang akan berkata ya.

Sedikit banyak semua yang ada di dalam buku ini diarahkan untuk memberi otak Anda sinyal paling efektif agar mendorong Anda melakukan tindakan yang berhasil. Hampir setiap minggu saya mengadakan seminar empat hari bernama “Revolusi Pikiran.” Dalam seminar ini, kami mengajarkan kepada orang-orang semuanya mulai dari bagaimana menjalankan otak mereka dengan sangat efektif hingga bagaimana caranya makan, bernapas, dan berolahraga dengan cara yang memaksimalkan energi diri sendiri. Malam pertama dari seminar empat hari ini bernama “Ketakutan Menjadi Kekuatan.” Tujuan seminar ini adalah mengajarkan orang-orang bagaimana caranya bertindak bukannya berhenti karena takut. Di akhir seminar, orang-orang diberi kesempatan untuk berjalan di atas api—melintasi batu

bara yang terbakar sepanjang tiga hingga empat meter, dan dalam kelompok lanjutan saya meminta orang-orang berjalan melintasi batu bara panas sepanjang dua belas meter. Berjalan di atas bara api tersebut membuat media kagum sehingga saya takut pesannya tidak akan sampai. Intinya bukan berjalan di atas api. Menurut saya wajar saja jika menganggap tidak ada keuntungan ekonomi atau sosial besar yang didapat dari berjalan dengan gembira melintasi hamparan batu bara panas. Sebaliknya, berjalan di atas api merupakan sebuah pengalaman dalam kekuatan pribadi dan metafora untuk berbagai kemungkinan, sebuah kesempatan bagi orang-orang untuk menciptakan hasil yang sebelumnya mereka anggap mustahil.

Orang-orang telah melakukan versi lain dari berjalan di atas api selama ribuan tahun. Di beberapa bagian dunia, cara ini merupakan ujian kepercayaan pada agama. Saat saya melakukan sesi berjalan di atas api, itu bukan bagian dari kegiatan keagamaan dalam pengertian umum. Namun, ini merupakan sebuah pengalaman yang berkaitan dengan keyakinan. Kegiatan itu mengajarkan kepada orang-orang secara mendalam bahwa mereka bisa berubah, bisa tumbuh, bisa mengembangkan diri, bisa melakukan hal-hal yang mereka pikir tidak bisa, bahwa mereka sendirilah yang menciptakan semua ketakutan dan batasan terbesar.

Satu-satunya perbedaan antara apakah Anda bisa berjalan di atas api atau tidak adalah kemampuan Anda untuk berbicara dengan diri sendiri dengan cara yang mendorong Anda untuk bertindak, meskipun semua ketakutan di masa lalu menyusun apa yang akan terjadi pada Anda. Hikmahnya adalah bahwa semua orang sebenarnya bisa melakukan apa pun selama

mereka mengerahkan kemampuannya untuk percaya bahwa mereka bisa dan melakukan tindakan yang efektif.

Semua ini mengarah ke sebuah fakta sederhana yang tak terelakkan. Keberhasilan bukan sebuah kebetulan. Perbedaan antara mereka yang menciptakan hasil positif dan mereka yang tidak bukan seperti melemparkan dadu secara acak. Ada pola tindakan yang konsisten dan logis dan jalan tertentu untuk berhasil yang bisa kita semua gunakan. Kita semua bisa mengeluarkan kekuatan sihir dalam diri. Kita hanya harus belajar cara untuk menyalakan dan menggunakan pikiran dan tubuh kita dengan cara yang paling baik dan menguntungkan.

Pernakah Anda bertanya-tanya apa kesamaan antara Spielberg dan Springsteen? Apa kesamaan yang dimiliki John F. Kennedy dan Martin Luther King, Jr. yang menyebabkan mereka bisa mempengaruhi banyak sekali orang dengan sangat mendalam dan emosional? Apa yang membedakan Ted Turner dan Tina Turner dari kebanyakan orang? Bagaimana dengan Pete Rose dan Ronald Reagan? Mereka semua bisa mendorong diri mereka untuk terus melakukan tindakan efektif guna mencapai mimpi mereka. Namun, apa yang membuat mereka terus mengerahkan segala kekuatan mereka setiap hari? Tentu saja, ada banyak sekali faktor. Namun, saya yakin ada tujuh sifat mendasar yang mereka semua tanamkan dalam diri mereka, tujuh sifat yang memberi mereka dorongan untuk melakukan apa pun yang diperlukan agar berhasil. Berikut ini adalah tujuh sifat pemicu dasar yang juga dapat menjamin keberhasilan Anda:

Sifat Nomor Satu: Gairah! Semua orang ini telah menemukan sebuah alasan dan tujuan yang besar, kuat serta hampir

membuat terobsesi yang mendorong mereka untuk melakukan sesuatu, berkembang, dan menjadi lebih baik! Ini memberi mereka bahan bakar yang menggerakkan kereta keberhasilan mereka dan membuat mereka mengeluarkan potensi sejati mereka. Gairah inilah yang menyebabkan Pete Rose terus jatuh menukik dengan kepala lebih dulu di base kedua seolah-olah dia adalah pemain baru yang kali pertama memainkan pertandingan liga utama. Gairah inilah yang membedakan berbagai tindakan Lee Iacocca dengan kebanyakan orang. Gairah inilah yang mendorong para ilmuwan komputer selama dedikasinya bertahun-tahun untuk menciptakan sebuah terobosan baru yang bisa membawa para pria dan wanita ke luar angkasa dan membawa mereka kembali. Gairah inilah yang menyebabkan orang-orang begadang hingga larut malam dan bangun dini hari. Gairah inilah yang diinginkan orang-orang dalam hubungan mereka. Gairah memberi kekuatan, warna dan makna pada kehidupan. Tidak ada kejayaan tanpa gairah untuk menjadi jaya, baik cita-cita seorang atlet, seniman, ilmuwan, orangtua atau pengusaha. Kita akan mengetahui cara untuk melepaskan kekuatan dalam diri ini menggunakan kekuatan dari tujuan di Bab 11.

Sifat Nomor Dua: Keyakinan! Setiap buku agama di muka bumi ini membahas tentang kekuatan dan pengaruh dari kepercayaan dan keyakinan pada manusia. Orang yang berhasil dalam skala besar memiliki keyakinan yang sangat berbeda dengan mereka yang gagal. Keyakinan kita mengenai siapa diri kita dan bisa menjadi apa diri kita sangat menentukan akan menjadi apa diri kita di kemudian hari. Jika kita percaya pada sihir, maka kita akan

menjalani kehidupan sihir. Jika kita percaya hidup kita ditentukan oleh beberapa batasan sempit, maka tiba-tiba kita mengubah batasan itu menjadi nyata. Apa yang kita percaya nyata dan apa yang kita percaya mungkin, menjadi apa yang nyata dan apa yang mungkin. Buku ini akan memberi Anda sebuah cara ilmiah tertentu untuk mengubah keyakinan Anda segera agar dapat membantu Anda dalam mencapai tujuan yang paling Anda inginkan. Banyak orang yang penuh gairah, tetapi karena keyakinan membatasi mereka tentang siapa diri mereka dan apa yang bisa mereka lakukan, maka mereka tidak pernah melakukan tindakan yang dapat mengubah mimpi mereka menjadi kenyataan. Orang-orang yang berhasil mengetahui apa yang mereka inginkan dan percaya bahwa mereka bisa mendapatkannya. Kita akan mempelajari tentang apa itu keyakinan dan bagaimana menggunakannya di bab 4 dan 5.

Gairah dan keyakinan membantu menyediakan bahan bakar dan dorongan untuk berhasil. Namun, dorongan saja tidak cukup. Seandainya ada dorongan, maka akan cukup untuk mengisi sebuah roket dan menerbangkannya dengan membabi-butakan ke angkasa. Selain kekuatan, kita membutuhkan sebuah jalan yaitu cara berpikir logis yang cerdas. Agar berhasil mengenai target kita, maka kita membutuhkan

Sifat Nomor Tiga: Strategi! Strategi adalah sebuah cara untuk mengatur semua kemampuan. Saat Steven Spielberg memutuskan untuk menjadi seorang pembuat film, dia memetakan sebuah jalan yang akan membawanya ke dunia yang ingin ditaklukkannya. Dia mencari tahu apa yang ingin dipelajarinya, siapa yang harus dikenalnya, dan apa yang harus dilakukannya. Dia memiliki gairah, dan dia memiliki

keyakinan, tetapi dia juga memiliki strategi yang membuat semua itu bekerja dengan semaksimal mungkin. Ronald Reagan telah mengembangkan strategi komunikasi tertentu yang digunakannya secara konsisten untuk menciptakan hasil yang diinginkannya. Setiap penghibur, politisi, orangtua, atau pimpinan besar mengetahui bahwa memiliki kemampuan untuk berhasil saja tidak cukup. Seseorang harus menggunakan kemampuan tersebut dengan cara yang paling efektif. Strategi adalah pengakuan bahwa bakat dan ambisi terbaik juga harus menemukan tempat yang tepat. Anda bisa membuka sebuah pintu dengan merobohkannya, atau Anda bisa mencari kunci yang akan membuka pintu itu dalam keadaan utuh. Kita akan belajar tentang berbagai strategi yang menciptakan keberhasilan di bab 7 dan 8.

Sifat Nomor Empat: Kejelasan Nilai! Saat kita memikirkan tentang hal-hal yang membuat bangsa Amerika hebat maka kita memikirkan tentang patriotisme dan harga diri, sifat toleransi, dan kecintaan pada kebebasan. Semua itu adalah penilaian tentang nilai-nilai, asas, etika, moral dan praktik yang kita lakukan tentang apa yang penting, apa yang benar-benar penting. Nilai-nilai adalah sistem keyakinan tertentu yang kita miliki tentang apa yang benar dan salah dalam hidup kita. Semua itu penilaian yang kita lakukan tentang apa yang membuat hidup layak untuk dijalani. Banyak orang yang tidak mengetahui dengan jelas apa yang penting bagi mereka. Orang-orang sering melakukan hal-hal yang sesudahnya membuat mereka tidak bahagia dengan diri mereka sendiri hanya karena mereka tidak mengetahui dengan jelas apa yang dalam hati mereka percayai

sebagai sesuatu yang benar bagi mereka dan orang lain. Saat kita mengamati orang-orang yang sangat berhasil maka mereka adalah orang-orang yang hampir selalu memiliki moral dasar yang jelas tentang apa yang sangat penting. Contohnya saja Ronald Reagan, John F. Kennedy, Martin Luther King, Jr., John Wayne, Jane Fonda. Mereka semua memiliki visi yang berbeda, tetapi kesamaan mereka adalah landasan moral dasar, perasaan mengenai siapa mereka dan mengapa mereka melakukan apa yang mereka lakukan. Memahami nilai-nilai semacam itu merupakan salah satu kunci paling berguna dan menantang untuk mencapai keberhasilan. Kita akan mempelajari nilai-nilai ini di bab 18.

Seperti yang mungkin telah Anda ketahui, semua sifat ini saling berhubungan satu sama lain. Apakah gairah mempengaruhi keyakinan? Tentu saja. Semakin kita percaya bahwa kita bisa mencapai sesuatu, maka biasanya kita semakin bersedia bekerja keras untuk mencapainya. Apakah keyakinan saja cukup untuk meraih keberhasilan? Keyakinan adalah awal yang baik, tetapi jika Anda percaya bahwa Anda akan melihat matahari terbit dan strategi Anda untuk mencapai tujuan tersebut adalah dengan mulai berlari ke arah barat maka Anda akan kesulitan mewujudkannya. Apakah strategi kita untuk berhasil mempengaruhi nilai-nilai kita? Pastinya. Jika strategi Anda untuk berhasil mewajibkan Anda untuk melakukan hal-hal yang tidak sesuai dengan keyakinan hati Anda tentang apa yang benar atau salah dalam hidup Anda maka strategi terbaik pun tidak akan berhasil. Hal ini sering terjadi pada orang-orang yang mulai berhasil, tetapi pada akhirnya menyabotase keberhasilannya mereka sendiri. Masalahnya adalah pergolakan

batin antara nilai-nilai orang tersebut dan strateginya untuk mencapai keberhasilan.

Dengan cara yang sama, keempat hal yang telah kita bicarakan tidak dapat dipisahkan dari

Sifat Nomor Lima: Energi! Energi tersebut bisa seperti tekad yang menggelora dan menggembirakan dari Bruce Springsteen atau Tina Turner. Bisa seperti kedinamisan seorang pengusaha dari Donald Trump atau Steve Jobs. Bisa seperti vitalitas Ronald Reagan atau Katharine Hepburn. Hampir mustahil menggapai keberhasilan dengan cara yang seenaknya dan lambat. Mereka yang berhasil, mengambil kesempatan dan menciptakan kesempatan. Mereka hidup seolah-olah terobsesi dengan berbagai kesempatan menakjubkan yang muncul setiap hari dan mengakui bahwa satu-satunya yang tidak cukup dimiliki oleh seseorang adalah waktu. Ada banyak orang di dunia ini yang memiliki gairah yang mereka percayai. Mereka mengetahui strategi yang menjamin keberhasilan tersebut, dan nilai-nilai mereka berjalan selaras, tetapi mereka hanya tidak memiliki vitalitas fisik untuk bertindak berdasarkan apa yang mereka ketahui. Keberhasilan besar tidak bisa dipisahkan dari energi fisik, intelektual, dan spiritual yang membuat kita dapat mengerahkan sebaik mungkin apa yang kita miliki. Di bab 9 dan 10, kita akan belajar dan menggunakan beberapa cara yang dapat meningkatkan kekuatan fisik dengan segera.

Sifat Nomor Enam: Kekuatan Ikatan! Hampir semua orang yang berhasil memiliki kemampuan yang hebat untuk terikat

dengan orang lain, kemampuan untuk berhubungan dan mengembangkan hubungan dengan orang-orang dari berbagai macam latar belakang dan keyakinan. Tentu saja, kadang ada orang jenius gila yang menciptakan sesuatu yang mengubah dunia. Namun, jika orang jenius itu menghabiskan seluruh waktunya sendirian di dalam kantornya, maka dia akan berhasil di satu tingkat, tetapi gagal di banyak tingkat lainnya. Orang-orang yang sangat berhasil—keluarga Kennedy, King, Reagan, Gandhi—memiliki kemampuan untuk membentuk ikatan yang mempersatukan mereka dengan jutaan orang. Keberhasilan terbesar bukan di tingkat dunia. Melainkan di dalam hati terdalam Anda sendiri. Dalam lubuk hatinya, setiap orang harus membentuk ikatan saling mencintai yang bertahan lama dengan orang lain. Tanpa itu maka kesuksesan dan keberhasilan apa pun akan terasa hampa. Kita akan mempelajari tentang berbagai ikatan ini di bab 13.

Sifat penting terakhir adalah sesuatu yang kita bicarakan sebelumnya.

Sifat Nomor Tujuh: Penguasaan Komunikasi! Inilah inti dari buku ini. Cara kita berkomunikasi dengan orang lain dan cara kita berbicara pada diri kita sendiri pada akhirnya menentukan kualitas hidup kita. Mereka yang berhasil dalam hidup adalah mereka yang telah mempelajari bagaimana caranya menghadapi tantangan apa pun dalam hidup dan mengomunikasikan pengalaman itu kepada diri sendiri dengan cara yang menyebabkan mereka berhasil mengubah kondisi. Mereka yang gagal, menghadapi kesulitan hidup dan menganggapnya sebagai batasan. Orang-orang yang membentuk hidup dan

budaya kita juga pintar berkomunikasi dengan orang lain. Kesamaan mereka adalah kemampuan mengomunikasikan visi, pencarian, kegembiraan atau misi. Penguasaan komunikasilah yang membuat orangtua, seniman, politisi, atau guru menjadi hebat. Hampir setiap bab dalam buku ini, sedikit banyak, berhubungan dengan komunikasi, menjembatani perbedaan, membangun jalan baru, dan berbagi visi baru.

Bagian pertama buku ini akan mengajarkan kepada Anda cara mengendalikan dan menjalankan otak dan tubuh Anda sendiri dengan lebih efektif dibandingkan sebelumnya. Kita akan bekerja menggunakan berbagai faktor yang mempengaruhi cara Anda berbicara kepada diri Anda sendiri. Di bagian kedua, kita akan mempelajari cara untuk menemukan apa yang sebenarnya Anda inginkan dalam hidup dan bagaimana Anda bisa berkomunikasi lebih efektif dengan orang lain serta bagaimana Anda bisa mengantisipasi berbagai jenis perilaku yang akan terus diciptakan oleh berbagai jenis orang. Bagian ketiga melihat dari sudut pandang yang lebih luas dan global bagaimana kita bersikap, apa yang memotivasi kita, dan apa yang bisa kita sumbangkan dalam hubungan antar pribadi yang lebih luas. Bagian ini membicarakan tentang menerapkan berbagai keterampilan yang telah Anda pelajari dan menjadi seorang pemimpin.

Saat saya menulis buku ini, tujuan awal saya adalah untuk menyediakan buku tentang perkembangan manusia—sebuah buku yang akan berisi cara perubahan manusia yang terbaik dan terkini. Saya ingin mempersenjatai Anda dengan berbagai keterampilan dan strategi yang akan membuat Anda bisa

mengubah apa pun yang ingin Anda ubah, dan melakukannya lebih cepat dari yang pernah Anda impikan sebelumnya. Saya ingin menciptakan sebuah kesempatan untuk Anda dengan cara yang sangat nyata untuk meningkatkan kualitas pengalaman hidup Anda dengan segera. Saya juga ingin menciptakan sebuah karya yang dapat Anda baca berulang kali dan selalu menemukan yang berguna bagi hidup Anda. Saya mengetahui bahwa sebagian besar topik yang akan saya tulis bisa dijadikan buku tersendiri. Namun, saya ingin memberi Anda informasi yang lengkap dan sesuatu yang bisa Anda gunakan di setiap bidang kehidupan. Saya berharap Anda menganggap buku ini seperti itu.

Saat naskahnya selesai, pendapat mereka yang membaca lebih dulu sangat positif, kecuali satu hal—beberapa orang mengatakan, “Anda memiliki dua buku di sini. Mengapa Anda tidak membaginya menjadi dua, terbitkan satu buku sekarang, dan pasarkan buku yang satu lagi sebagai kelanjutannya dua belas bulan kemudian?” Tujuan saya adalah memberi Anda, pembaca, sebanyak mungkin informasi yang berkualitas secepat yang saya bisa. Saya tidak ingin memberikan berbagai keterampilan ini satu per satu. Namun, saya khawatir banyak orang yang bahkan tidak akan membacanya sampai ke bagian buku yang saya anggap paling penting hanya karena saya diberi tahu bahwa beberapa penelitian telah menunjukkan bahwa kurang dari 10 persen orang yang membeli sebuah buku tidak membaca bab pertama. Awalnya, saya tidak bisa mempercayai statistik ini. Kemudian saya ingat bahwa kurang dari 3 persen penduduk negara ini tergantung dari sisi keuangan, kurang dari 10 persen memiliki tujuan tertulis, hanya 35 persen para

wanita—dan bahkan lebih sedikit lagi para pria—Amerika yang merasa mereka memiliki bentuk fisik yang bagus, dan di banyak negara bagian satu dari setiap dua pernikahan berakhir dengan perceraian. Hanya sebagian kecil orang yang benar-benar menjalani kehidupan yang mereka impikan. Mengapa? Karena itu semua membutuhkan usaha dan membutuhkan tindakan yang konsisten.

Bunker Hunt, seorang miliader perminyakan di Texas, pernah ditanya apakah dia memiliki sebuah saran yang bisa diberikannya kepada orang-orang tentang cara untuk berhasil. Dia mengatakan bahwa keberhasilan itu sederhana. Pertama, putuskanlah apa yang Anda inginkan secara khusus, dan kedua, putuskanlah bahwa Anda bersedia melakukan apa pun untuk mewujudkannya—dan kemudian melakukannya. Jika Anda tidak melakukan langkah kedua tersebut maka tidak akan pernah mendapatkan apa yang Anda inginkan dalam jangka panjang. Saya menyebut mereka yang mengetahui apa yang mereka inginkan dan bersedia untuk melakukan apa pun untuk mendapatkannya sebagai “sebagian kecil orang yang bertindak” dibandingkan “banyak orang yang hanya berbicara.” Saya menantang Anda untuk bermain-main dengan buku ini, membaca semuanya, menceritakan apa yang Anda pelajari, dan menikmatinya.

Di bab ini, saya telah menekankan pentingnya melakukan tindakan yang efektif. Namun, ada banyak cara untuk bertindak. Sebagian besar tergantung pada proses coba-coba berulang kali. Sebagian besar orang yang sangat berhasil telah menyesuaikan diri dan menyesuaikan diri kembali berulang kali sebelum mendapatkan apa yang mereka inginkan. Coba-coba

boleh saja, kecuali satu hal yaitu menggunakan banyak sekali sumber daya yang tak seorang pun dari kita memilikinya cukup banyak—waktu.

Bagaimana seandainya ada cara untuk bertindak yang mempercepat proses pembelajaran? Bagaimana seandainya saya bisa menunjukkan kepada Anda cara untuk mempelajari hal yang sama seperti yang telah dipelajari oleh orang-orang yang berhasil? Bagaimana seandainya Anda bisa belajar dalam hitungan menit sedangkan orang lain membutuhkan waktu bertahun-tahun untuk menyempurnakannya? Cara untuk melakukannya adalah dengan *mencontoh*, yaitu sebuah cara untuk menciptakan keberhasilan yang sama seperti keberhasilan orang lain. Apa yang mereka lakukan sehingga membuat mereka berbeda dari yang hanya memimpikan keberhasilan? Marilah kita temukan jawabannya.



BAB II

Perbedaan Yang Membuat Perbedaan

“Hidup ini lucu, jika Anda menolak menerima apa pun kecuali yang terbaik maka Anda sangat sering mendapatkannya.”

—W. Somerset Maugham

Pria itu sedang mengendarai mobil menyusuri jalan raya dengan kecepatan sembilan puluh enam kilometer perjam saat tiba-tiba hal itu terjadi. Dia melihat sesuatu di pinggir jalan dan saat dia melihat kembali ke arah jalan di depannya, dia hanya memiliki waktu sedetik untuk bereaksi. Dia hampir terlambat. Truk Mack di depannya tiba-tiba berhenti tak terduga. Seketika itu juga, sebagai upaya untuk menyelamatkan nyawanya, dia menjatuhkan sepeda motornya hingga tergelincir cepat yang rasanya lama sekali. Dalam gerakan lambat yang menyakitkan, dia meluncur masuk ke bawah truk. Tutup tangki bensin terlepas dari sepeda motor dan terjadilah hal terburuk yaitu bensin tumpah dan membakar sepeda motornya.

Selanjutnya dia baru sadar ketika bangun di ranjang rumah sakit dalam keadaan sangat kesakitan, tidak bisa bergerak, dan takut bernapas. Tiga perempat tubuhnya dipenuhi luka bakar stadium tiga yang parah. Namun, dia menolak untuk menyerah. Dia berjuang untuk hidup kembali dan berhasil memulai bisnis lagi, tetapi kembali mengalami pukulan yang sangat mengejutkan yaitu kecelakaan pesawat terbang yang membuat dirinya lumpuh, dari pinggang ke bawah, seumur hidupnya.

Di kehidupan setiap pria dan wanita ada saatnya mereka menghadapi sebuah ujian besar—saat ketika setiap kemampuan yang kita miliki diuji. Saat ketika hidup rasanya tidak adil. Ketika keyakinan, nilai-nilai, kesabaran, rasa iba, dan kemampuan kita untuk bertahan diuji hingga ke batas dan di luar kemampuan kita. Sebagian orang menggunakan ujian semacam itu sebagai kesempatan untuk menjadi orang yang lebih baik—sebagian yang lain membiarkan berbagai pengalaman hidup ini menghancurkan mereka. Pernahkah Anda bertanya apa yang membedakan cara manusia menanggapi berbagai tantangan hidup? Jelas saya pernah bertanya seperti itu. Sepanjang hidup, saya terpesona dengan apa yang memicu manusia bersikap seperti yang mereka lakukan. Selama yang bisa saya ingat, saya terobsesi menemukan apa yang membedakan para pria dan wanita tertentu dengan rekan mereka. Apa yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pemimpin, seorang yang berhasil? Mengapa banyak sekali orang di dunia ini yang menjalani kehidupan

bahagia meskipun hampir setiap hari menderita, sedangkan sebagian orang yang terlihat memiliki segalanya menjalani kehidupan yang penuh dengan keputusan, amarah, dan depresi?

Saya akan menceritakan kisah seorang pria lain kepada Anda, dan mari kita perhatikan perbedaan di antara kedua pria tersebut. Kehidupan pria ini tampaknya jauh lebih bahagia. Dia sangat kaya, penghibur yang sangat berbakat dan memiliki penggemar yang sangat banyak. Saat berusia dua puluh dua tahun, dia merupakan anggota termuda kelompok pelawak Second City yang terkenal di Chicago. Hampir saat itu juga dia menjadi bintang pertunjukan. Tak lama kemudian, dia menjadi bintang teater yang tenar di New York. Dia menjadi salah satu bintang besar televisi tahun tujuh puluhan. Kemudian dia menjadi salah satu bintang film paling terkenal di negara ini. Dia melebarkan sayap ke dunia musik dan juga berhasil di bidang tersebut. Dia memiliki banyak sekali teman yang mengaguminya, pernikahan yang bahagia, rumah yang indah di New York City dan Kebun Anggur Martha. Dia tampaknya memiliki semua yang diinginkan oleh seseorang.

Dari kedua pria ini, Anda memilih menjadi siapa? Sulit membayangkan ada orang yang memilih kehidupan pertama dibandingkan kehidupan kedua.

Namun, saya akan melanjutkan kisah tentang kedua pria ini kepada Anda. Pria yang pertama adalah orang paling sehat, kuat dan berhasil yang pernah saya kenal. Namanya W. Mitchell dan dia masih hidup, sehat, serta tinggal di Colorado.

Sejak kecelakaan sepeda motor yang mengerikan itu, dia merasakan keberhasilan dan kebahagiaan yang jauh lebih besar dibandingkan yang pernah dirasakan sebagian orang sepanjang hidupnya. Dia membangun hubungan pribadi yang fenomenal dengan beberapa orang yang paling berpengaruh di Amerika. Dia menjadi jutawan dalam bisnisnya. Dia bahkan mencalonkan diri untuk menjadi anggota Kongres, meskipun wajahnya penuh bekas luka yang aneh. Slogan kampanyenya? “Pilih saya menjadi anggota Kongres, dan saya tidak hanya akan mengandalkan wajah tampan.” Kini dia memiliki hubungan yang luar biasa dengan seorang wanita yang sangat istimewa, dan dia dengan gembira berkampanye untuk menjadi wakil gubernur Colorado pada tahun 1986.

Pria kedua adalah seseorang yang Anda kenal baik, seseorang yang mungkin membuat Anda sangat senang dan gembira. Namanya John Belushi. Dia adalah salah satu pelawak paling terkenal pada zaman kita, dan salah satu penghibur paling berhasil di tahun tujuh puluhan. Belushi dapat memperkaya banyak sekali kehidupan, tetapi bukan kehidupannya sendiri. Saat dia meninggal di usia tiga puluh tiga tahun yang oleh petugas otopsi dinyatakan disebabkan karena “keracunan kokain dan heroin yang akut,” sebagian orang yang mengenalnya merasa terkejut. Pria yang memiliki segalanya telah berubah menjadi pecandu narkoba gendut dan terlihat lebih tua dari usianya. Dari luar dia memiliki segalanya. Dari dalam, hatinya hampa selama bertahun-tahun.

Kita melihat banyak contoh yang sama sepanjang waktu. Pernah mendengar tentang Pete Strudwick? Lahir tanpa tangan dan kaki, dia menjadi pelari maraton yang telah berlari sejauh 40.000 kilometer. Lihatlah kisah mengagumkan Helen Keller. Atau lihatlah Candy Lightner, pendiri Mother Against Drunk Driving. Wanita tersebut mengalami tragedi yang mengerikan yaitu kematian putrinya yang ditabrak oleh pengemudi mabuk, dan dia mendirikan sebuah yayasan yang mungkin telah menyelamatkan ratusan—mungkin ribuan—nyawa. Contoh yang lebih ekstrem lagi adalah orang-orang seperti Marilyn Monroe atau Ernest Hemingway yaitu orang-orang yang sangat berhasil dan akhirnya menghancurkan diri mereka sendiri.

Jadi, saya bertanya kepada Anda, apa perbedaan antara orang kaya dan miskin? Apa perbedaan antara bisa dan tidak bisa? Apa perbedaan antara mereka yang bertindak dan tidak? Mengapa sebagian orang yang menghadapi ujian sangat mengerikan dapat menjadikan hidup mereka sebuah kemenangan, sedangkan sebagian lainnya, meskipun memiliki banyak keuntungan, mengubah hidup mereka menjadi bencana? Mengapa sebagian orang memanfaatkan setiap pengalaman dan berhasil, sedangkan sebagian lainnya memanfaatkan pengalaman dan tidak berhasil? Apa perbedaan antara W. Mitchell dan John Belushi? Perbedaan apa yang membuat perbedaan dalam kualitas hidup?

Saya terobsesi dengan pertanyaan itu sepanjang hidup saya. Saat saya tumbuh besar, saya melihat orang-orang yang

memiliki segala macam kekayaan—pekerjaan yang hebat, hubungan yang indah, dan fisik yang sangat sehat. Saya harus mengetahui apa yang menyebabkan hidup mereka sangat berbeda dengan hidup saya dan teman-teman saya. Perbedaannya terletak pada cara kita berkomunikasi dengan diri sendiri dan tindakan yang kita ambil. Apa yang kita lakukan saat mencoba semua yang kita bisa, tetapi ternyata gagal? Mereka yang berhasil tidak memiliki masalah yang lebih sedikit dibandingkan mereka yang gagal. Satu-satunya orang yang tidak memiliki masalah adalah mereka yang berada di kuburan. Bukan apa yang terjadi pada kita yang membedakan kegagalan dengan kesuksesan. Melainkan bagaimana kita menanggapinya dan apa yang kita lakukan pada apa yang “terjadi” yang membedakannya.

Saat W. Mitchell menerima informasi bahwa tiga perempat tubuhnya dipenuhi luka bakar stadium tiga, dia memiliki pilihan bagaimana menerjemahkan informasi tersebut. Hikmah dari kejadian ini bisa menjadi alasan untuk mati, bersedih, atau apa pun yang ingin disampaikannya. Dia memilih untuk terus mengatakan kepada dirinya bahwa pengalaman ini pasti ada hikmahnya. Dan kejadian ini suatu hari nanti akan memberikan keuntungan yang jauh lebih besar dalam upayanya untuk membuat perbedaan di dunia. Sebagai akibat dari berbicara dengan dirinya sendiri seperti ini, dia membentuk serangkaian keyakinan dan nilai yang terus mengarahkan hidupnya ke merasa beruntung bukannya mengalami tragedi—bahkan setelah dia menjadi lumpuh.

Bagaimana Pete Strudwick bisa berhasil mengikuti lomba lari Pike's Peak, yang merupakan lomba lari maraton paling sulit di dunia, meskipun dia tidak memiliki tangan dan kaki? Sederhana. Dia sangat mahir berbicara pada dirinya sendiri. Saat seluruh pancaindra tubuhnya mengirimkan sinyal yang di masa lalu diartikannya sebagai rasa sakit, keterbatasan, dan kelelahan maka dia menamai ulang arti tersebut dan terus berbicara kepada dirinya dengan cara yang membuatnya terus berlari.

"Keadaan tidak berubah, kitalah yang berubah."

—Henry David Thoreau

Saya selalu penasaran tentang bagaimana orang-orang menciptakan hasil. Dulu, saya menyadari bahwa keberhasilan ada petunjuknya, bahwa orang-orang yang menciptakan hasil luar biasa melakukan beberapa hal tertentu yang menciptakan hasil tersebut. Saya menyadari bahwa saya tidak cukup hanya mengetahui bahwa W. Mitchell atau Pete Strudwick berbicara kepada diri mereka dengan cara yang menciptakan hasil. Saya harus mengetahui secara khusus bagaimana mereka melakukannya. Saya percaya bahwa jika saya meniru tindakan orang lain, maka saya bisa mendapatkan kualitas hasil yang sama seperti mereka. Saya percaya bahwa apa yang saya tanam, itulah yang saya tuai. Dengan kata lain, jika ada seseorang yang bisa merasa iba meskipun keadaannya sangat memilukan, maka saya bisa mencari strateginya—bagaimana

dia memandang keadaan, bagaimana dia menggunakan tubuhnya dalam situasi seperti itu—dan saya bisa menjadi orang yang lebih merasa iba. Jika seorang pria dan wanita telah membangun pernikahan yang berhasil dan selama dua puluh lima tahun mereka masih merasa saling mencintai, maka saya bisa mencari tahu tindakan apa yang telah mereka lakukan, keyakinan apa yang mereka miliki sehingga menciptakan hasil tersebut, dan saya bisa menggunakan tindakan dan keyakinan tersebut serta menciptakan hasil yang sama dalam hubungan saya sendiri. Dalam hidup, saya telah berhasil menjadi orang yang sangat kelebihan berat badan. Saya mulai menyadari bahwa yang harus saya lakukan adalah mencontoh orang-orang yang kurus, mencari tahu apa yang mereka makan, bagaimana mereka makan, apa yang mereka pikirkan, apa keyakinan mereka, dan saya bisa menciptakan hasil yang sama. Dengan cara seperti inilah berat badan saya turun lima belas kilogram. Saya melakukan hal yang sama dalam bidang keuangan dan hubungan pribadi saya. Jadi, saya mulai mencari contoh pribadi yang berhasil. Dan dalam pencarian saya untuk berhasil, saya mempelajari setiap orang yang bisa saya temukan.

Kemudian saya menemukan sebuah ilmu pengetahuan bernama *Neuro-Linguistic Programming*—atau singkatannya NLP. Jika Anda menganalisisnya, nama tersebut berasal dari “*neuro*,” yang berarti otak, dan “*linguistic*” yang berarti bahasa. Pemrograman adalah penerapan sebuah rencana atau prosedur. NLP adalah sebuah studi tentang bagaimana

bahasa, baik lisan maupun nonverbal, mempengaruhi susunan saraf kita. Kemampuan kita untuk melakukan apa pun dalam hidup didasarkan pada kemampuan untuk mengatur susunan saraf kita sendiri. Mereka yang bisa menciptakan hasil yang luar biasa melakukannya dengan menciptakan komunikasi khusus ke dan melalui susunan saraf.

NLP meneliti bagaimana orang berkomunikasi pada diri mereka sendiri dengan cara yang menghasilkan kondisi yang paling berdaya sehingga menciptakan jumlah pilihan perilaku yang paling banyak. Nama "*Neuro-Linguistic Programming*," meskipun ini adalah istilah yang akurat untuk ilmu pengetahuan, tetapi juga bertanggung jawab membuat Anda mungkin tidak pernah mendengar istilah itu sebelumnya. Di masa lalu, NLP hanya diajarkan kepada para terapis dan sejumlah kecil eksekutif bisnis yang beruntung. Saat kali pertama mengetahuinya, saya segera menyadari bahwa ini sangat berbeda dengan apa pun yang pernah saya pelajari sebelumnya. Saya melihat seorang praktisi NLP menangani seorang wanita yang telah menjalani terapi fobia selama lebih dari tiga tahun dan dalam waktu kurang dari empat puluh lima menit, fobia wanita itu hilang. Saya terpesona. Saya harus mengetahui semuanya tentang NLP! (Sebagai informasi, sering kali hasil yang sama bisa dicapai dalam waktu lima atau sepuluh menit.) NLP memberikan kerangka sistematis untuk mengatur otak kita sendiri. NLP mengajarkan kepada kita bukan hanya cara untuk mengatur kondisi dan perilaku kita, tetapi juga kondisi dan perilaku orang lain. Singkatnya,

ini adalah ilmu pengetahuan tentang menjalankan otak Anda dengan cara paling baik untuk menciptakan hasil yang Anda inginkan.

NLP menyediakan apa yang sedang saya cari. NLP menyediakan kunci untuk membuka misteri tentang bagaimana orang-orang tertentu bisa terus menciptakan hasil yang terbaik. Jika orang lain bisa bangun pagi dengan cepat, mudah, dan penuh semangat, maka itulah hasil yang mereka ciptakan. Pertanyaan selanjutnya adalah, Bagaimana mereka menciptakannya? Karena tindakan adalah sumber dari semua hasil, maka tindakan pikiran atau fisik khusus apa yang menghasilkan proses neurofisiologi bangun tidur dengan cepat dan mudah? Salah satu asumsi NLP adalah bahwa kita semua memiliki neurologi yang sama, jadi jika seseorang bisa melakukan apa pun di dunia, maka Anda juga bisa jika Anda menjalankan susunan saraf Anda dengan cara yang sama persis. Proses menemukan dengan pasti dan rinci apa yang dilakukan orang untuk menciptakan hasil ini disebut mencontoh.

Sekali lagi, intinya adalah jika sesuatu bagi orang lain di dunia mungkin, maka mungkin juga bagi Anda. Ini bukan masalah tentang apakah Anda bisa menciptakan hasil yang diciptakan oleh orang lain, ini masalah strategi—yaitu, bagaimana orang tersebut menciptakan hasil? Jika seseorang adalah pengeja yang hebat maka ada cara untuk mencontohnya sehingga Anda juga bisa melakukannya hanya dalam waktu empat atau lima menit. (Anda akan

mempelajari strategi ini di bab 7). Jika seseorang yang Anda kenal berkomunikasi sangat baik dengan anaknya, maka Anda bisa melakukan hal yang sama. Jika seseorang mudah bangun di pagi hari dengan cepat, maka Anda juga bisa. Cukup contohlah cara orang lain mengatur susunan saraf mereka. Tentu saja, sebagian lebih rumit dari yang lain dan mungkin membutuhkan lebih banyak waktu untuk mencontoh dan kemudian menirunya. Namun, jika Anda memiliki keinginan yang cukup besar dan keyakinan yang akan mendukung saat Anda terus menyesuaikan diri dan berubah, maka semua yang dilakukan oleh manusia bisa dicontoh. Dalam banyak kasus, seseorang mungkin telah melakukan proses coba-coba selama bertahun-tahun untuk mencari cara menggunakan tubuh atau pikirannya guna menciptakan sebuah hasil. Namun, Anda bisa bertindak dengan mencontoh tindakan yang membutuhkan waktu bertahun-tahun untuk menyempurnakannya dan menciptakan hasil yang sama dalam waktu sekejap atau beberapa bulan—atau setidaknya jauh lebih cepat dari yang dibutuhkan oleh orang yang hasilnya ingin Anda tiru.

Dua orang pria yang paling bertanggung jawab atas NLP adalah John Grinder dan Richard Bandler. Grinder adalah seorang bahasawan yang sangat terkemuka di dunia. Bandler adalah matematikawan, terapis Gestalt, dan ahli komputer. Kedua pria tersebut memutuskan untuk menggabungkan semua bakat mereka demi sebuah tugas istimewa—bertindak dan mencontoh orang yang sangat baik dalam apa pun yang mereka lakukan. Mereka mencari orang yang paling efektif

dalam menciptakan salah satu hal yang mereka pikir paling diinginkan oleh manusia—perubahan. Mereka mempelajari para pengusaha sukses, terapis sukses, dan lainnya untuk menarik pelajaran dan pola yang telah ditemukan oleh orang-orang itu selama melakukan proses coba-coba selama bertahun-tahun.

Bandler dan Grinder terkenal berkat sejumlah pola perilaku-intervensi efektif yang mereka susun ketika mencontoh Dr. Milton Erickson yang merupakan salah seorang hipnoterapis paling hebat yang pernah hidup, Virginia Satir yang merupakan seorang terapis keluarga yang luar biasa, dan Gregory Bateson yang merupakan seorang antropolog. Misalnya, keduanya menemukan bagaimana Satir bisa terus menghasilkan resolusi hubungan yang gagal dilakukan oleh para terapis lain. Mereka menemukan pola tindakan apa yang dihasilkan oleh wanita itu untuk menciptakan hasil. Dan mereka mengajarkan berbagai pola ini kepada para mahasiswa mereka, yang kemudian bisa menerapkannya dan menciptakan kualitas hasil yang sama, meskipun mereka tidak memiliki pengalaman bertahun-tahun sebagai terapis terkenal. Mereka menanam benih yang sama sehingga menuai hasil yang sama. Bekerja menggunakan pola dasar yang mereka contoh dari tiga ahli ini, Bandler dan Grinder mulai menciptakan pola mereka sendiri dan juga mengajarkan pola tersebut. Pola ini biasanya dikenal dengan *Neuro-Linguistic Programming*—NLP.

Dua orang jenius ini tidak hanya memberi kita serangkaian pola yang baik dan efektif untuk menciptakan perubahan. Yang

lebih penting lagi, mereka memberi kita cara yang sistematis untuk meniru bentuk keberhasilan manusia apa pun dalam waktu yang sangat singkat.

Keberhasilan mereka telah melegenda. Namun, meskipun sudah ada alatnya, banyak orang yang hanya mempelajari pola untuk menciptakan perubahan emosional dan perilaku, tetapi tidak pernah memiliki kekuatan pribadi untuk menggunakannya dengan cara yang efektif dan selaras. Sekali lagi, memiliki pengetahuan tidaklah cukup. Tindakanlah yang menciptakan hasil.

Semakin banyak saya membaca buku tentang NLP, semakin besar keheranan saya saat mengetahui bahwa hanya sedikit atau tidak ada buku yang membahas tentang proses mencontoh. Bagi saya, mencontoh adalah jalan menuju keberhasilan. Ini berarti jika melihat siapa pun di dunia ini menciptakan hasil yang saya inginkan, maka saya bisa menciptakan hasil yang sama jika saya bersedia menyediakan waktu dan usaha yang diperlukan. Jika Anda ingin meraih keberhasilan, maka yang harus Anda lakukan adalah mencari cara untuk mencontoh mereka yang telah berhasil. Seperti mengetahui tindakan apa yang mereka lakukan, khususnya bagaimana mereka menggunakan otak dan tubuh mereka untuk menciptakan hasil yang ingin Anda tiru. Jika Anda ingin menjadi teman yang lebih baik, orang yang lebih kaya, orangtua yang lebih baik, atlet yang lebih baik, pengusaha yang lebih berhasil maka yang harus Anda lakukan adalah mencari contoh orang yang berhasil.

Para penggerak dan pengguncang dunia seringkali adalah peniru profesional—orang-orang yang menguasai seni mempelajari semua yang mereka bisa dengan mencontoh keberhasilan orang lain bukannya keberhasilan mereka sendiri. Mereka mengetahui cara menghemat salah satu komoditas yang tak seorang pun di antara kita pernah cukup mendapatkannya—waktu. Sebenarnya, jika Anda melihat daftar buku terlaris *New York Times* maka Anda akan menemukan bahwa kebanyakan buku yang berada di puncak daftar tersebut berisi tentang contoh untuk melakukan sesuatu dengan lebih efektif. Buku terbaru Peter Drucker adalah *Innovation and Entrepreneurship*. Dalam buku tersebut, Mr. Drucker menjabarkan berbagai tindakan khusus yang harus dilakukan seseorang agar menjadi pengusaha dan pembaru yang efektif. Dia menjelaskan dengan gamblang bahwa inovasi merupakan proses yang sangat istimewa dan hati-hati. Tidak ada cara misterius dan sihir untuk menjadi seorang pengusaha. Ini bukan faktor keturunan. Ini ilmu yang bisa dipelajari. Kedengarannya tidak asing? Dia dianggap sebagai penemu praktik bisnis modern karena keahliannya meniru. *The One Minute Manager* (Kenneth Blanchard dan Spencer Johnson) merupakan contoh untuk komunikasi manusia dan pengelolaan hubungan manusia yang sederhana dan efektif. Semuanya dilakukan dengan meniru beberapa manajer paling efektif di negara ini. *In Search of Excellence* (Thomas J. Peters dan Robert H. Waterman, Jr.) jelas sebuah buku yang menyediakan sebuah contoh perusahaan yang berhasil di

Amerika. *Bridge Across Forever* (Richard Bach) memberikan sudut pandang yang lain, yaitu sebuah contoh baru mengenai bagaimana memandang sebuah hubungan. Daftarnya masih banyak lagi. Buku ini juga dipenuhi dengan banyak sekali contoh tentang bagaimana mengatur pikiran, tubuh, dan komunikasi Anda dengan orang lain dengan cara yang akan menciptakan hasil mengagumkan untuk semua orang yang terlibat. Namun, tujuan saya untuk Anda bukan hanya untuk mempelajari berbagai pola keberhasilan ini, tetapi juga lebih dari itu yaitu menciptakan contoh Anda sendiri.

Anda bisa mengajari seekor anjing beberapa pola yang akan memperbaiki perilakunya. Anda bisa melakukan hal yang sama pada orang lain. Namun, apa yang saya ingin Anda pelajari adalah sebuah proses, kerangka, dan disiplin yang membuat Anda bisa meniru keberhasilan kapan pun Anda menemukannya. Saya ingin mengajarkan kepada Anda beberapa pola NLP yang paling efektif. Namun, saya menginginkan Anda menjadi lebih dari sekadar pengguna NLP. Saya menginginkan Anda juga menjadi seorang peniru. Seseorang yang meraih keberhasilan dan melakukannya atas usaha sendiri. Seseorang yang terus mengejar *Optimum Performance Technologies®*, agar Anda tidak berhenti hanya terpaku pada serangkaian sistem atau pola, tetapi terus mencari cara baru dan efektif guna menciptakan hasil yang Anda inginkan.

Untuk mencontoh keberhasilan, Anda harus menjadi seorang detektif, seorang penyelidik, seseorang yang

banyak sekali bertanya dan melacak semua petunjuk yang menciptakan keberhasilan.

Saya telah mengajar para penembak terbaik di Angkatan Darat Amerika agar menembak lebih baik dengan mencari pola keberhasilan dalam bidang menembak. Saya telah mempelajari keahlian seorang master karate dengan mengamati apa yang mereka pikirkan dan lakukan. Saya telah memperbaiki kemampuan para atlet profesional dan Olimpiade. Saya melakukannya dengan mencari cara untuk mencontoh dengan persis apa yang dilakukan orang-orang saat mereka menciptakan hasil terbaik mereka dan kemudian menunjukkan kepada mereka bagaimana mereka bisa menunjukkan kemampuan itu pada saat yang tepat.

Meniru keberhasilan orang lain merupakan salah satu aspek dasar dari sebagian besar pembelajaran. Dalam dunia teknologi, setiap kemajuan dalam desain teknik atau komputer secara alami mengikuti penemuan dan terobosan sebelumnya. Dalam dunia bisnis, perusahaan yang tidak belajar dari masa lalu dan tidak bekerja menggunakan informasi canggih, akan hancur.

Namun, dunia perilaku manusia adalah satu dari beberapa bidang yang terus bekerja menggunakan teori dan informasi yang ketinggalan zaman. Banyak dari kita yang masih menggunakan contoh dari abad kesembilan belas tentang bagaimana cara kerja otak dan bagaimana kita bersikap. Kita menamakan sesuatu “depresi” dan coba tebak? Kita merasa depresi. Kenyataannya, istilah itu bisa menjadi

ramalan yang menjadi nyata dengan sendirinya. Buku ini mengajarkan sebuah cara yang telah ada yaitu sebuah cara yang bisa digunakan untuk menciptakan kualitas hidup yang Anda inginkan.

Bandler dan Grinder menemukan bahwa ada tiga hal dasar yang harus ditiru guna menciptakan kembali keberhasilan manusia dalam bentuk apa pun. Ketiganya adalah tiga bentuk tindakan pikiran dan fisik yang berhubungan langsung dengan kualitas hasil yang kita ciptakan. Bayangkan ketiganya sebagai tiga pintu yang mengarah ke aula perjamuan makan yang sangat besar.

Pintu pertama mewakili sistem keyakinan seseorang. Apa yang dipercaya seseorang dan apa yang dia anggap mungkin atau mustahil, hingga ke tahap tertentu menentukan apa yang bisa atau tidak bisa dilakukannya. Ada peribahasa lama yang berbunyi, “Baik Anda percaya bahwa Anda bisa melakukan sesuatu atau Anda percaya bahwa Anda tidak bisa, maka Anda benar.” Hingga ke tingkat tertentu itu benar, karena saat Anda tidak percaya bahwa Anda bisa melakukan sesuatu, maka Anda terus mengirim ke susunan saraf Anda pesan yang membatasi atau menghilangkan kemampuan Anda untuk menciptakan hasil tersebut. Sebaliknya, jika Anda terus mengirimkan ke susunan saraf Anda pesan yang mengatakan Anda bisa melakukan sesuatu, maka mereka akan memberi sinyal ke otak Anda untuk menciptakan hasil yang Anda inginkan, dan membuka kemungkinan untuk hal itu. Jadi jika Anda bisa mencontoh sistem keyakinan seseorang, maka Anda telah

mengambil langkah pertama untuk bersikap seperti orang itu, sehingga menciptakan jenis hasil yang sama. Kita akan membahas lebih lanjut tentang sistem keyakinan di bab 4.

Pintu kedua yang harus dibuka adalah *sintaksis pikiran* seseorang. Sintaksis pikiran adalah cara seseorang mengatur pikirannya. Sintaksis mirip dengan sebuah kode. Sebuah nomor telepon terdiri dari tujuh angka, tetapi Anda harus menekannya dengan urutan yang benar agar dapat menelepon orang yang Anda inginkan. Hal yang sama terjadi ketika Anda mencapai bagian otak dan susunan saraf yang dapat membantu Anda dengan sangat efektif dalam mencapai hasil yang Anda inginkan. Hal yang sama terjadi dalam komunikasi. Acap kali orang tidak saling berkomunikasi dengan baik karena setiap orang menggunakan kode dan sintaksis pikiran yang berbeda. Pecahkanlah kode tersebut dan Anda akan dapat melalui pintu kedua sehingga bisa mencontoh sifat terbaik seseorang. Kita akan membahas sintaksis ini di bab 7.

Pintu ketiga adalah *fisiologi*. Pikiran dan tubuh saling berkaitan. Cara Anda menggunakan fisiologi Anda—cara Anda bernapas dan menopang tubuh Anda, sikap badan, raut wajah, sifat dan kualitas gerakan Anda—sebenarnya menentukan bagaimana kondisi Anda. Kemudian kondisi Anda akan menentukan jenis dan kualitas perilaku yang bisa Anda hasilkan. Kita akan membahas lebih lanjut tentang fisiologi di bab 9.

Sebenarnya, kita mencontoh sepanjang waktu. Bagaimana seorang anak kecil belajar berbicara? Bagaimana seorang atlet muda belajar dari seniornya? Bagaimana seorang pengusaha

inspirasi memutuskan untuk mengelola perusahaannya? Berikut ini sebuah contoh sederhana dari dunia bisnis. Salah satu cara yang digunakan oleh sebagian besar orang untuk mendapatkan banyak uang di dunia ini adalah melalui apa yang saya sebut dengan keterlambatan. Kita hidup dalam sebuah budaya yang cukup konsisten sehingga apa yang berhasil di satu tempat seringkali akan berhasil di tempat lain. Jika seseorang memulai sebuah bisnis yang berhasil menjual biskuit cokelat di sebuah pusat perbelanjaan di Detroit, maka kemungkinan hal yang sama akan berhasil di sebuah pusat perbelanjaannya di Dallas. Jika seseorang di Chicago menjalankan sebuah bisnis yang menyediakan orang-orang berpakaian lucu untuk menyampaikan pesan, maka kemungkinan hal yang sama akan berhasil di Los Angeles atau New York.

Yang harus dilakukan banyak orang agar berhasil dalam bisnis adalah menemukan sebuah usaha yang berhasil di satu kota dan melakukan usaha yang sama di kota lain sebelum ketinggalan waktu. Yang harus Anda lakukan adalah memilih sistem yang terbukti berhasil dan menirunya—dan mungkin bahkan lebih baik dan memperbaiki sistem tersebut. Mereka yang melakukan hal ini biasanya dijamin berhasil.

Peniru terbaik di dunia adalah orang Jepang. Apa rahasia dari keajaiban ekonomi Jepang yang mengagumkan? Apakah inovasi yang brilian? Kadangkala. Namun, jika Anda membaca sejarah industri dua dekade terakhir maka Anda akan menemukan bahwa sangat sedikit produk baru atau kemajuan teknologi yang dimulai di Jepang. Orang Jepang

hanya mengambil ide dan produk yang dimulai di sini, mulai dari mobil hingga semikonduktor, dan dengan mencontohnya secara teliti, mereka telah menguasai unsur-unsur terbaik dan memperbaiki unsur lainnya.

Pria yang oleh banyak orang dianggap sebagai pria paling kaya di dunia adalah Adnan Mohamad Khashoggi. Bagaimana dia bisa sekaya itu? Sederhana, dia meniru keluarga Rockefeller, Morgan, dan keluarga kaya lainnya. Dia membaca semua yang dia bisa mengenai mereka, mempelajari keyakinan mereka, dan mencontoh strategi mereka. Mengapa W. Mitchell tidak hanya bisa bertahan hidup, tetapi juga kaya berkat pengalaman paling mengerikan yang pernah dialami oleh seorang pria? Saat dia di rumah sakit, teman-temannya membacakan contoh orang-orang yang berhasil mengatasi masalah terbesar dalam hidup mereka. Dia memiliki contoh kemungkinan, dan contoh positif tersebut lebih kuat dibandingkan pengalaman negatif yang dialaminya. Perbedaan antara mereka yang berhasil dan mereka yang gagal bukan pada apa yang mereka miliki—apa yang mereka pilih untuk mereka lihat dan lakukan dengan kemampuan mereka dan pengalaman hidup mereka.

Melalui proses mencontoh yang sama ini, saya mulai mendapatkan hasil yang cepat baik untuk diri saya sendiri maupun orang lain. Saya terus mencari pola pikiran dan tindakan yang menciptakan hasil mengagumkan dalam waktu singkat. Saya menyebut pola gabungan ini dengan *Optimum Performance Technologies*®. Semua strategi tersebut menjadi inti dari buku ini. Namun, saya ingin menjelaskan sesuatu. Tujuan saya, hasil saya untuk Anda, bukan hanya agar Anda

menguasai semua pola yang saya jelaskan di sini. Yang harus Anda lakukan adalah mengembangkan pola Anda sendiri dan strategi Anda sendiri. John Grinder mengajarkan kepada saya agar jangan pernah terlalu percaya pada apa pun, karena jika Anda mempercayainya maka akan selalu ada tempat di mana sesuatu itu tidak berhasil. NLP adalah sebuah alat hebat, tetapi hanya itu—sebuah alat yang bisa Anda gunakan untuk mengembangkan pendekatan Anda sendiri, strategi Anda sendiri, dan wawasan Anda sendiri. Tidak ada satu strategi pun yang berhasil sepanjang waktu.

Mencontoh jelas bukan hal baru. Setiap penemu hebat telah mencontoh penemuan penemu lain agar menemukan sesuatu yang baru. Setiap anak mencontoh dunia di sekelilingnya.

Namun, masalahnya adalah kebanyakan dari kita mencontoh dengan sembarangan dan tidak fokus. Kita memilih secara acak satu demi satu sifat dari orang ini atau itu dan kemudian benar-benar kehilangan hal yang jauh lebih penting dari orang lain. Kita mencontoh sesuatu yang baik di sini dan sesuatu yang buruk di sana. Kita mencoba untuk mencontoh seseorang yang kita hormati, tetapi menyadari bahwa kita tidak benar-benar mengetahui cara untuk melakukan apa yang dilakukan orang itu.

“Perpaduan antara persiapan dan kesempatan akan menciptakan hasil yang kita sebut keberuntungan.”

—Anthony Robbins

Anggaplah buku ini sebagai panduan untuk mencontoh dengan sadar dan sangat persis, sebuah peluang bagi Anda untuk menyadari sesuatu yang selalu Anda lakukan dalam hidup Anda.

Ada banyak sumber daya dan strategi hebat di sekeliling Anda. Tantangan saya untuk Anda adalah agar Anda mulai berpikir bak seorang peniru, dengan terus mengetahui pola dan jenis tindakan yang menciptakan hasil luar biasa. Jika seseorang bisa melakukan sesuatu dengan luar biasa, maka pertanyaan yang seharusnya muncul dalam pikiran Anda adalah, “Bagaimana orang itu menciptakan hasil tersebut?” Saya berharap Anda terus mencari keberhasilan, keajaiban di semua yang Anda lihat, dan belajar cara menciptakannya—sehingga Anda bisa menciptakan hasil yang sama kapan pun Anda mau.

Selanjutnya yang akan kita pelajari adalah apa yang menentukan tanggapan kita terhadap berbagai macam keadaan hidup. Mari kita melanjutkan belajar kita tentang...



BAB III

Kekuatan Kondisi



“Pikiranlah yang membuat seseorang sehat atau sakit, yang membuat seseorang sedih atau bahagia, kaya atau miskin.”
—Edmund Spenser

Pernahkan Anda mengalami keberhasilan yang bertahan lama dan merasa Anda tidak akan gagal? Saat ketika semuanya terasa indah? Mungkin dalam sebuah pertandingan tenis ketika setiap pukulan Anda mengenai garis atau sebuah pertemuan bisnis saat Anda lah yang menentukan segalanya. Mungkin saat Anda membuat diri sendiri kagum karena melakukan sesuatu yang heroik atau dramatis yang Anda pikir tidak akan pernah bisa Anda lakukan. Anda mungkin pernah memiliki pengalaman yang sebaliknya juga—sebuah hari saat semuanya berantakan. Anda mungkin bisa mengingat masa saat Anda merusak sesuatu yang biasanya Anda lakukan dengan mudah, saat setiap langkah yang Anda lakukan salah, setiap pintu terkunci, dan semua yang Anda coba ternyata salah.

Apa bedanya? Anda orang yang sama. Anda seharusnya memiliki kemampuan yang sama yang bisa Anda gunakan. Jadi, mengapa Anda menciptakan hasil yang buruk pada satu waktu dan menciptakan hasil yang luar biasa di waktu yang lain? Mengapa bahkan para atlet terbaik pun mengalami hari-hari saat mereka melakukan semuanya dengan baik dan beberapa hari kemudian mereka tidak bisa menyangkan bola ke dalam keranjang atau memukul dengan benar?

Perbedaannya adalah kondisi neurofisiologi yang sedang Anda alami. Ada kondisi menguatkan—percaya diri, cinta, kekuatan hati, senang, gembira, keyakinan—yang membuka sumber kekuatan seseorang. Ada kondisi melumpuhkan—kebingungan, depresi, ketakutan, kegelisahan, kesedihan, frustrasi—yang membuat kita tak berdaya. Kita semua mengalami kondisi baik dan buruk. Pernahkah Anda pergi ke sebuah restoran dan seorang pelayannya membentak, “Apa yang Anda inginkan?” Apa Anda pikir dia selalu berbicara seperti itu? Kemungkinan dia sedang mengalami masalah dalam hidupnya sehingga membuatnya selalu bersikap seperti itu. Namun, kemungkinan besar dia mengalami hari yang buruk karena melayani terlalu banyak tamu atau mungkin dibentak oleh beberapa pelanggan. Dia bukan orang yang jahat, dia hanya sedang berada dalam kondisi yang sangat tak berdaya. Jika Anda bisa mengubah kondisinya, maka Anda bisa mengubah perilakunya.

Memahami kondisi adalah kunci untuk memahami perubahan dan meraih keberhasilan. Perilaku kita merupakan hasil dari kondisi yang sedang kita alami. Kita selalu melakukan yang terbaik yang kita bisa dengan sumber daya yang tersedia

untuk kita, tetapi terkadang kita mendapati diri kita dalam kondisi yang tak berdaya. Saya tahu ada kalanya dalam hidup saya saat—berada dalam kondisi tertentu—saya melakukan atau mengatakan sesuatu yang kemudian saya sesali atau membuat saya malu. Mungkin Anda juga pernah mengalaminya. Mengingat kejadian saat seseorang memperlakukan Anda dengan buruk merupakan hal yang penting. Sehingga Anda merasa iba, bukannya marah. Lagipula, kita seharusnya tidak mengkritik sifat buruk seseorang yang juga kita miliki. Ingatlah bahwa apa yang dilakukan pelayan itu dan orang lain bukanlah perilaku mereka. Maka, kuncinya adalah mengendalikan kondisi dan perilaku kita. Bagaimana jika hanya dengan menjentikkan jari maka Anda bisa berada dalam kondisi yang paling dinamis dan berdaya sesuka Anda—kondisi saat Anda merasa gembira, Anda yakin akan berhasil, tubuh Anda dipenuhi dengan energi, dan pikiran Anda hidup? Nah, Anda bisa melakukannya.

Pada saat Anda selesai membaca buku ini, Anda akan mengetahui bagaimana menempatkan diri dalam kondisi yang paling berdaya dan memberdayakan serta mengeluarkan Anda dari kondisi yang paling membuat tak berdaya kapan pun Anda mau. Ingatlah bahwa kunci dari kekuatan adalah bertindak. Tujuan saya adalah berbagi dengan Anda cara menggunakan berbagai kondisi yang mengarah ke tindakan yang tegas, selaras, dan berkomitmen. Di bab ini kita akan mempelajari apa yang dimaksud dengan kondisi dan bagaimana cara kerjanya. Dan akan belajar mengapa kita bisa mengendalikan kondisi kita agar berhasil.

Sebuah kondisi bisa diartikan sebagai jutaan proses neurologis yang sedang terjadi di dalam tubuh kita, dengan kata

lain jumlah total pengalaman kita pada suatu waktu. Sebagian besar kondisi kita terjadi tanpa kita sadari. Kita melihat sesuatu dan menanggapi dengan masuk ke dalam sebuah kondisi. Mungkin dalam kondisi yang berdaya dan berguna atau kondisi yang tak berdaya dan membatasi, tetapi tidak banyak yang bisa kita lakukan untuk mengendalikannya. Perbedaan antara mereka yang gagal mencapai tujuan dalam hidup dengan mereka yang berhasil adalah perbedaan antara mereka yang tidak bisa berada dalam kondisi yang mendukung dengan mereka yang bisa terus berada dalam kondisi yang mendukung keberhasilan mereka.

Hampir semua yang diinginkan orang adalah kondisi yang memungkinkan. Tulislah daftar apa yang Anda inginkan dalam hidup. Apakah Anda menginginkan cinta? Nah, cinta adalah sebuah kondisi, sebuah perasaan atau emosi yang kita kirimkan pada diri sendiri dan merasakannya dalam diri berdasarkan dorongan tertentu dari lingkungan. Kepercayaan diri? Rasa hormat? Itu semua hal-hal yang kita ciptakan. Kita menghasilkan semua kondisi itu dalam diri kita. Mungkin Anda menginginkan uang. Nah, Anda tidak peduli jika Anda memiliki selembar kecil kertas hijau bergambar wajah berbagai mending orang terkenal. Anda menginginkan apa yang digambarkan uang tersebut yaitu cinta, kepercayaan diri, kebebasan, atau kondisi apa pun yang menurut Anda uang bisa membantu untuk mewujudkannya. Jadi, kunci untuk merasakan cinta, kunci untuk bahagia, kunci untuk sebuah kekuatan yang dicari manusia selama bertahun-tahun—kemampuan untuk mengatur hidupnya—adalah kemampuan untuk mengetahui cara mengatur dan mengelola kondisi Anda.

Kunci pertama untuk mengatur kondisi Anda dan menciptakan hasil yang Anda inginkan dalam hidup adalah belajar menjalankan otak Anda secara efektif. Untuk melakukannya, kita harus sedikit memahami tentang cara kerja otak. Kita harus mengetahui apa yang menciptakan sebuah kondisi sejak awal. Selama berabad-abad, manusia telah terpesona dengan cara mengubah kondisinya dan juga pengalaman hidupnya. Manusia telah mencoba berpuasa, obat-obatan, ritual, musik, seks, makanan, hipnosis, menyanyikan puji-pujian. Semua itu memiliki kegunaan dan keterbatasan. Namun, sekarang Anda akan mengetahui cara yang jauh lebih mudah yang sama baiknya dan dalam banyak kasus lebih cepat dan lebih tepat sasaran.



DENNIS THE MENACE

“MENGAPA HAL BODOH TERLIHAT SANGAT PINTARSAAT KAU SEDANG MELAKUKANNYA?”

Dennis the Menace® digunakan atas izin dari Hank Ketcham dan © oleh News America Syndicate.

Jika semua perilaku merupakan hasil dari kondisi yang sedang kita alami, maka kita bisa menghasilkan komunikasi dan perilaku yang berbeda saat berada dalam kondisi berdaya dibandingkan saat kita berada dalam kondisi tak berdaya. Maka pertanyaan berikutnya adalah, Apa yang menciptakan kondisi yang sedang kita alami? Ada dua komponen utama dari kondisi. Pertama adalah bayangan kita, dan kedua adalah kondisi dan penggunaan fisiologi kita. Apa dan bagaimana Anda membayangkan sesuatu, serta apa dan bagaimana Anda berkata kepada diri sendiri tentang situasi yang sedang terjadi, menciptakan kondisi yang Anda alami dan berbagai jenis perilaku yang Anda hasilkan. Misalnya, bagaimana Anda memperlakukan suami atau kekasih Anda ketika dia pulang sangat terlambat dari yang dijanjikannya? Nah, sikap Anda sangat tergantung pada kondisi yang Anda alami saat orang terkasih Anda pulang, dan kondisi Anda sebagian besar akan ditentukan oleh apa yang Anda bayangkan dalam pikiran Anda sebagai alasan keterlambatan tersebut. Jika selama berjam-jam Anda membayangkan orang yang Anda kasihi ini mengalami kecelakaan, berdarah-darah, meninggal, atau diopname, maka ketika orang tersebut berjalan memasuki pintu Anda mungkin menyambutnya dengan uraian air mata atau merasa lega, atau memeluknya erat dan bertanya apa yang terjadi. Sikap ini muncul dari kondisi cemas. Namun, jika sebaliknya Anda membayangkan kekasih Anda sedang berselingkuh, atau jika Anda mengatakan kepada diri Anda berulang kali kalau orang ini terlambat karena dia tidak peduli dengan waktu atau perasaan Anda, maka saat kekasih Anda pulang, Anda akan memberinya sambutan yang jauh berbeda sebagai hasil dari kondisi Anda.

Dari kondisi merasa marah atau merasa dimanfaatkan, muncullah serangkaian sikap baru.

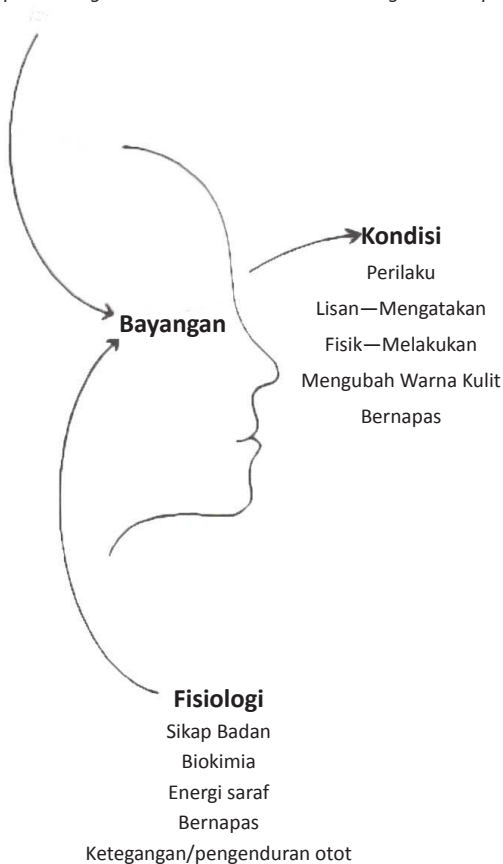
Pertanyaan selanjutnya adalah, apa yang menyebabkan seseorang membayangkan sesuatu sehingga membuatnya dalam kondisi cemas, sedangkan yang lain menciptakan bayangan dalam pikirannya yang membuatnya berada dalam kondisi tidak percaya atau marah? Yah, ada banyak faktor. Kita mungkin telah mencontoh reaksi orangtua atau panutan kita lainnya saat menghadapi pengalaman semacam itu. Misalnya, saat Anda kecil, ibu Anda selalu cemas saat ayah Anda pulang terlambat sehingga Anda mungkin juga membayangkan hal-hal yang membuat Anda cemas. Jika ibu Anda mengatakan tentang bagaimana dia tidak bisa mempercayai ayah Anda maka Anda mungkin telah mencontoh pola tersebut. Sehingga keyakinan, sikap, nilai-nilai dan pengalaman di masa lalu kita dengan orang tertentu mempengaruhi berbagai macam bayangan yang kita buat tentang perilaku mereka.

Ada faktor yang jauh lebih penting dan kuat yang menentukan bagaimana kita melihat dan membayangkan dunia, dan itu adalah kondisi dan pola penggunaan fisiologi kita sendiri. Hal-hal seperti ketegangan otot, apa yang kita makan, cara kita bernapas, sikap tubuh kita, dan keseluruhan fungsi biokimia kita memiliki pengaruh besar pada kondisi kita. Bayangan dan fisiologi kita saling berkaitan. Apa pun yang mempengaruhi salah satu di antaranya secara otomatis akan mempengaruhi yang lain. Jadi, mengubah kondisi melibatkan mengubah bayangan dan mengubah fisiologi. Jika saat kekasih/suami/anak Anda seharusnya sudah pulang, tubuh Anda sedang dalam kondisi baik maka Anda mungkin akan menganggap

orang itu terjebak kemacetan atau sedang dalam perjalanan pulang. Namun, jika Anda karena berbagai alasan berada dalam kondisi fisiologi mengalami ketegangan otot yang parah atau sangat lelah, atau jika Anda sedang sakit atau gula darah Anda rendah maka Anda akan cenderung membayangkan kondisi tersebut dengan cara yang dapat memperbesar perasaan negatif Anda. Pikirkanlah, saat Anda secara fisik merasa sehat dan sangat bersemangat, bukankah Anda memandang dunia

Apa dan bagaimana kita membayangkan sesuatu dalam pikiran kita

Apa dan bagaimana kita berkata dan mendengar dalam pikiran kita



dengan cara berbeda dibandingkan saat Anda lelah atau sakit? Kondisi fisiologi Anda mengubah cara Anda membayangkan kondisi dan melihat dunia. Saat Anda menganggap sesuatu itu sulit atau menjengkelkan, bukankah tubuh Anda akan mengikutinya dan menjadi tegang? Jadi, kedua faktor ini yaitu bayangan dan fisiologi, terus saling berhubungan untuk menciptakan kondisi yang kita alami. Dan kondisi yang kita alami menentukan jenis perilaku yang kita hasilkan. Oleh karena itu, untuk mengendalikan dan mengarahkan perilaku kita maka kita harus mengendalikan dan mengarahkan kondisi kita, dan untuk mengendalikan kondisi kita maka kita harus mengendalikan dan mengarahkan secara sadar bayangan dan fisiologi kita. Bayangkan Anda 100 persen bisa mengendalikan kondisi Anda dalam sekejap.

Sebelum kita bisa mengatur pengalaman hidup kita, pertama-tama kita harus memahami bagaimana kita mengalaminya. Sebagai makhluk mamalia, manusia menerima dan membayangkan informasi tentang lingkungan mereka melalui alat penerima dan indra khusus. Indra ada lima yaitu indra perasa, pencium, penglihat, pendengar, dan peraba. Kita mengambil sebagian besar keputusan yang mempengaruhi perilaku kita hanya menggunakan tiga indra yaitu indra penglihat, pendengar dan peraba.

Alat penerima khusus ini mengirimkan rangsangan luar ke otak. Melalui proses penyamarataan, penyimpangan, dan penghapusan, kemudian otak menerima sinyal-sinyal elektrik ini dan menyaringnya menjadi bayangan.

Sehingga, bayangan Anda dan pendapat Anda mengenai sebuah kejadian justru bukan apa yang terjadi, melainkan

bayangan yang telah disesuaikan. Pikiran seseorang tidak bisa menggunakan semua sinyal yang dikirimkan. Anda mungkin akan sangat gila jika Anda secara sadar harus memahami ribuan rangsangan mulai dari aliran darah Anda melalui jari kiri Anda hingga ke getaran telinga Anda. Jadi, otak menyaring dan menyimpan informasi yang dibutuhkannya, atau akan dibutuhkannya nanti, dan memperbolehkan pikiran seseorang mengabaikan lainnya.

Proses penyaringan ini menjelaskan banyaknya tanggapan manusia. Dua orang melihat kecelakaan lalu lintas yang sama, tetapi memberikan cerita yang sangat berbeda. Satu orang mungkin lebih memperhatikan apa yang dilihatnya, sedangkan yang satu lagi pada apa yang didengarnya. Mereka melihatnya dari sudut yang berbeda. Mereka berdua memiliki fisiologi yang berbeda untuk memulai proses tanggapan sejak awal. Satu orang mungkin memiliki penglihatan yang normal sedangkan yang satu lagi memiliki fisik yang tidak baik secara umum. Mungkin satu orang pernah mengalami kecelakaan dan telah memiliki gambaran yang jelas. Apa pun yang terjadi, keduanya akan memiliki gambaran yang berbeda mengenai kejadian yang sama. Dan selanjutnya mereka akan menyimpan tanggapan dan bayangan tersebut sebagai saringan baru yang akan mereka gunakan untuk menilai pengalaman di masa depan.

Ada konsep penting yang digunakan dalam NLP—“Peta bukanlah wilayah.” Seperti yang dituliskan oleh Alfred Korzybski dalam bukunya *Science & Sanity*, “Ciri penting peta harus diperhatikan. Sebuah peta bukanlah wilayah yang digambarkannya, tetapi, jika benar, memiliki struktur yang sama dengan wilayah tersebut, yang diperhitungkan karena

kegunaannya.” Maksudnya, bayangan seseorang bukan terjemahan yang tepat dari sebuah kejadian. Itu hanya interpretasi seseorang yang disaring menggunakan keyakinan, sikap, nilai-nilai pribadi tertentu, dan sesuatu yang disebut metaprogram. Mungkin karena inilah Einstein pernah mengatakan, “Siapa pun yang menganggap dirinya hakim kebenaran dan pengetahuan akan dihancurkan oleh tawa para dewa.”

Karena kita tidak mengetahui bagaimana sesuatu sebenarnya terjadi, tetapi hanya bagaimana kita membayangkannya, mengapa tidak membayangkannya dengan cara yang memberdayakan diri kita dan orang lain, bukannya menciptakan batasan? Kunci agar berhasil melakukan hal ini adalah pengelolaan ingatan—membentuk gambaran yang terus menciptakan kondisi yang paling memberdayakan bagi seseorang. Dalam pengalaman apa pun, Anda memiliki banyak hal yang bisa Anda perhatikan. Bahkan orang paling berhasil pun bisa memikirkan apa yang salah dan mengalami depresi, frustrasi atau marah—atau dia bisa memusatkan perhatian pada semua hal yang berhasil dalam hidupnya. Seburuk apa pun sebuah situasi, Anda bisa membayangkannya dengan cara yang memberdayakan diri Anda.

Orang yang berhasil bisa terus berada dalam kondisi yang paling berdaya. Bukankah itu perbedaan antara orang yang berhasil dan tidak? Pikirkanlah kembali tentang W. Mitchell. Yang terpenting bukanlah apa yang terjadi pada dirinya. Melainkan cara dia membayangkan apa yang terjadi. Meskipun menderita luka bakar yang parah dan kemudian lumpuh, dia menemukan cara untuk berada dalam kondisi yang berdaya. Ingatlah bahwa tidak ada yang buruk atau baik. Nilai adalah

bagaimana kita membayangkannya pada diri kita sendiri. Kita bisa membayangkan sesuatu dengan cara yang membuat kita berada dalam kondisi positif, atau kita bisa melakukan yang sebaliknya. Luangkanlah waktu sejenak untuk mengingat masa ketika Anda berada dalam kondisi yang sangat baik.

Itulah yang kami lakukan saat berjalan di atas api. Jika saya meminta Anda untuk meletakkan buku ini dan berjalan melintasi hamparan batu bara panas, saya ragu Anda akan berdiri dan melakukannya. Itu bukan sesuatu yang Anda percaya bisa Anda lakukan, dan Anda mungkin tidak mengaitkan perasaan dan kondisi yang berdaya dengan tugas tersebut. Jadi saat saya mengatakannya, Anda mungkin tidak akan berada dalam sebuah kondisi yang akan mendukung Anda untuk melakukannya.

Berjalan di atas api mengajarkan kepada orang cara untuk mengubah kondisi dan perilaku mereka dengan cara yang mendorong mereka untuk bertindak dan menciptakan hasil baru tanpa menghiraukan ketakutan atau faktor yang membatasi lainnya. Orang yang berjalan di atas api tidak berbeda dengan saat mereka berjalan memasuki pintu sambil memikirkan berjalan di atas api itu sesuatu yang mustahil. Namun, mereka telah belajar bagaimana mengubah fisiologi mereka, dan mereka telah belajar untuk mengubah bayangan mereka tentang apa yang bisa atau tidak bisa mereka lakukan sehingga berjalan di atas api diubah dari sesuatu yang menakutkan menjadi sesuatu yang mereka tahu bisa mereka lakukan. Sekarang mereka bisa menempatkan diri mereka dalam kondisi yang sangat berdaya, dan dari kondisi itu mereka bisa melakukan banyak tindakan dan mendapatkan hasil yang di masa lalu mereka anggap mustahil.

Berjalan di atas api membantu orang membentuk bayangan baru mengenai apa yang mungkin. Jika hal yang tampaknya sangat mustahil hanyalah batasan dalam pikiran, lalu apakah hal-hal “mustahil” lain sebenarnya juga sangat mungkin dilakukan? Berbicara tentang kekuatan kondisi merupakan sesuatu yang mudah, tetapi sulit untuk melakukannya. Itulah gunanya berjalan di atas api. Hal ini memberi sebuah contoh baru dari keyakinan dan kemungkinan serta menciptakan perasaan atau kondisi baru sehingga hidup mereka berjalan lebih baik dan membuat mereka bisa berbuat lebih dari apa yang mereka pikir “mungkin” sebelumnya. Ini jelas menunjukkan kepada mereka bahwa perilaku mereka merupakan hasil dari kondisi yang mereka alami, karena dengan melakukan beberapa perubahan mengenai bagaimana mereka menggambarkan pengalaman itu pada diri mereka, dalam sekejap mereka bisa menjadi sangat percaya diri bahwa mereka bisa bertindak efektif. Tentu saja ada banyak cara untuk melakukan hal ini. Berjalan di atas api hanyalah satu cara dramatis dan menyenangkan yang jarang dilupakan orang.

Maka, kunci untuk menciptakan hasil yang Anda inginkan adalah dengan membayangkan sesuatu dengan cara yang membuat Anda berada dalam kondisi berdaya sehingga Anda terdorong untuk melakukan berbagai tindakan berkualitas yang menciptakan hasil yang Anda inginkan. Gagal melakukan hal ini biasanya akan berarti gagal mencoba apa yang Anda inginkan, atau setidaknya usaha yang dilakukan setengah hati yang akan menciptakan hasil semacam itu. Jika saya berkata kepada Anda, “Mari berjalan di atas api,” rangsangan yang saya hasilkan untuk Anda, dalam bentuk kata-kata dan bahasa tubuh, masuk ke

dalam otak Anda, tempat Anda membentuk sebuah bayangan. Jika Anda membayangkan orang yang mengenakan cincin di hidung mereka sedang melakukan upacara mengerikan, atau orang dibakar di sebuah tiang pancang, maka Anda tidak akan berada dalam kondisi yang sangat baik. Jika Anda membayangkan diri Anda terbakar, maka kondisi Anda akan lebih buruk lagi.

Namun, jika Anda membayangkan orang bertepuk tangan, menari, dan berpesta bersama, jika Anda membayangkan adegan yang sangat bahagia dan menggembirakan maka Anda akan berada dalam kondisi yang sangat berbeda. Jika Anda membayangkan diri Anda berjalan dengan sehat dan gembira, dan berkata, "Ya, saya jelas bisa melakukan ini," dan menggerakkan tubuh seolah-olah Anda sangat percaya diri maka sinyal neurologis ini akan membawa Anda dalam kondisi yang kemungkinan besar membuat Anda bertindak dan berjalan.

Hal yang sama terjadi di segala hal dalam hidup. Jika kita membayangkan sesuatu tidak akan berhasil, maka tidak akan berhasil. Jika kita membayangkan sesuatu akan berhasil, maka kita menciptakan daya diri yang kita butuhkan untuk menciptakan kondisi yang akan mendukung kita dalam menciptakan hasil yang positif. Perbedaan antara Ted Turner, Lee Iacocca, W. Mitchell, dan orang lain adalah mereka membayangkan dunia sebagai tempat mereka bisa menciptakan hasil apa pun yang paling mereka inginkan. Tentu saja, meskipun berada dalam kondisi terbaik kita tidak selalu menciptakan hasil yang kita inginkan, tetapi saat kita menciptakan kondisi yang tepat maka kita menciptakan peluang terbesar untuk menggunakan semua daya kita secara efektif.

Pertanyaan logis selanjutnya adalah, jika bayangan dan fisiologi bekerja bersama untuk menciptakan kondisi yang menghasilkan perilaku, maka apa yang menentukan jenis perilaku tertentu yang kita hasilkan saat kita berada dalam kondisi tersebut? Seseorang yang dalam kondisi mencintai akan memeluk Anda, sedangkan orang lain hanya akan mengatakan dia mencintai Anda. Jawabannya adalah saat kita dalam sebuah kondisi, otak kita kemudian memilih berbagai pilihan perilaku yang memungkinkan. Jumlah pilihannya ditentukan oleh contoh kita di dunia. Sebagian orang, saat mereka marah, memiliki contoh utama tentang bagaimana menanggapi, sehingga mereka mungkin marah-marah seperti yang mereka pelajari saat melihat orangtua mereka. Atau mungkin mereka hanya mencoba sesuatu, dan tampaknya akan membuat mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan sehingga menjadi ingatan yang disimpan tentang bagaimana menanggapi di masa mendatang.

Kita semua memiliki pendapat dan contoh yang membentuk tanggapan kita mengenai lingkungan kita. Melalui orang yang kita kenal dan dari buku, film, serta televisi, kita membentuk gambaran tentang dunia dan apa yang memungkinkan di dunia. Dalam kasus W. Mitchell, satu hal yang membentuk hidupnya adalah kenangannya pada seorang pria yang dikenalnya saat kecil, seorang pria yang lumpuh tetapi menjadikan hidupnya sebagai sebuah kemenangan. Maka Mitchell memiliki contoh yang membantunya membayangkan situasinya sebagai sesuatu yang tidak akan bisa mencegahnya menjadi orang yang sangat berhasil.

Apa yang harus kita lakukan dalam mencontoh orang lain adalah mencari tahu keyakinan khusus yang menyebabkan

mereka membayangkan dunia dengan cara yang membuat mereka bisa mengambil tindakan efektif. Kita harus mengetahui dengan persis bagaimana mereka membayangkan pengalaman mereka di dunia. Apa yang mereka bayangkan dalam pikiran mereka? Apa yang mereka katakan? Apa yang mereka rasakan? Sekali lagi, jika kita menghasilkan pesan yang sama persis dalam tubuh kita, maka kita bisa menciptakan hasil yang sama. Itulah yang dimaksud dengan mencontoh.

Salah satu hal yang konstan dalam hidup ini adalah kenyataan bahwa hasil selalu diciptakan. Jika tidak memutuskan secara sadar hasil apa yang ingin Anda ciptakan dan membayangkannya sesuai dengan hal tersebut, maka pemicu eksternal—sebuah percakapan, acara TV, atau apa pun—dapat menciptakan kondisi yang melahirkan perilaku yang tidak mendukung Anda. Hidup ini bak sungai yang mengalir dan Anda bisa dikendalikan oleh sungai jika Anda tidak mengambil tindakan secara sadar untuk membawa diri ke arah yang telah Anda tetapkan sebelumnya. Jika Anda tidak menanam benih pikiran dan fisiologi dari hasil yang Anda inginkan maka rumput akan tumbuh secara otomatis. Jika kita tidak secara sadar mengatur pikiran dan kondisi kita sendiri maka lingkungan kita mungkin menghasilkan kondisi sembarangan yang tidak diinginkan. Hasilnya bisa berbahaya. Maka sangat penting—setiap hari—kita menjaga pikiran sehingga kita mengetahui bagaimana cara kita terus membayangkan sesuatu untuk diri sendiri. Setiap hari kita harus menyangi rumput di taman kita.

Salah satu contoh paling baik dari berada dalam kondisi yang tidak diinginkan adalah kisah tentang Karl Wallenda dari Flying Wallendas. Dia telah melakukan penerbangan rutin

selama bertahun-tahun dengan sangat berhasil dan tidak pernah mempertimbangkan kemungkinan gagal. Jatuh tidak ada dalam pikirannya. Kemudian, beberapa tahun yang lalu, tiba-tiba dia mulai mengatakan kepada istrinya kalau dia mulai melihat dirinya sendiri jauh. Untuk kali pertama, dia mulai terus membayangkan dirinya jatuh. Tiga bulan setelah dia kali pertama mengatakan hal itu, dia jatuh hingga tewas. Sebagian orang mengatakan dia memiliki pertanda. Pendapat yang lain mengatakan bahwa dia memberi susunan sarafnya sebuah bayangan yang konsisten, sebuah sinyal, yang membuatnya berada dalam sebuah kondisi yang mendukung dirinya jatuh—dia menciptakan sebuah hasil. Dia memberi otaknya jalan baru untuk diikuti, dan pada akhirnya itu terjadi. Karena itulah sangat penting untuk memusatkan hidup pada apa yang kita inginkan dan apa yang tidak kita inginkan.

Jika Anda terus memusatkan perhatian pada semua hal buruk dalam hidup, semua hal yang tidak Anda inginkan atau semua masalah yang mungkin terjadi, maka Anda menempatkan diri dalam sebuah kondisi yang mendukung berbagai jenis perilaku dan hasil seperti itu. Misalnya, apakah Anda pencemburu? Bukan. Di masa lalu Anda mungkin telah menghasilkan kondisi cemburu dan berbagai jenis perilaku yang lahir dari kondisi cemburu tersebut. Namun, Anda bukanlah perilaku Anda. Dengan membuat berbagai macam penyamarataan tentang diri sendiri, maka Anda menciptakan sebuah keyakinan yang akan menentukan dan mengatur tindakan Anda di masa depan. Ingatlah bahwa perilaku Anda merupakan hasil dari kondisi Anda, dan kondisi Anda merupakan hasil dari bayangan dan fisiologi Anda, yang keduanya dapat Anda ubah dalam waktu

sekejap. Jika di masa lalu Anda pernah merasa cemburu, maka itu berarti Anda telah membayangkan sesuatu dengan cara yang menciptakan kondisi ini. Sekarang Anda bisa membayangkan sesuatu dengan cara baru dan menghasilkan kondisi serta perilaku pelengkap baru. Ingatlah bahwa kita selalu memiliki sebuah pilihan bagaimana membayangkan sesuatu untuk diri kita sendiri. Jika Anda membayangkan kekasih Anda berselingkuh, maka tak lama kemudian Anda akan mendapati diri Anda berada dalam kondisi gusar dan marah. Ingatlah bahwa Anda tidak memiliki bukti kalau ini benar, tetapi tubuh Anda menganggapnya seolah-olah benar sehingga pada saat orang yang Anda cintai pulang, Anda curiga dan marah. Dalam kondisi ini, bagaimana Anda memperlakukan orang yang Anda cintai? Biasanya sangat tidak baik. Anda mungkin menyiksa atau menyerang secara lisan, atau hanya merasa sedih dan membalas dendam di kemudian hari.

Ingatlah bahwa orang yang Anda cintai mungkin tidak melakukan apa pun, tetapi perilaku yang Anda hasilkan dari kondisi semacam itu mungkin akan membuatnya ingin bersama orang lain! Jika Anda cemburu, maka Anda adalah yang menciptakan kondisi itu. Anda dapat mengubah bayangan negatif Anda menjadi bayangan kekasih Anda sedang berusaha keras untuk pulang. Proses membayangkan yang baru ini akan menempatkan Anda dalam sebuah kondisi di mana saat kekasih Anda belum pulang maka Anda akan bersikap dengan cara yang membuatnya merasa diinginkan sehingga akan meningkatkan keinginannya untuk bersama dengan Anda. Ada kalanya seorang kekasih benar-benar melakukan apa yang Anda bayangkan, tetapi mengapa membuang-buang emosi

Anda hingga Anda mengetahuinya dengan pasti? Seringkali hal itu sangat mungkin tidak benar, tetapi Anda telah menciptakan berbagai macam rasa sakit bagi Anda berdua, dan untuk apa?

“Nenek moyang dari setiap tindakan adalah sebuah pikiran.”

—Ralph Waldo Emerson

Jika kita mengendalikan komunikasi kita dengan diri sendiri dan menghasilkan sinyal penglihatan, pendengaran, dan kinestetik mengenai apa yang kita inginkan, maka hasil positif yang mengagumkan bisa terus dihasilkan, bahkan dalam situasi saat peluang untuk berhasil tampaknya kecil atau tidak ada. Para manajer, pelatih, orangtua, dan motivator yang paling hebat dan efektif adalah mereka yang bisa membayangkan kondisi hidup untuk diri sendiri dan orang lain dengan cara yang mengirimkan sinyal keberhasilan ke susunan saraf meskipun ada rangsangan luar yang tampaknya tidak ada harapan. Mereka menjaga diri mereka dan orang lain dalam kondisi yang sangat berdaya sehingga mereka bisa terus bertindak hingga berhasil. Anda mungkin pernah mendengar tentang Mel Fisher. Dia adalah pria yang selama tujuh belas tahun mencari harta karun yang terkubur di bawah laut dan akhirnya menemukan lantakan emas dan perak senilai lebih dari 400 juta dolar. Dalam sebuah artikel yang saya baca mengenai dirinya, salah seorang anggota kru ditanya mengapa dia bertahan sangat lama. Pria itu menjawab bahwa Mel memiliki kemampuan untuk membuat semua orang bersemangat. Setiap hari Fisher mengatakan

kepada dirinya dan kru bahwa hari inilah saatnya, dan di penghujung hari, besoklah saatnya. Namun, hanya berkata seperti itu tidaklah cukup. Dia juga mengatakannya dengan selaras, baik nada suara yang tepat, gambaran yang ada dalam pikirannya, dan perasaannya. Setiap hari dia menempatkan dirinya dalam kondisi yang membuatnya akan terus bertindak hingga dia berhasil. Dia adalah contoh klasik dari Rumus Keberhasilan Besar. Dia mengetahui tujuannya, dia bertindak, dan dia belajar dari apa yang berhasil—dan jika tidak berhasil, dia mencoba yang lain hingga berhasil.

Salah satu motivator terbaik yang saya kenal adalah Dick Tomey, yang merupakan kepala pelatih sepakbola di Universitas Hawaii. Dia sangat memahami bagaimana bayangan seseorang mempengaruhi kinerja mereka. Suatu ketika, dalam sebuah pertandingan melawan Universitas Wyoming, timnya ditekan di seluruh lapangan. Saat turun minum, skornya 22-0 dan timnya terlihat seolah-olah tidak memiliki kualitas yang sama dengan Wyoming.

Bisa Anda bayangkan kondisi seperti apa yang dialami oleh para pemain Tomey saat mereka berbaris memasuki ruang ganti saat turun minum. Dia melihat kepala mereka yang menunduk dengan wajah yang sedih lalu menyadari bahwa jika dia tidak mengubah kondisi mereka maka mereka tidak akan memiliki peluang di babak kedua. Dari fisiologi yang mereka tunjukkan, mereka akan terjebak dalam perasaan gagal dan dari kondisi tersebut mereka tidak akan memiliki kemampuan untuk berhasil.

Maka Dick mengeluarkan papan berisi artikel stensilan yang telah dikumpulkannya selama bertahun-tahun. Setiap artikel

menceritakan tentang tim-tim yang pernah tertinggal selisih gol yang sama atau lebih besar lagi, tetapi berhasil mengejar peluang yang tampaknya mustahil ini untuk memenangkan pertandingan. Dengan meminta para pemainnya membaca artikel tersebut, dia berhasil menanamkan keyakinan baru yaitu keyakinan bahwa mereka benar-benar bisa mengejar—dan keyakinan (bayangan) itu menciptakan kondisi neurofisiologi baru. Apa yang terjadi? Tim Tomey mengejar di babak kedua dan bermain dengan sangat baik dengan membuat Wyoming tidak bisa mencetak gol di sepanjang babak kedua dan menang 27-22. Mereka berhasil karena dia bisa mengubah bayangan mereka—keyakinan mereka tentang apa yang mungkin.

Belum lama ini, saya satu pesawat terbang bersama Ken Blanchard, penulis pendamping *The One Minute Manager*. Dia baru saja menulis sebuah artikel untuk *Golf Digest*, yang berjudul “The One Minute Golfer.” Dia berlatih dengan salah satu pelatih golfterbaik di Amerika Serikat, dan hasilnya dia bisa memperbaiki skornya. Dia mengatakan bahwa dia telah mempelajari semua perbedaan yang berguna, tetapi kesulitan untuk mengingat semuanya. Saya mengatakan kepadanya bahwa dia tidak perlu mencari-cari perbedaan. Sebaliknya, saya bertanya kepadanya apakah dia pernah memukul bola golf dengan sempurna. Dia mengatakan kepada saya bahwa tentu saja pernah. Saya bertanya apakah dia melakukan ini dalam banyak kesempatan. Dia mengatakan bahwa tentu saja ya. Kemudian, saya menjelaskan bahwa strategi atau cara khusus untuk mengatur kemampuannya jelas telah terekam di alam bawah sadarnya. Yang harus dilakukannya adalah mengembalikan dirinya ke dalam kondisi saat dia menggunakan semua informasi yang

telah dimilikinya. Saya menyediakan waktu beberapa menit untuk mengajarnya cara masuk dalam kondisi tersebut dan kemudian cara untuk memunculkan kembali kondisi itu pada saat yang tepat. (Anda akan mempelajari teknik ini di bab 17.) Apa yang terjadi? Dia menunjukkan permainan golf terbaiknya selama lima belas tahun, dengan melakukan lima belas pukulan dari permainan sebelumnya. Mengapa? Karena tidak ada kekuatan yang menandingi kekuatan dari kondisi berdaya. Dia tidak perlu berjuang keras untuk mengingat. Dia memiliki akses ke semua yang dibutuhkannya. Dia hanya harus belajar untuk mengeluarkannya.

Ingatlah bahwa perilaku manusia merupakan hasil dari kondisi yang kita alami. Jika Anda pernah menciptakan hasil, maka Anda dapat menciptakannya kembali dengan melakukan tindakan pikiran dan fisik yang sama seperti yang Anda lakukan dulu. Sebelum Olimpiade 1984, saya bekerja bersama Michael O'Brien, seorang perenang yang bertanding di gaya bebas 1.500 meter. Dia telah berlatih, tetapi merasa seolah-olah dia tidak benar-benar mengerahkan seluruh tenaganya untuk berhasil. Dia telah membangun serangkaian rintangan pikiran yang tampaknya membatasi dirinya. Dia memiliki ketakutan tentang apa arti keberhasilan sehingga targetnya adalah memenangkan medali perunggu atau mungkin medali perak. Dia bukan perenang yang difavoritkan memenangkan medali emas. Perenang favorit juara yaitu George DiCarlo, telah mengalahkan Michael dalam beberapa kesempatan.

Saya menghabiskan waktu satu setengah jam bersama Michael dan membantunya memperagakan kondisi saat dia menampilkan penampilan puncaknya—yaitu, untuk mengetahui

bagaimana dia berada dalam fisiologi paling berdayanya, apa yang dibayangkannya, apa yang dikatakannya pada dirinya sendiri, dan apa yang dirasakannya dalam pertandingan saat dia dikalahkan oleh George DiCarlo. Kami mulai mempelajari tindakan apa yang dilakukannya, baik secara pikiran maupun fisik, saat dia memenangkan pertandingan. Kami mengaitkan kondisi yang dialaminya pada saat tersebut dengan pemicu otomatis yaitu bunyi tembakan tanda pertandingan dimulai. Saya menemukan bahwa pada hari dia mengalahkan George DiCarlo, dia mendengarkan Huey Lewis dan News tepat sebelum pertandingan dimulai. Jadi, pada hari pertandingan final Olimpiade, dia melakukan hal yang sama yaitu tindakan yang sama yang dilakukannya pada hari kemenangannya dan bahkan mendengarkan Huey Lewis beberapa saat sebelum pertandingan. Dan dia mengalahkan George DiCarlo serta memenangkan medali emas dengan selisih waktu enam detik.

Pernahkah Anda melihat film *The Killing Fields*? Ada adegan mengagumkan dalam film tersebut yang tidak akan pernah saya lupakan, yang menggambarkan seorang anak yang mungkin berusia dua belas atau tiga belas tahun hidup di tengah-tengah kekacauan dan kehancuran perang di Kamboja. Pada suatu ketika, karena sangat frustrasi anak laki-laki itu mengambil senjata dan menembak seseorang begitu saja. Itu adegan yang sangat mengejutkan. Anda pasti penasaran bagaimana seorang anak berusia dua belas tahun mencapai titik di mana dia bisa melakukan hal semacam itu? Nah, ada dua hal yang terjadi. Pertama, dia sangat frustrasi sehingga dia berada dalam sebuah kondisi yang membuatnya mengeluarkan sifat sangat bengis dalam kepribadiannya. Kedua, dia hidup dalam sebuah

budaya yang sangat kental dengan perang dan kehancuran sehingga mengangkat senjata tampaknya sebuah reaksi yang tepat. Dia pernah melihat orang lain melakukannya, dan dia juga melakukannya. Itu adegan negatif yang mengerikan. Saya mencoba untuk memusatkan perhatian pada adegan yang lebih positif. Namun, itu adalah gambaran yang dramatis dari bagaimana kita bisa melakukan sesuatu dalam satu kondisi—baik atau buruk—yang tidak pernah kita lakukan dalam kondisi lain. Saya menekankan hal ini berulang kali agar melekat dalam benak Anda yaitu *perilaku yang dihasilkan oleh seseorang merupakan hasil dari kondisi yang dialaminya. Bagaimana mereka bereaksi terhadap kondisi tersebut didasarkan pada contoh mereka di dunia*—yaitu strategi neurologis yang mereka simpan. Saya tidak bisa membuat Michael O'Brien memenangkan medali emas Olimpiade. Dia harus berusaha sepanjang sebagian besar hidupnya untuk menyimpan strategi, reaksi otot, dan sebagainya. Namun, yang bisa saya lakukan adalah mencari tahu bagaimana dia bisa mengeluarkan daya paling efektifnya dan strategi keberhasilannya pada saat yang tepat dan pada waktu yang penting saat dibutuhkan.

Kebanyakan orang bertindak dengan sedikit sekali kesadaran untuk mengatur kondisi mereka. Mereka bangun dalam kondisi depresi atau bangun dalam kondisi bersemangat. Istirahat yang cukup membuat mereka bersemangat, istirahat yang tidak cukup membuat mereka tidak bersemangat. Satu perbedaan antara orang-orang dalam bidang apa pun adalah seefektif apa mereka menyusun kemampuan mereka. Hal ini terlihat paling jelas dalam olahraga atletik. Tak seorang atlet pun yang berhasil sepanjang waktu, tetapi ada beberapa atlet

tertentu yang memiliki kemampuan untuk menempatkan dirinya dalam kondisi berdaya hampir pada saat yang tepat, yang hampir selalu bereaksi dalam kesempatan tersebut. Mengapa Reggie Jackson berhasil melakukan semua *home run* pada bulan Oktober? Bagaimana Larry Bird atau Jerry West bisa memiliki kemampuan luar biasa untuk memasukkan semua bola ke dalam keranjang? Mereka bisa mengeluarkan kemampuan terbaik mereka saat mereka membutuhkannya, yaitu saat tekanannya sangat tinggi.

Mengubah kondisilah yang dicari oleh kebanyakan orang. Mereka ingin bahagia, senang, gembira, dan fokus. Mereka menginginkan pikiran yang tenang, atau mereka mencoba untuk menghindari kondisi yang tidak mereka inginkan. Mereka merasa frustrasi, marah, jengkel, dan bosan. Lalu, apa yang dilakukan oleh kebanyakan orang? Yah, mereka menyalakan TV yang memberi mereka gambaran baru yang bisa mereka bayangkan, sehingga sekarang mereka melihat sesuatu dan tertawa. Mereka tidak berada dalam kondisi frustrasi lagi. Mereka pergi makan di luar, atau merokok atau mengonsumsi narkoba. Dengan cara yang lebih positif, mereka mungkin berolahraga. Satu-satunya masalah dengan semua cara ini adalah hasilnya tidak bertahan lama. Saat acara TV selesai, mereka masih memiliki bayangan yang sama tentang hidup mereka. Mereka mengingat itu semuanya dan merasa sedih lagi—setelah mengonsumsi makanan atau obat-obatan secara berlebihan. Itulah akibat yang harus dirasakan dari perubahan kondisi yang sementara. Sebaliknya, buku ini akan menunjukkan kepada Anda cara untuk mengubah bayangan dan fisiologi Anda secara langsung, tanpa menggunakan alat

eksternal, yang seringkali menciptakan masalah tambahan dalam jangka panjang.

Mengapa orang menggunakan narkoba? Bukan karena mereka senang menyuntikkan jarum ke lengan mereka, tetapi karena mereka menyukai pengalaman itu dan tidak mengetahui cara lain untuk masuk ke dalam kondisi tersebut. Ada beberapa remaja pecandu narkoba yang berhasil menghentikan kebiasaan mereka setelah berjalan di atas api, karena mereka diberi contoh yang lebih baik tentang bagaimana mencapai kesenangan yang sama. Seorang remaja yang katanya telah menggunakan heroin selama 6½ tahun selesai berjalan di atas api dan mengatakan kepada anggota kelompok, “Ini sudah berakhir. Saya tidak pernah merasakan perasaan yang sama saat menyuntikkan jarum dengan apa yang saya rasakan di ujung lain batu bara ini.”

Bukan berarti dia harus berjalan di atas api secara rutin. Dia hanya harus berada dalam kondisi baru ini secara rutin. Dengan melakukan sesuatu yang menurutnya mustahil, dia mengembangkan contoh baru mengenai apa yang bisa dilakukannya agar dirinya senang.

Orang-orang yang telah meraih keberhasilan adalah orang-orang yang ahli memasuki bagian paling berdaya dari otak mereka. Itulah yang membedakan mereka dari kebanyakan orang. Hal terpenting yang harus diingat dari bab ini adalah bahwa kondisi Anda memiliki kekuatan yang mengagumkan, dan Anda bisa mengendalikannya. Anda tidak perlu dikendalikan oleh apa pun yang Anda alami.

Ada satu faktor yang menentukan bagaimana kita akan membayangkan pengalaman hidup kita—satu faktor yang

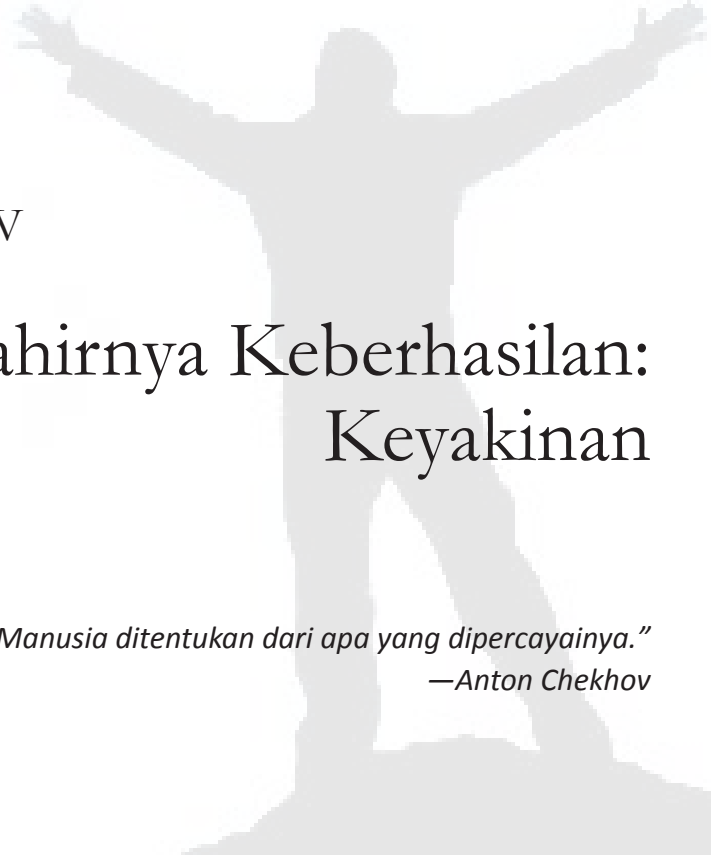
menyaring cara kita membayangkan dunia kepada diri kita sendiri. Satu faktor yang menentukan kondisi macam apa yang akan terus kita ciptakan dalam situasi tertentu. Faktor ini disebut sebagai kekuatan terbesar. Sekarang mari kita menyelidiki kekuatan ajaib dari...



“Kayu yang baik tidak tumbuh dengan mudah, semakin kencang angin bertiup, semakin kuat pohonnya.”

—J. Willard Marriott





BAB IV

Lahirnya Keberhasilan: Keyakinan

“Manusia ditentukan dari apa yang dipercayainya.”
—Anton Chekhov

Dalam buku luar biasanya yang berjudul *Anatomy of an Illness*, Norman Cousins menceritakan sebuah kisah membangun tentang Pablo Casals, yang merupakan salah satu musisi hebat abad kedua puluh. Ini adalah kisah tentang keyakinan dan pembaruan, dan kita semua bisa belajar dari kisah tersebut.

Cousins menceritakan dirinya bertemu dengan Casals tak lama sebelum ulang tahun kesembilan puluh pemain celo hebat tersebut. Cousins mengatakan dia sangat sedih melihat pria tua itu saat memulai harinya. Tubuh yang lemah dan penyakit radang sendi pria itu sangat melemahkan tubuhnya sehingga dia membutuhkan bantuan untuk berpakaian. Penyakit emfisemanya terlihat jelas dari napasnya yang sulit.

Dia berjalan dengan kaki terseret, bungkuk, dan kepalanya menunduk. Tangannya bengkok, dan jemarinya mengepal. Dia terlihat seperti seorang pria yang sangat tua dan sangat lelah.

Bahkan sebelum makan, dia berjalan menuju piano yang merupakan satu dari beberapa alat musik yang mahir dimainkan oleh Casals. Dengan sangat sulit, dia duduk di atas bangku piano. Tampaknya sangat sulit sekali baginya untuk meletakkan jemarinya yang bengkok dan mengepal ke tuts piano.

Dan kemudian sesuatu yang sangat ajaib terjadi. Casals tiba-tiba berubah drastis di hadapan Cousins. Pria itu memasuki kondisi berdaya, dan saat itu terjadi, fisiologinya berubah hingga membuatnya mulai bergerak dan bermain, sehingga menciptakan hasil di dalam tubuhnya dan di atas piano yang seharusnya hanya bisa dilakukan oleh pianis yang sehat, kuat dan fleksibel. Seperti yang dikatakan oleh Cousins, "Jemari itu perlahan terbuka dan terulur ke tuts piano bak kuncup bunga yang mengarah ke sinar matahari. Punggungnya tegak. Dia terlihat bernapas lebih mudah." Bayangan bermain piano benar-benar mengubah kondisi dan efektivitas tubuhnya, Casals memulainya dengan *Wohltemperierte Klavier* karya Bach, dan memainkannya dengan kepekaan dan kendali yang tinggi. Kemudian dia berganti memainkan sebuah konserto karya Brahms, dan jemarinya terlihat seperti berlomba di atas tuts piano. "Seluruh tubuhnya terlihat melebur dengan musik," tulis Cousins. "Tubuhnya tidak kaku dan keriput lagi, tetapi luwes, anggun, dan sama sekali tidak terlihat sakit radang sendi." Pada saat dia berjalan meninggalkan piano, dia terlihat sangat berbeda dengan orang yang tadi duduk bermain piano. Dia berdiri lebih tegak dan tinggi, serta berjalan tanpa kaki terseret sedikit pun. Dia segera berjalan menuju meja

sarapan, lalu makan dengan lahap, dan kemudian pergi berjalan-jalan di pantai.

Kita biasanya menganggap keyakinan sebagai iman atau doktrin, dan memang itulah maksud dari sebagian besar keyakinan. Namun, pada dasarnya sebuah keyakinan adalah prinsip yang menuntun, ucapan, kepercayaan, atau gairah apa pun yang dapat memberikan makna dan arah dalam kehidupan. Rangsangan yang tak terbatas tersedia untuk kita. Keyakinan adalah saringan yang disusun sebelumnya dan diatur untuk tanggapan kita terhadap dunia. Keyakinan berfungsi bak komandan otak. Saat kita secara selaras mempercayai sesuatu itu benar, maka seperti mengirimkan perintah ke otak kita cara untuk membayangkan apa yang sedang terjadi. Casals percaya pada musik dan seni. Itulah yang telah memberikan keindahan, keteraturan, dan kemuliaan bagi hidupnya, dan itulah yang masih bisa menyediakan keajaiban setiap hari baginya. Karena dia percaya pada kekuatan besar seninya, maka semangatnya meningkat dengan cara yang hampir sulit dipahami. Semua keyakinan itu mengubahnya setiap hari dari seorang pria tua yang lelah menjadi seorang jenius yang sangat penting. Dalam arti yang paling mendalam, semua keyakinan itu membuatnya tetap hidup.

John Stuart Mill pernah menulis, “Seseorang yang memiliki sebuah keyakinan sama dengan pasukan yang terdiri dari sembilan puluh sembilan orang yang hanya memiliki minat.” Tepat, karena itulah mengapa keyakinan membuka pintu keberhasilan. Keyakinan mengirimkan perintah langsung ke susunan saraf Anda. Saat Anda mempercayai sesuatu itu benar, maka secara harfiah Anda berada dalam kondisi sesuatu itu

benar. Jika ditangani dengan efektif maka keyakinan bisa menjadi kekuatan paling besar untuk menciptakan keberhasilan dalam hidup Anda. Sebaliknya, keyakinan yang membatasi tindakan dan pikiran Anda juga bisa menghancurkan sama seperti keyakinan berdaya yang dapat memberdayakan Anda. Agama apa pun di sepanjang sejarah telah memberdayakan jutaan orang dan memberi mereka kekuatan untuk melakukan sesuatu yang mereka anggap tidak bisa mereka lakukan. Keyakinan membantu kita mengeluarkan kemampuan terbesar dalam diri kita, dengan menciptakan dan mengatur kemampuan tersebut untuk mendukung hasil yang kita inginkan.

Keyakinan merupakan kompas dan peta yang memandu kita menuju tujuan dan memberi jaminan bahwa kita akan mencapai tujuan tersebut. Tanpa keyakinan atau kemampuan untuk mengeluarkan keyakinan tersebut maka orang bisa sangat tidak berdaya. Keyakinan bak perahu mesin tanpa mesin atau kemudi. Dengan keyakinan kuat yang memandu Anda maka Anda memiliki kekuatan untuk bertindak dan menciptakan dunia yang ingin Anda tinggali. Keyakinan membantu Anda melihat apa yang Anda inginkan dan memberi Anda semangat untuk meraihnya.

Sebenarnya, tidak ada kekuatan yang lebih besar dalam perilaku manusia selain keyakinan. Pada dasarnya, sejarah manusia adalah sejarah dari keyakinan manusia. Mereka yang telah mengubah sejarah—baik Yesus, Nabi Muhammad, Copernicus, Columbus, Edison, atau Einstein—adalah orang-orang yang telah mengubah keyakinan kita. Guna mengubah perilaku kita sendiri, maka kita harus memulainya dengan

keyakinan kita. Jika kita ingin mencontoh keberhasilan, kita harus belajar mencontoh keyakinan mereka yang meraih keberhasilan.

Semakin banyak kita belajar tentang perilaku manusia, maka semakin banyak yang kita pelajari tentang kekuatan besar yang diberikan oleh keyakinan pada hidup kita. Dalam banyak hal, kekuatan itu menentang contoh logis yang dimiliki oleh sebagian besar dari kita. Namun, jelas bahwa bahkan di tingkat fisiologi pun, keyakinan (selaras dengan bayangan) mengendalikan kenyataan. Sebuah penelitian luar biasa mengenai skizofrenia telah dilakukan belum lama ini. Salah satu penelitiannya melibatkan seorang wanita yang memiliki kepribadian ganda. Biasanya, kadar gula darahnya sangat normal. Namun, saat dia percaya dirinya menderita diabetes maka seluruh fisiologinya berubah menjadi seperti seorang penderita diabetes. Keyakinannya telah menjadi kenyataan.

Dengan cara yang sama, ada sejumlah penelitian di mana seseorang yang dalam kondisi dihipnotis menyentuh sepotong es yang digambarkan kepadanya sebagai sepotong logam panas. Maka kulit orang itu melepuh pada saat bersentuhan. Yang penting bukan kenyataan, tetapi keyakinan—komunikasi langsung yang pasti dengan susunan saraf. Otak hanya melakukan apa yang diperintahkan.

Kebanyakan dari kita mengetahui efek plasebo. Orang yang diberi tahu bahwa sebuah obat akan memiliki efek tertentu akan berulang kali mengalami efek samping itu bahkan saat diberi pil kosong tanpa preparat aktif. Norman Cousins, yang mengalami secara langsung kekuatan dari keyakinan dalam menyembuhkan penyakitnya sendiri, menyimpulkan, “Obat tidak selalu diperlukan. Keyakinan untuk sembuhlah yang selalu

diperlukan.” Salah satu penelitian plasebo yang luar biasa melibatkan sekelompok pasien yang menderita luka berdarah. Mereka dibagi menjadi dua kelompok. Orang-orang di kelompok pertama diberi tahu bahwa mereka diberi obat baru yang pasti akan menyembuhkan luka mereka. Mereka di kelompok kedua diberi tahu bahwa mereka diberi obat percobaan, tetapi sangat sedikit yang diketahui tentang efeknya. Tujuh puluh persen orang di kelompok pertama mengalami kesembuhan besar dari luka mereka. Hanya 25 persen dari kelompok kedua yang mendapatkan hasil yang sama. Dalam kedua kasus tersebut, para pasien mendapatkan obat tanpa khasiat medis sama sekali. Satu-satunya perbedaan adalah sistem keyakinan yang mereka gunakan. Bahkan yang jauh lebih mengagumkan adalah banyak penelitian terhadap mereka yang, setelah diberi obat yang diketahui memiliki efek berbahaya, sama sekali tidak sakit saat diberi tahu mereka akan mendapatkan hasil positif.

Penelitian yang dilakukan oleh Dr. Andrew Weil telah menunjukkan bahwa pengalaman para pengguna obat hampir berkaitan dengan harapan mereka. Dia menemukan bahwa dia bisa mengarahkan seseorang yang diberi obat amfetamin agar merasa tenang atau seseorang yang diberi obat tidur agar merasa bergairah. “‘Keajaiban’ obat terletak di dalam pikiran penggunanya, bukan pada obat itu sendiri,” kata Weil menyimpulkan.

Dalam semua contoh ini, satu hal pasti yang paling mempengaruhi hasil adalah keyakinan, yaitu pesan konsisten dan selaras yang dikirimkan ke otak dan susunan saraf. Semua kekuatan keyakinan tersebut tidak melibatkan kekuatan sihir yang sulit dimengerti dalam prosesnya. Keyakinan adalah

sebuah kondisi, yaitu sebuah bayangan yang mengatur perilaku. Bisa berupa keyakinan pada kemungkinan yang memberdayakan—sebuah keyakinan bahwa kita akan berhasil dalam sesuatu atau meraih keberhasilan yang lain. Bisa juga keyakinan yang membuat tak berdaya—sebuah keyakinan bahwa kita tidak bisa berhasil, bahwa keterbatasan kita sudah jelas, sulit, dan sangat banyak. Jika Anda percaya pada keberhasilan maka Anda akan bersemangat untuk meraihnya. Jika Anda percaya pada kegagalan, maka semua pesan itu akan cenderung mengarahkan Anda untuk mengalami kegagalan juga. Ingatlah jika Anda mengatakan bahwa Anda bisa melakukan sesuatu atau Anda mengatakan bahwa Anda tidak bisa melakukan sesuatu, Anda tetap benar. Kedua jenis keyakinan tersebut memiliki kekuatan yang besar. Pertanyaannya adalah keyakinan seperti apa yang paling baik dimiliki, dan bagaimana kita mengembangkannya?

Lahirnya keberhasilan dimulai dengan menyadari bahwa keyakinan kita adalah sebuah pilihan. Kita biasanya tidak menganggapnya seperti itu, tetapi keyakinan bisa menjadi sebuah pilihan yang dilakukan dengan sadar. Anda bisa memilih keyakinan yang membatasi Anda, atau Anda bisa memilih keyakinan yang mendukung Anda. Caranya adalah dengan memilih keyakinan yang mendatangkan keberhasilan dan hasil yang Anda inginkan dan membuang keyakinan yang menghambat Anda.

Salah paham terbesar yang sering ditunjukkan orang-orang mengenai keyakinan adalah bahwa keyakinan adalah sebuah konsep intelektual yang statis, sebuah pemahaman yang

terpisah dengan tindakan dan hasil. Itu sama sekali tidak benar. Keyakinan adalah jalan menuju keberhasilan karena tidak ada yang terpisah atau statis dari keyakinan.

Keyakinan kitalah yang menentukan seberapa banyak kemampuan yang dapat kita gunakan. Keyakinan dapat membuka atau menutup aliran ide. Bayangkan situasi berikut ini. Seseorang mengatakan kepada Anda, “Tolong ambilkan garam,” dan saat Anda berjalan memasuki ruangan sebelah, Anda berkata, “Tetapi aku tidak tahu tempatnya.” Setelah mencari selama beberapa menit, Anda berteriak, “Aku tidak bisa menemukan garamnya.” Kemudian orang itu berjalan menghampiri Anda, lalu mengambil garam dari rak yang berada tepat di depan Anda, dan berkata, “Lihatlah, tolol, garamnya tepat di depanmu. Seandainya garam ini ular, ia pasti sudah menggigitmu.” Saat Anda berkata, “Aku tidak bisa,” Anda memberi otak Anda perintah untuk tidak melihat garam. Dalam psikologi, kami menyebutnya skotoma. Ingatlah bahwa setiap pengalaman manusia, apa pun yang pernah Anda katakan, lihat, dengar, raba, cium, atau rasakan disimpan dalam otak Anda. Saat Anda mengatakan Anda tidak ingat, maka Anda benar. Saat Anda mengatakan Anda ingat, maka Anda memberi perintah pada susunan saraf Anda untuk membuka jalan menuju bagian otak Anda yang kemungkinan bisa memberikan jawaban yang Anda butuhkan.

“Mereka bisa karena mereka berpikir mereka bisa.”

—Virgil

Jadi sekali lagi, apa itu keyakinan? Keyakinan adalah cara menanggapi sesuatu yang dibentuk dan disusun sebelumnya yang menyaring komunikasi kita dengan diri sendiri secara konsisten. Dari mana asalnya keyakinan? Mengapa sebagian orang memiliki keyakinan yang mendorong mereka menuju keberhasilan, sedangkan sebagian lainnya memiliki keyakinan yang hanya membantu mereka untuk gagal? Jika kita ingin mencoba meniru keyakinan yang membantu keberhasilan, maka hal pertama yang harus kita ketahui adalah dari mana keyakinan itu berasal.

Sumber pertama adalah lingkungan. Di sinilah tempat siklus keberhasilan melahirkan keberhasilan dan kegagalan melahirkan kegagalan dengan cara yang paling kejam. Ketakutan terbesar dari hidup di kampung kumuh bukanlah perasaan frustrasi dan perampasan yang terjadi setiap hari. Orang-orang bisa mengatasi hal tersebut. Mimpi buruk yang sebenarnya adalah pengaruh lingkungan pada keyakinan dan impian. Jika Anda hanya melihat kegagalan, maka yang Anda lihat hanyalah keputusan sehingga sulit sekali bagi Anda untuk membentuk bayangan yang akan mendorong keberhasilan. Ingatlah bahwa di bab sebelumnya kita mengatakan bahwa mencontoh adalah sesuatu yang terus kita lakukan. Jika Anda besar dalam lingkungan orang kaya dan berhasil, maka Anda bisa dengan mudah mencontoh menjadi kaya dan berhasil. Jika Anda besar dalam lingkungan orang miskin dan putus asa, maka dari sanalah contoh kemungkinan Anda berasal. Albert Einstein mengatakan, “Sebagian kecil orang bisa menyampaikan pendapat dengan tenang, yang berbeda dengan prasangka dari

lingkungan sosial mereka. Sebagian besar orang bahkan tidak bisa mengeluarkan pendapat seperti itu.”

Dalam salah satu kursus lanjutan saya mengenai mencontoh, saya mengadakan sebuah latihan di mana kami mencari orang-orang yang tinggal di jalanan kota besar. Kami mengajak mereka masuk dan mencontoh sistem keyakinan dan strategi pemikiran mereka. Kami menawarkan makanan dan banyak sekali cinta kepada mereka serta bertanya apakah mereka bersedia menceritakan kepada kelompok kami, tentang hidup mereka, bagaimana perasaan mereka dengan kondisi sekarang, dan mengapa mereka mempercayai sesuatu seperti itu. Kemudian kami membandingkan mereka dengan orang-orang yang telah mengubah hidup mereka meskipun pernah mengalami peristiwa menyedihkan baik secara fisik maupun emosional.

Dalam sebuah sesi baru-baru ini, kami mengundang seorang pria berusia dua puluh delapan tahun yang kuat, jelas terlihat cerdas, berbadan sehat, serta berwajah tampan. Mengapa pria itu sangat tidak bahagia dan tinggal di jalanan padahal W. Mitchell—yang setidaknya dari luar terlihat memiliki kemampuan yang lebih sedikit untuk mengubah hidupnya—sangat bahagia? Mitchell besar dalam sebuah lingkungan yang menyediakan contoh orang-orang yang pernah mengatasi rintangan besar sehingga memiliki kehidupan yang bahagia. Hal ini menciptakan sebuah keyakinan dalam dirinya, “Ini juga mungkin bagi saya.” Sebaliknya, pria muda yang satunya, panggil saja John, besar dalam sebuah lingkungan yang tidak memiliki contoh semacam itu. Ibunya adalah seorang pelacur, ayahnya dipenjara karena menembak seseorang. Saat dia berusia delapan

tahun, ayahnya menyuntikkan heroin ke tubuhnya. Lingkungan semacam itu jelas berperan besar dalam apa yang dia percaya memungkinkan—sedikit lebih penting dari bertahan hidup—dan bagaimana mencapainya yaitu tinggal di jalanan, mencuri, berusaha menghilangkan kesedihan Anda dengan narkoba. Dia percaya kalau orang selalu memanfaatkan Anda jika Anda tidak mengawasi mereka dan tak seorang pun mencintai orang lain, dan sebagainya. Malam itu kami bekerja bersama pria ini dan mengubah sistem keyakinannya (seperti yang akan dijelaskan di bab 6). Hasilnya, dia tidak pernah kembali lagi ke jalanan. Sejak malam itu, dia berhenti menggunakan narkoba. Dia mulai bekerja, dan sekarang dia memiliki teman-teman yang baru ditemukannya dan tinggal di sebuah lingkungan dengan keyakinan baru sehingga menciptakan hasil baru.

Dr. Benjamin Bloom dari Universitas Chicago meneliti seratus atlet, musisi, dan mahasiswa muda yang paling berhasil. Dia terkejut saat mengetahui bahwa sebagian besar anak muda ajaib tersebut awalnya tidak menunjukkan kecerdasan yang sangat menonjol.

Sebaliknya, sebagian besar mendapatkan perhatian, bimbingan, dan dukungan yang saksama, lalu kemudian mereka mulai berkembang. Keyakinan bahwa mereka bisa menjadi seseorang yang istimewa muncul sebelum ada tanda mereka memiliki bakat yang besar.

Lingkungan mungkin pencetus keyakinan yang paling kuat, tetapi bukan satu-satunya. Seandainya hanya lingkungan pencetusnya maka kita akan hidup di dunia yang statis di mana anak orang kaya hanya akan mengetahui kekayaan dan anak

orang miskin tidak akan pernah berkembang melebihi asal usulnya. Sebaliknya, ada pengalaman dan cara pembelajaran lain yang juga dapat melahirkan keyakinan.

Peristiwa, baik kecil maupun besar, dapat membantu membentuk keyakinan. Ada peristiwa tertentu dalam hidup semua orang yang tidak akan pernah mereka lupakan. Anda berada di mana pada hari John F. Kennedy dibunuh? Jika Anda cukup besar untuk mengingatnya, saya yakin Anda mengetahuinya. Bagi banyak orang, itu adalah hari yang selamanya mengubah pendapat mereka tentang dunia. Dengan cara yang sama, kebanyakan dari kita memiliki pengalaman yang tidak akan pernah kita lupakan, dan hal-hal yang memiliki dampak besar pada kita sehingga tertanam selamanya dalam otak kita. Pengalaman semacam inilah yang membentuk keyakinan yang dapat mengubah hidup kita.

Saat berusia tiga belas tahun, saya sedang mencari apa yang ingin saya lakukan dengan hidup saya, dan saya memutuskan akan menjadi wartawan/penyiar olahraga. Suatu hari saya membaca di surat kabar bahwa Howard Cosell akan menandatangani buku barunya di sebuah toko serba ada setempat. Saya pikir, jika ingin menjadi penyiar olahraga, maka saya harus mulai mewawancarai para atlet profesional. Mengapa tidak dimulai dengan atlet papan atas? Saya meninggalkan sekolah, meminjam alat perekam, dan ibu mengantarkan saya ke toko serba ada tersebut. Saat saya tiba, Mr. Cosell sedang berdiri untuk pergi. Saya mulai panik. Dia juga dikelilingi oleh para wartawan yang saling berebut meminta komentar terakhirnya. Entah bagaimana saya menunduk lalu menyelip di bawah lengan beberapa wartawan dan mendekati Mr. Cosell.

Berbicara dengan sangat cepat, saya mengatakan kepadanya apa yang sedang saya lakukan, dan meminta untuk mewawancarai dirinya sebentar untuk direkam. Dengan lusinan wartawan yang sedang menunggu, Howard Cosell bersedia saya wawancarai secara pribadi. Pengalaman tersebut mengubah keyakinan saya mengenai apa yang memungkinkan, siapa dalam hidup ini yang bisa didekati, dan apa ganjaran yang saya dapatkan saat meminta apa yang saya inginkan. Karena dorongan Mr. Cosell, saya menulis untuk sebuah surat kabar harian dan membangun karier di bidang komunikasi.

Cara ketiga untuk membentuk keyakinan adalah dengan pengetahuan. Pengalaman langsung merupakan salah satu bentuk pengetahuan. Pengetahuan yang lain didapatkan dari membaca, menonton film, memandang dunia seperti yang digambarkan oleh orang lain. Pengetahuan adalah salah satu cara terbaik untuk memecahkan belenggu lingkungan yang membatasi. Sesuram apa pun dunia Anda, jika Anda bisa membaca tentang pencapaian orang lain maka Anda bisa menciptakan keyakinan yang akan membuat Anda bisa berhasil. Dr. Robert Curvin, seorang ilmuwan politik kulit hitam, menulis dalam The New York Times bagaimana teladan Jackie Robinson yang merupakan pemain kulit hitam pertama di liga utama, mengubah hidupnya saat dia remaja. "Kualitas hidup saya meningkat karena keterikatan saya dengannya, tingkat harapan saya meningkat melihat teladannya."

Cara keempat untuk menciptakan hasil adalah melalui hasil di masa lalu. Cara paling pasti untuk menciptakan keyakinan bahwa Anda bisa melakukan sesuatu adalah dengan melakukannya sekali, hanya sekali. Jika Anda berhasil sekali,

maka jauh lebih mudah untuk membentuk keyakinan bahwa Anda akan berhasil lagi. Saya harus menulis draf pertama buku ini dalam waktu kurang dari satu bulan agar dapat menepati tenggat waktu. Saya tidak yakin apakah saya bisa melakukannya. Namun, saat saya harus menulis satu bab dalam satu hari, saya mendapati diri saya bisa melakukannya. Dan begitu saya berhasil melakukannya, maka saya mengetahui bahwa saya bisa melakukannya lagi. Saya bisa membentuk keyakinan yang membuat saya bisa menyelesaikan buku ini tepat waktu.

Para wartawan juga belajar hal yang sama tentang menulis dengan tenggat waktu. Ada beberapa hal dalam hidup yang menakutkan sama seperti harus menyelesaikan sebuah berita lengkap dalam waktu satu jam atau kurang di bawah tekanan tenggat waktu setiap hari. Sebagian besar wartawan baru lebih menakutinya dibandingkan pekerjaan mereka yang lain. Namun, apa yang mereka temukan adalah bahwa jika mereka berhasil sekali atau dua kali maka mereka mengetahui bahwa mereka akan berhasil di masa mendatang. Mereka tidak menjadi lebih pintar atau cepat saat mereka lebih tua, tetapi begitu memiliki keyakinan bahwa mereka bisa menyelesaikan sebuah berita dalam berapa pun waktu yang tersedia, maka mereka menemukan bahwa mereka bisa selalu melakukannya. Hal yang sama terjadi pada para pelawak, pengusaha, atau orang-orang dengan pekerjaan apa pun. Mempercayai bahwa sesuatu bisa diselesaikan adalah ramalan yang menjadi nyata dengan sendirinya.

Cara kelima untuk menciptakan keyakinan adalah dengan menciptakan dalam pikiran Anda pengalaman yang Anda

inginkan di masa depan seolah-olah pengalaman itu terjadi sekarang. Sama seperti pengalaman di masa lalu yang dapat mengubah bayangan Anda dan apa yang Anda percayai mungkin, maka membayangkan pengalaman bagaimana Anda menginginkan sesuatu terjadi di masa depan juga bisa. Saya menyebutnya *merasakan hasilnya di depan*. Saat hasil yang Anda miliki tidak mendukung Anda berada dalam kondisi yang baik dan efektif, maka Anda bisa menciptakan dunia seperti yang Anda inginkan dan merasakan pengalaman itu sehingga mengubah kondisi, keyakinan, dan tindakan Anda. Lagipula, jika Anda seorang tenaga penjualan maka lebih mudah mendapatkan hasil penjualan sebesar 10.000 atau 100.000 dolar? Sebenarnya, lebih mudah mendapatkan hasil penjualan sebesar 100.000 dolar. Mari saya jelaskan alasannya. Jika tujuan Anda adalah mendapatkan hasil penjualan sebesar 10.000 dolar, maka yang sebenarnya sedang Anda lakukan adalah Anda mendapatkan uang yang cukup untuk membayar tagihan. Jika itulah tujuan Anda dan jika itulah yang Anda katakan kepada diri Anda sendiri tentang mengapa Anda bekerja sangat keras maka apa menurut Anda, Anda akan berada dalam kondisi yang bersemangat, memberdayakan, dan berdaya saat Anda bekerja? Apakah Anda dipenuhi dengan gairah sambil berpikir ya ampun saya harus bekerja agar saya bisa mendapatkan cukup uang untuk membayar tagihan saya yang menumpuk? Tidak tahu dengan Anda, tetapi itu tidak membuat saya bersemangat.

Namun, berjualan tetap saja berjualan. Anda harus melakukan panggilan yang sama, bertemu orang yang sama, mengirimkan barang yang sama, apa pun harapan pencapaian

Anda. Jadi, jauh lebih menyenangkan dan jauh lebih menarik jika memiliki tujuan mendapatkan hasil penjualan sebesar 100.000 dolar daripada 10.000 dolar. Dan kondisi senang, hal tersebut kemungkinan besar akan mendorong Anda untuk terus melakukan berbagai macam tindakan yang akan mengeluarkan kemampuan terbaik Anda dibandingkan hanya berharap bekerja dan mendapatkan uang.

Jelas, uang bukan satu-satunya alat untuk memotivasi diri Anda sendiri. Apa pun tujuan Anda, jika Anda menciptakan dalam pikiran Anda gambaran yang jelas mengenai hasil yang Anda inginkan dan membayangkan seolah-olah Anda telah mencapainya, maka Anda akan masuk ke dalam kondisi yang akan mendukung Anda dalam menciptakan hasil yang Anda inginkan.

Semua ini merupakan cara untuk menggerakkan keyakinan. Kebanyakan dari kita membentuk keyakinan kita dengan sembarangan. Kita menyerap semua hal—baik maupun buruk—dari dunia di sekeliling kita. Namun, salah satu gagasan utama dari buku ini adalah bahwa Anda tidak hanya menjadi selembar daun yang tertiup angin. Anda bisa mengendalikan keyakinan Anda. Anda bisa mengendalikan cara Anda mencontoh orang lain. Anda bisa mengatur hidup Anda dengan sadar. Anda bisa berubah. Seandainya ada kata kunci dalam buku ini, maka itulah katanya—berubah. Saya akan mengajukan pertanyaan paling mendasar kepada Anda. Keyakinan apa yang Anda miliki tentang siapa diri Anda dan apa yang bisa Anda lakukan? Silahkan berpikir dan tuliskanlah lima keyakinan utama yang telah membatasi Anda di masa lalu.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Sekarang, tulislah daftar berisi setidaknya lima keyakinan positif yang sekarang bisa mendukung Anda dalam mencapai tujuan tertinggi Anda.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Salah satu asumsi yang kita percaya adalah bahwa setiap pernyataan yang Anda buat berlaku dan dianggap berlaku pada saat pernyataan itu dibuat. Ini bukan pernyataan yang dianggap benar. Pernyataan ini hanya benar untuk orang tertentu pada waktu tertentu. Pernyataan ini bisa berubah. Jika Anda memiliki sistem keyakinan negatif, maka sekarang Anda sudah mengetahui pengaruh buruk apa yang ditimbulkan oleh keyakinan semacam itu. Namun, penting untuk menyadari bahwa sistem keyakinan tidaklah abadi sama seperti panjang rambut Anda, kesukaan Anda pada jenis musik tertentu, dan kualitas hubungan Anda dan orang tertentu. Jika Anda mengendarai mobil Honda dan memutuskan Anda akan lebih

bahagia jika mengendarai mobil Chrysler atau Cadillac atau Mercedes, maka Anda memiliki kekuatan untuk mengubahnya.

Bayangan dan keyakinan Anda bekerja dengan cara yang sama. Jika Anda tidak menyukainya, maka Anda bisa mengubahnya. Kita semua memiliki hierarki, yaitu sebuah tangga keyakinan. Kita memiliki keyakinan dasar yaitu keyakinan sangat mendasar yang sangat kita junjung tinggi. Keyakinan tersebut seperti keyakinan tentang patriotisme, keluarga, dan cinta. Namun, sebagian besar hidup kita diatur oleh keyakinan tentang kemungkinan, keberhasilan, atau kebahagiaan yang kita percayai tanpa sadar selama bertahun-tahun. Kuncinya adalah menerima keyakinan tersebut dan memastikan keyakinan itu cocok untuk Anda, efektif, dan memberdayakan.

Kita telah membahas tentang pentingnya mencontoh. Mencontoh keberhasilan dimulai dengan mencontoh keyakinan. Beberapa hal membutuhkan waktu untuk dicontoh, tetapi jika Anda bisa membaca, berpikir, dan mendengar maka Anda bisa mencontoh keyakinan orang-orang paling berhasil di dunia ini. Saat J. Paul Getty memulai hidupnya, dia memutuskan untuk mengetahui keyakinan orang-orang paling berhasil dan kemudian dia mencontoh keyakinan tersebut. Anda bisa secara sadar mencontoh keyakinannya dan keyakinan para pemimpin paling hebat dengan membaca otobiografi mereka. Perpustakaan kita dipenuhi dengan jawaban untuk pertanyaan bagaimana menciptakan hasil apa pun yang Anda inginkan.

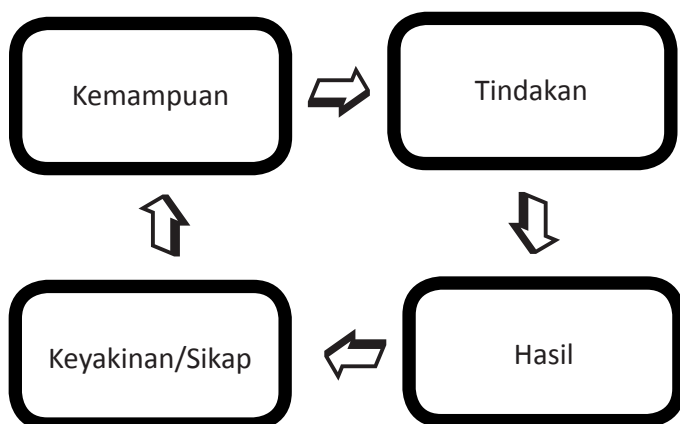
Dari mana asal keyakinan pribadi Anda? Apakah keyakinan tersebut berasal dari pria biasa di jalanan? Apakah keyakinan tersebut berasal dari TV dan radio? Apakah keyakinan tersebut berasal dari siapa pun yang berbicara paling lama dan keras?

Jika Anda ingin berhasil maka akan bijaksana jika Anda memilih keyakinan Anda dengan hati-hati, daripada berjalan kesana-kemari bak selembur kertas yang melayang dan memungut keyakinan apa pun yang Anda temui. Hal penting yang harus disadari adalah bahwa kemampuan yang kita keluarkan dan hasil yang kita dapatkan adalah bagian dari proses dinamis yang diawali dengan keyakinan. Saya senang membayangkan proses tersebut seperti diagram berikut ini.

Misalkan saja seseorang memiliki keyakinan bahwa dia tidak efektif dalam suatu hal. Misalkan saja dia mengatakan kepada dirinya bahwa dia mahasiswa yang buruk. Jika dia memiliki harapan untuk gagal maka berapa besar kemampuan yang akan dikeluarkannya? Tidak banyak. Dia telah mengatakan kepada dirinya bahwa dia tidak tahu. Dia telah mengirimkan sinyal ke otaknya untuk gagal. Karena mengawali dengan harapan semacam itu, tindakan macam apa yang mungkin akan dilakukannya? Apakah tindakannya akan dilakukan dengan percaya diri, bersemangat, selaras, dan tegas? Apakah tindakannya akan mencerminkan kemampuan sejatinya? Tidak mungkin. Jika dia yakin akan gagal, mengapa harus susah payah berusaha keras? Jadi, Anda telah mengawalinya dengan sebuah sistem keyakinan yang menekankan apa yang tidak bisa Anda lakukan, sebuah keyakinan yang selanjutnya memberi sinyal ke susunan saraf Anda untuk menanggapi dengan cara tertentu. Anda telah mengeluarkan kemampuan Anda dalam jumlah yang terbatas. Anda telah mengambil tindakan setengah hati dan sementara. Hasil semacam apa yang didapatkan dari semua ini? Kemungkinan hasilnya akan sangat menyedihkan. Apa yang dilakukan hasil menyedihkan ini terhadap keyakinan

Anda mengenai usaha Anda berikutnya? Kemungkinan hasil tersebut akan memperkuat keyakinan negatif yang memulai seluruh rangkaian ini. Jika ini adalah formula keberhasilan, maka L.A. Raiders akan dipenuhi oleh sekelompok pemalet.

Apa yang terjadi di sini adalah penurunan sangat drastis yang klasik. Kegagalan melahirkan kegagalan. Mereka yang tidak bahagia dan yang memiliki “hidup yang berantakan” seringkali tidak mendapatkan hasil yang mereka inginkan dalam jangka waktu yang sangat lama sehingga mereka tidak percaya lagi kalau mereka bisa menciptakan hasil yang mereka inginkan. Mereka melakukan sedikit sekali usaha atau bahkan tidak berusaha sama sekali mengeluarkan kemampuan mereka dan mulai mencoba untuk mengetahui bagaimana mereka bisa membawa kehidupan mereka ke tempat di mana mereka melakukan sesuatu sedikit mungkin. Dari tindakan semacam itu, hasil apa yang mereka capai? Tentu saja, hasil menyedihkan yang semakin menghancurkan keyakinan mereka, jika itu memungkinkan.



“Kayu yang baik tidak tumbuh dengan mudah, semakin kencang angin bertiup, semakin kuat pohonnya.”

—J. Willard Marriott

Mari kita melihatnya dari sisi yang berbeda. Misalkan saja Anda memulainya dengan harapan besar. Lebih dari harapan—Anda percaya dengan semua kekuatan Anda bahwa Anda akan berhasil. Diawali dengan mengomunikasikan secara langsung dan jelas mengenai apa yang Anda ketahui akan menjadi nyata, seberapa besar kemampuan yang akan Anda gunakan? Mungkin besar sekali. Tindakan macam apa yang akan Anda lakukan kali ini? Apakah Anda akan menyeret diri Anda keluar dan bertindak setengah hati lagi? Tentu saja tidak! Anda merasa senang, Anda merasa bersemangat, Anda memiliki harapan besar untuk berhasil, dan Anda akan sangat berhasil. Jika Anda berusaha seperti itu, hasil macam apa yang akan dihasilkan? Kemungkinan hasilnya akan sangat bagus. Dan apa pengaruhnya pada keyakinan dan kemampuan Anda untuk menciptakan hasil sangat baik di masa depan? Ini kebalikan dari lingkaran setan. Dalam kasus ini, keberhasilan berasal dari keberhasilan dan menghasilkan keberhasilan yang lebih besar, dan setiap keberhasilan menciptakan keyakinan yang lebih kuat dan momentum untuk berhasil dalam skala yang jauh lebih tinggi.

Apakah orang berdaya pernah salah? Tentu saja. Apakah keyakinan yang menguatkan dijamin melahirkan hasil setiap saat? Tentu tidak. Jika ada orang yang mengatakan kepada

Anda bahwa dia memiliki formula ajaib yang menjamin keberhasilan sempurna yang terus-menerus, maka sebaiknya Anda memegang dompet Anda mulai berjalan ke arah yang berlawanan. Namun, sejarah telah menunjukkan berulang kali bahwa jika seseorang mempertahankan sistem keyakinan yang memberdayakan mereka, maka mereka akan terus kembali dengan cukup banyak tindakan dan cukup berdaya untuk akhirnya berhasil. Abraham Lincoln kalah dalam beberapa pemilihan umum penting, tetapi dia terus percaya pada kemampuannya untuk berhasil dalam jangka panjang. Dia membiarkan dirinya diberdayakan oleh keberhasilan, dan dia menolak untuk ditakut-takuti oleh kegagalan-kegagalannya. Sistem keyakinannya mengarah ke keberhasilan, dan akhirnya dia mencapai keberhasilan tersebut. Saat dia berhasil, dia mengubah sejarah Amerika Serikat.

Terkadang Anda tidak perlu memiliki keyakinan yang hebat atau sikap tentang sesuatu agar berhasil. Terkadang orang menciptakan hasil luar biasa hanya karena mereka tidak mengetahui kalau sesuatu itu sulit atau mustahil. Terkadang tidak memiliki keyakinan yang membatasi saja sudah cukup. Misalnya, ada sebuah kisah tentang seorang pemuda yang tertidur selama pelajaran matematika. Dia terbangun saat bel berbunyi, lalu mendongak memandang papan tulis, dan mencatat dua soal yang ditulis di papan tersebut. Dia menganggap dua soal tersebut pekerjaan rumah untuk malam itu. Dia pulang dan berusaha keras mengerjakan dua soal tersebut sepanjang waktu. Dia tidak bisa mengerjakan

satu soal pun, tetapi dia terus berusaha sepanjang minggu itu. Akhirnya, dia menemukan jawaban untuk salah satu soal dan membawanya ke kelas. Sang guru sangat terpesona. Ternyata soal yang dikerjakan pemuda itu seharusnya tidak bisa dikerjakan. Seandainya murid itu mengetahuinya, dia mungkin tidak akan mengerjakannya. Namun, karena dia tidak mengatakan kepada dirinya kalau soal itu tidak bisa dikerjakan—sebenarnya, yang terjadi malah sebaliknya yaitu dia menganggap dirinya harus mengerjakan soal itu dan dia bisa menemukan cara untuk mengerjakannya.

Cara lain untuk mengubah keyakinan Anda adalah dengan memiliki pengalaman yang menyangkal keyakinan Anda. Itu alasan lain mengapa kami berjalan di atas api. Saya tidak peduli apakah orang-orang bisa berjalan di atas api, tetapi saya peduli bahwa orang-orang bisa melakukan sesuatu yang mereka pikir mustahil. Jika Anda bisa melakukan satu hal yang Anda pikir sangat mustahil, maka itu akan menyebabkan Anda memikirkan kembali keyakinan Anda.

Hidup ini lebih sulit dan lebih rumit dari yang diyakini oleh sebagian dari kita. Jadi jika Anda belum melakukannya, maka tinjaulah kembali keyakinan Anda dan putuskanlah keyakinan yang mana yang mungkin akan Anda ubah sekarang dan Anda akan mengubah keyakinan itu dengan apa.

Pertanyaan selanjutnya adalah, apakah gambar di bawah ini cekung atau cembung?

Itu pertanyaan yang konyol. Jawabannya tergantung pada bagaimana Anda melihatnya.

Kenyataan Anda adalah kenyataan yang Anda ciptakan. Jika Anda memiliki bayangan atau keyakinan positif, karena hal itulah yang telah Anda ciptakan. Jika Anda memiliki bayangan atau keyakinan negatif, maka Anda juga yang telah menciptakannya. Ada banyak keyakinan yang mendorong keberhasilan, tetapi saya telah memilih tujuh yang menurut saya sangat penting. Saya menyebutnya...





BAB V

Tujuh Kebohongan Sukses

“Pikiran adalah sebuah tempat tersendiri, dan di dalam tempat itu pikiran Bisa membuat Surga menjadi Neraka, Neraka menjadi Surga.”

—John Molton

Dunia tempat kita tinggal ini adalah dunia yang kita pilih untuk ditinggali, baik secara sadar maupun tidak. Jika kita memilih kebahagiaan, maka itulah yang kita dapatkan. Jika kita memilih penderitaan, maka itu jugalah yang kita dapatkan. Seperti yang kita pelajari di bab sebelumnya, keyakinan merupakan dasar dari keberhasilan. Keyakinan kita adalah pendekatan teratur yang spesifik dan konsisten untuk memahami sesuatu. Keyakinan adalah pilihan mendasar yang kita buat tentang bagaimana kita memandang hidup kita dan bagaimana kita menjalaninya. Keyakinan adalah bagaimana kita menyalakan atau mematikan otak kita. Jadi, langkah pertama menuju keberhasilan adalah dengan menemukan keyakinan yang membimbing kita menuju hasil yang kita inginkan.

Jalan menuju kesuksesan terdiri atas mengetahui hasil Anda, bertindak, mengetahui hasil apa yang akan Anda dapatkan, dan memiliki keluwesan untuk berubah hingga Anda sukses. Hal yang sama juga berlaku pada keyakinan. Anda harus menemukan keyakinan yang mendukung hasil Anda—keyakinan yang akan membawa Anda ke tempat yang ingin dituju. Jika keyakinan Anda tidak dapat melakukannya, maka Anda harus membuang keyakinan itu dan mencoba keyakinan baru.

Orang terkadang menolak saat saya membicarakan tentang “kebohongan” sukses. Siapa yang mau hidup dengan kebohongan? Namun, yang saya maksudkan adalah kita tidak tahu bagaimana sebenarnya dunia ini. Kita tidak tahu apakah sebuah garis itu cekung atau cembung. Kita tidak tahu apakah keyakinan kita benar atau salah. Namun, yang bisa kita ketahui yaitu apakah keyakinan itu berhasil—apakah keyakinan itu mendukung kita, apakah akan membuat hidup kita lebih kaya, apakah akan membuat kita menjadi orang yang lebih baik, apakah akan membantu kita dan orang lain.

Kata “kebohongan” digunakan dalam bab ini sebagai pengingat tetap bahwa kita tidak mengetahui dengan pasti bagaimana kehidupan ini. Misalnya, begitu kita mengetahui garis tersebut cekung, maka kita tidak bebas lagi melihatnya sebagai garis cembung. Kata “kebohongan” bukan berarti “berdusta atau tidak jujur,” tetapi merupakan cara yang berguna untuk mengingatkan kita bahwa sebesar apa pun kita percaya pada sebuah konsep, kita harus terbuka pada kemungkinan lain dan terus belajar. Saya menyarankan agar Anda melihat tujuh keyakinan ini dan memutuskan apakah tujuh keyakinan ini

berguna bagi Anda. Saya telah menemukan ketujuh keyakinan ini berulang kali dalam diri orang-orang sukses yang telah saya contoh. Untuk mencontoh keberhasilan, kita harus memulainya dengan sistem keyakinan keberhasilan. Saya telah menemukan bahwa ketujuh keyakinan ini telah memberdayakan orang untuk lebih menggunakan kemampuannya, berbuat lebih, mengambil tindakan yang lebih besar, dan menciptakan hasil yang lebih besar pula. Saya tidak bermaksud mengatakan ketujuh keyakinan ini merupakan satu-satunya keyakinan sukses yang berguna. Keyakinan ini hanyalah awal. Keyakinan ini telah berhasil untuk orang lain, dan saya ingin agar Anda melihat apakah keyakinan ini juga berhasil untuk Anda.

Keyakinan #1: Semuanya terjadi karena suatu alasan dan tujuan, dan itu bermanfaat bagi kita. Ingat kisah W. Mitchell? Keyakinan dasar apa yang membantunya mengatasi masalahnya? Dia memutuskan untuk menerima apa yang terjadi pada dirinya dan memanfaatkannya dengan cara apa pun yang dia bisa. Dengan cara yang sama, semua orang sukses memiliki kemampuan hebat untuk memusatkan perhatian pada apa yang memungkinkan dalam sebuah situasi dan hasil positif apa yang bisa dipetik dari situasi tersebut. Sebesar apa pun masukan negatif yang mereka dapatkan dari lingkungan, mereka menganggapnya sebagai kemungkinan. Mereka beranggapan semua terjadi karena suatu alasan dan itu bermanfaat bagi mereka. Mereka percaya bahwa setiap cobaan memiliki manfaat yang sebanding atau lebih besar.

Saya bisa menjamin bahwa mereka yang menciptakan hasil luar biasa berpikir dengan cara seperti ini. Pikirkanlah hidup

Anda sendiri. Ada banyak sekali cara untuk menanggapi setiap situasi. Misalkan saja bisnis Anda gagal mendapatkan sebuah kontrak yang Anda harapkan, yaitu kontrak yang Anda anggap layak didapatkan. Sebagian dari kita akan merasa sakit hati dan frustrasi. Kita mungkin duduk di rumah dan bermuram durja atau pergi dan mabuk-mabukan. Sebagian dari kita akan marah. Kita mungkin menyalahkan perusahaan yang memberikan kontrak tersebut dan menganggap mereka adalah sekelompok orang yang bodoh. Atau kita mungkin menyalahkan pegawai kita sendiri karena merusak sesuatu yang pasti.

Semua itu membuat kita merasa marah, tetapi tidak membantu kita. Sikap semacam itu tidak membuat kita semakin dekat dengan hasil yang kita inginkan. Membutuhkan disiplin yang tinggi agar bisa meninjau kembali langkah Anda, belajar dari pengalaman yang menyakitkan, memperbaikinya, dan mencari kemungkinan baru. Namun, itulah satu-satunya cara untuk mendapatkan hasil positif dari hasil yang tampaknya negatif.

Saya akan memberi Anda contoh kemungkinan yang bagus. Marilyn Hamilton, seorang mantan guru dan ratu kecantikan, adalah seorang pengusaha sukses di Fresno, California. Dia juga selamat dari kecelakaan yang mengerikan. Saat berusia dua puluh sembilan tahun, dia jatuh dari jurang berbatu dalam sebuah kecelakaan paralayang yang membuatnya duduk di kursi roda karena lumpuh dari pinggang ke bawah.

Marilyn Hamilton jelas bisa memusatkan perhatian pada banyak sekali hal yang tidak bisa dilakukannya lagi. Sebaliknya, dia memusatkan perhatian pada berbagai kemungkinan yang terbuka bagi dirinya. Dia berhasil melihat peluang dalam

sebuah peristiwa mengerikan. Sejak awal dia frustrasi dengan kursi rodanya. Dia menganggapnya terlalu mengekang, terlalu membatasi. Sekarang Anda atau saya mungkin tidak akan mengetahui cara menilai keefektifan sebuah kursi roda. Namun, Marilyn Hamilton bisa. Dia menganggap dirinya memiliki kemampuan istimewa untuk merancang kursi roda yang lebih baik. Maka dia bekerja bersama dua temannya yang membuat paralayang dan mulai membuat prototipe kursi roda yang lebih baik.

Ketiganya kemudian mendirikan sebuah perusahaan bernama Motion Designs. Sekarang perusahaan tersebut merupakan perusahaan sukses bernilai jutaan dolar yang merombak industri kursi roda dan selanjutnya menjadi Perusahaan Kecil Terbaik Tahun Ini di California pada tahun 1984. Mereka mempekerjakan pegawai pertama mereka pada tahun 1981 dan sekarang memiliki delapan puluh pegawai dan lebih dari delapan ratus diler.

Saya tidak tahu apakah Marilyn Hamilton secara sadar duduk dan mencoba untuk memikirkan keyakinannya, tetapi dia bekerja karena merasa ada kemungkinan dan mengetahui apa yang bisa dilakukannya. Sebenarnya, semua kesuksesan besar diawali dengan kerangka yang sama.

Luangkanlah waktu sejenak untuk memikirkan kembali keyakinan Anda. Pada umumnya apakah Anda mengharapkan sesuatu berjalan dengan baik atau buruk? Apakah Anda berharap usaha terbaik Anda akan berhasil, atau apakah Anda berharap akan gagal? Apakah Anda melihat potensi dalam sebuah situasi, atau apakah Anda melihatnya sebagai rintangan? Banyak orang yang cenderung lebih memusatkan

perhatian pada hal-hal negatif daripada hal-hal positif. Langkah pertama untuk mengubahnya adalah dengan mengenalinya. Percaya pada batasan menciptakan orang-orang yang terbatas. Kuncinya adalah dengan menghilangkan berbagai batasan ini dan bekerja menggunakan serangkaian daya yang lebih tinggi. Para pemimpin dalam budaya kita adalah orang-orang yang melihat kemungkinan, yang pergi ke padang pasir, tetapi melihat taman. Mustahil? Apa yang terjadi di Israel? Jika Anda memiliki keyakinan yang kuat pada kemungkinan, maka kemungkinan besar Anda akan mencapainya.

Keyakinan #2: Tidak ada yang namanya kegagalan. Yang ada hanyalah hasil. Keyakinan ini hampir merupakan akibat wajar dari keyakinan nomor satu, dan sama-sama pentingnya. Kebanyakan orang dalam budaya kita telah diprogram takut pada sesuatu yang disebut kegagalan ini. Namun, kita semua dapat mengingatkan kembali saat kita menginginkan sesuatu, tetapi mendapatkan yang lain. Kita semua pernah gagal, menderita karena kisah cinta menyedihkan yang tidak berhasil, atau menyusun rencana bisnis yang ternyata berantakan. Saya menggunakan kata “hasil” di sepanjang buku ini karena itulah yang dilihat oleh orang-orang sukses. Mereka tidak melihat kegagalan. Mereka tidak percaya pada kegagalan. Kegagalan tidak ada dalam kamus mereka.

Orang selalu berhasil mendapatkan semacam hasil. Kesuksesan besar budaya kita bukanlah orang-orang yang tidak gagal, tetapi orang-orang yang mengetahui bahwa jika mereka mencoba sesuatu dan itu tidak memberi apa yang mereka inginkan maka mereka telah memiliki sebuah pengalaman

pembelajaran. Mereka menggunakan apa yang telah mereka pelajari dan mencoba yang lain. Mereka mengambil tindakan baru dan menciptakan hasil baru.

Coba pikirkan. Aset atau kebaikan apa yang Anda miliki hari ini dibandingkan kemarin? Tentu saja jawabannya adalah pengalaman. Orang yang takut dengan kegagalan membuat bayangan terlebih dahulu tentang apa yang mungkin tidak berhasil. Inilah yang mencegah mereka melakukan tindakan yang bisa menjamin mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan. Apakah Anda takut dengan kegagalan? Nah, bagaimana perasaan Anda tentang belajar? Anda bisa belajar dari setiap pengalaman manusia sehingga bisa selalu sukses dalam apa pun yang Anda lakukan.

Mark Twain pernah mengatakan, “Tidak ada pemandangan yang lebih menyedihkan dibandingkan anak muda yang pesimis.” Dia benar. Orang yang percaya pada kegagalan hampir pasti hidupnya sedang-sedang saja. Kegagalan adalah sesuatu yang hanya dilihat oleh orang yang meraih kejayaan. Mereka tidak tenggelam dalam kegagalan. Mereka tidak melekatkan emosi negatif ke sesuatu yang tidak berhasil.

Saya akan menceritakan kisah hidup seseorang kepada Anda. Pria ini adalah pria yang

Gagal dalam bisnis pada usia 21 tahun.

Kalah dalam pemilihan legislatif pada usia 22 tahun.

Gagal lagi dalam bisnis pada usia 24 tahun.

Menghadapi kematian kekasihnya pada usia 26 tahun.

Kerusakan saraf pada usia 27 tahun

Kalah dalam pemilihan kongres pada usia 34 tahun.

Kalah dalam pemilihan kongres pada usia 36 tahun.

Kalah dalam pemilihan senator pada usia 45 tahun.

Gagal dalam upayanya untuk menjadi wakil presiden pada usia 47 tahun.

Kalah dalam pemilihan senator pada usia 49 tahun.

Terpilih sebagai presiden Amerika Serikat pada usia 52 tahun.

Nama pria tersebut adalah Abraham Lincoln. Bisakah dia menjadi presiden seandainya dia menganggap berbagai peristiwa dalam hidup ini sebagai kegagalan? Kemungkinan besar tidak. Ada kisah terkenal tentang Thomas Edison. Setelah dia mencoba 9.999 kali untuk menyempurnakan bola lampu dan tidak berhasil, seseorang bertanya kepadanya, “Apa kau akan gagal sepuluh ribu kali?” Dia menjawab, “Aku tidak gagal. Aku hanya menemukan cara lain untuk tidak menemukan bola lampu listrik.” Dia telah menemukan bagaimana serangkaian tindakan yang lain telah menciptakan sebuah hasil yang berbeda.

“Keraguan kita adalah pengkhianat, Dan membuat kita kehilangan kesempatan yang mungkin kita menangkan, dengan takut untuk mencoba.”

—William Shakespeare

Para pemenang, pemimpin, master—orang-orang yang memiliki kekuatan diri—mengerti bahwa jika Anda mencoba sesuatu dan tidak mendapatkan hasil yang Anda inginkan,

maka itu hanyalah masukan. Anda menggunakan informasi itu untuk membuat perbedaan yang lebih baik tentang apa yang harus Anda lakukan untuk mendapatkan hasil yang Anda inginkan. Buckminster Fuller pernah menulis, “Apa pun yang pernah dialami oleh manusia harus dianggap hanya sebagai akibat dari pengalaman coba-coba. Manusia hanya bisa belajar dari kesalahan.” Terkadang, kita belajar dari kesalahan kita, dan terkadang dari kesalahan orang lain. Luangkan waktu sejenak untuk mengingat lima “kegagalan” terbesar dalam hidup Anda. Apa yang Anda pelajari dari semua pengalaman itu? Kemungkinan itu semua adalah pelajaran paling berharga yang pernah Anda pelajari dalam hidup.

Fuller menggunakan metafora kemudi kapal. Dia mengatakan saat kemudi kapal diarahkan ke satu sisi atau sisi yang lain, kapal cenderung terus berputar di luar kemauan juru mudi. Dia harus membenarkan putarannya, dengan menggerakkannya kembali ke arah semula dalam sebuah proses aksi dan reaksi yang berkesinambungan, penyesuaian dan pembetulan. Bayangkan dalam benak Anda—seorang juru mudi di laut yang tenang, dengan pelan mengarahkan kapalnya menuju tujuannya dengan ribuan kali menyimpang dari jalurnya. Itu bayangan yang indah dan contoh yang sangat baik untuk proses hidup dengan sukses. Namun, kebanyakan dari kita tidak menganggapnya demikian. Setiap kesalahan, setiap kekeliruan, cenderung dianggap sebagai halangan. Bahwa itu sebuah kegagalan dan berpengaruh buruk pada kita.

Misalnya, banyak orang yang kesal pada dirinya sendiri karena kelebihan berat badan. Sikap mereka saat kelebihan berat badan tidak mengubah apa pun. Sebaliknya, mereka bisa

menerima kenyataan bahwa mereka telah sukses menciptakan hasil yang disebut kelebihan lemak dan sekarang mereka akan menciptakan hasil baru yang disebut kurus. Mereka akan menciptakan hasil baru ini dengan melakukan tindakan baru.

Jika Anda tidak yakin tindakan apa yang harus dilakukan untuk mendapatkan hasil ini, perhatikanlah bab 10 dengan saksama, atau contohlah seseorang yang telah menciptakan hasil yang disebut dengan kurus. Cari tahulah tindakan pikiran dan fisik khusus apa yang dilakukan orang tersebut agar terus kurus. Lakukanlah tindakan yang sama dan Anda akan mendapatkan hasil yang sama. Selama Anda menganggap kelebihan berat badan Anda sebagai sebuah kegagalan, maka Anda tidak akan bertindak. Namun, begitu Anda mengubahnya menjadi hasil yang Anda ciptakan, yaitu hasil yang bisa Anda ubah sekarang, maka Anda pasti akan sukses.

Percaya pada kegagalan adalah cara untuk meracuni pikiran. Saat kita menyimpan emosi negatif maka kita mempengaruhi fisiologi, proses berpikir, dan kondisi kita. Salah satu batasan terbesar bagi kebanyakan orang adalah ketakutan mereka pada kegagalan. Dr. Robert Schuller, yang mengajarkan konsep memikirkan kemungkinan, mengajukan sebuah pertanyaan yang sangat bagus yaitu “Apa yang akan Anda coba lakukan jika Anda mengetahui diri Anda tidak bisa gagal?” Pikirkanlah. Bagaimana Anda akan menjawab pertanyaan itu? Jika Anda benar-benar percaya bahwa Anda tidak bisa gagal, Anda mungkin melakukan serangkaian tindakan baru dan menciptakan berbagai hasil baru yang Anda inginkan. Bukankah lebih baik Anda mencoba semuanya? Bukankah itu satu-satunya cara untuk berkembang? Jadi, saya menyarankan agar Anda mulai menyadari sekarang

bahwa tidak ada yang namanya kegagalan. Yang ada hanyalah hasil. Anda selalu menciptakan hasil. Jika hasil itu bukan hasil yang Anda inginkan, maka Anda bisa mengubah tindakan Anda dan Anda akan menciptakan hasil baru. Coretlah kata “kegagalan,” dan lingkarilah kata “hasil” dalam buku ini lalu bertekadlah untuk belajar dari setiap pengalaman.

Keyakinan #3: Apa pun yang terjadi, bertanggungjawablah. Sifat lain yang dimiliki para pemimpin besar dan orang sukses adalah mereka bekerja berdasarkan keyakinan bahwa merekalah yang menciptakan dunia mereka. Kalimat yang akan Anda dengar berulang kali adalah, “Saya yang bertanggung jawab. Saya akan mengurusnya.”

Bukan sebuah kebetulan jika Anda mendengar pendapat yang sama berulang kali. Orang sukses cenderung percaya bahwa apa pun yang terjadi, apakah itu baik atau buruk, merekalah yang menciptakannya. Jika tidak disebabkan oleh tindakan fisik mereka, mungkin disebabkan oleh pikiran mereka. Nah, saya tidak tahu apakah ini benar. Tidak ada ilmuwan yang bisa membuktikan bahwa pikiran kita menciptakan kenyataan kita. Namun, itu kebohongan yang berguna. Itu keyakinan yang memberdayakan. Karena itulah saya memilih untuk mempercayainya. Saya percaya bahwa kitalah yang menyebabkan berbagai pengalaman dalam hidup—baik karena perilaku atau pikiran kita—dan kita bisa belajar dari semua pengalaman itu.

Jika Anda tidak percaya kalau Andalah yang menciptakan dunia, apakah itu kesuksesan maupun kegagalan Anda, maka Anda akan dikendalikan oleh keadaan. Semuanya terjadi

begitu saja pada Anda. Anda adalah objek, bukan subjek. Saya beri tahu Anda, seandainya saya memiliki keyakinan itu maka sekarang saya akan keluar dan mencari budaya, dunia, dan planet lain. Mengapa berada di sini jika Anda hanyalah produk dari kekuatan acak di luar sana?

Menurut pendapat saya, bertanggung jawab merupakan salah satu ukuran terbaik dari kekuatan dan kedewasaan seseorang. Selain itu juga merupakan contoh dari keyakinan yang mendukung keyakinan lain dan kemampuan bersama dari sistem keyakinan yang berkaitan. Jika Anda tidak mempercayai kegagalan dan jika mengetahui bahwa Anda akan meraih hasil Anda maka tidak rugi maupun untung dengan bertanggung jawab. Jika Anda yang mengendalikan maka Anda akan sukses.

John F. Kennedy memiliki sistem keyakinan ini. Dan Rather pernah mengatakan bahwa Kennedy menjadi seorang pemimpin sejati selama serangan Teluk Babi, saat dia berdiri di hadapan rakyat Amerika dan mengatakan bahwa Teluk Babi adalah sebuah kekejaman yang seharusnya tidak pernah terjadi—dan kemudian dia bertanggung jawab penuh atas peristiwa tersebut. Saat dia melakukan hal tersebut, dia mengubah seorang politisi muda yang cakap menjadi seorang pemimpin sejati. Kennedy melakukan apa yang harus dilakukan oleh setiap pemimpin hebat. Mereka yang bertanggung jawablah yang berkuasa. Mereka yang menghindari tanggung jawab tidak memiliki kekuatan.

Tanggung jawab yang sama juga berlaku pada setiap orang. Sebagian besar dari kita memiliki pengalaman pernah mencoba menunjukkan emosi positif kepada orang lain. Kita mencoba memberi tahu seseorang bahwa kita mencintai mereka, atau

kita memahami masalah yang sedang mereka hadapi. Dan bukannya menangkap pesan positif tersebut, mereka malah menangkap pesan yang negatif. Mereka menjadi jengkel atau memusuhi kita. Seringkali kita cenderung balas merasa jengkel, menyalahkan mereka, dan menuduh mereka bertanggung jawab atas permusuhan yang terjadi. Itu jalan keluar terbaik, tetapi bukan selalu yang paling bijaksana. Sebenarnya, komunikasi Adalah yang mungkin menjadi pemicunya. Anda masih bisa menciptakan hasil komunikasi yang Anda inginkan jika Anda mengingat hasil Anda—yaitu, perilaku yang ingin Anda ciptakan. Semuanya terserah pada Anda untuk mengubah perilaku, nada suara, raut wajah, dan sebagainya. Kita mengatakan bahwa arti dari komunikasi adalah tanggapan yang Anda dapatkan. Dengan mengubah tindakan maka Anda bisa mengubah komunikasi Anda. Dengan bertanggung jawab, maka Anda mendapatkan kekuatan untuk mengubah hasil yang Anda ciptakan.

Keyakinan #4: Anda tidak perlu memahami segalanya agar bisa menggunakan segalanya. Banyak orang sukses yang hidup menggunakan keyakinan berguna lainnya. Mereka tidak percaya bahwa mereka harus mengetahui segalanya tentang sesuatu agar bisa menggunakannya. Mereka mengetahui cara menggunakan apa yang penting tanpa merasa harus mengetahui setiap rinciannya. Jika Anda mempelajari orang yang berkuasa, maka Anda akan menemukan bahwa mereka memiliki pengetahuan tentang banyak hal, tetapi seringkali hanya sedikit menguasai setiap rincian dari usaha mereka.

Di bab pertama kita membicarakan tentang bagaimana

mencontoh bisa menghemat salah satu daya tak tergantikan kita—waktu. Dengan mengamati orang-orang sukses untuk mengetahui tindakan khusus apa yang mereka lakukan untuk menciptakan hasil—dalam waktu yang jauh lebih singkat. Waktu adalah salah satu hal yang tak seorang pun bisa menciptakannya untuk Anda. Namun, orang sukses berhasil menjadi orang yang hemat waktu. Mereka menarik inti dari sebuah situasi, mengambil apa yang mereka butuhkan, dan tidak mempedulikan sisanya. Tentu saja, jika mereka tertarik dengan sesuatu atau jika mereka ingin mengetahui bagaimana kerja sebuah mesin atau bagaimana sebuah barang diproduksi, maka mereka akan menyediakan waktu lebih untuk belajar. Namun, mereka selalu mengetahui berapa banyak waktu yang mereka butuhkan. Mereka selalu mengetahui apa yang penting dan apa yang tidak.

Saya bertaruh jika saya meminta Anda untuk menjelaskan cara kerja listrik maka Anda akan menyerahkan kertas kosong atau jawaban yang sederhana. Namun, Anda masih merasa senang bisa menekan saklar dan menyalakan lampu. Saya ragu sebagian besar dari Anda saat ini sedang duduk di rumah untuk membaca buku ini diterangi cahaya lilin. Orang sukses sangat pintar membedakan antara apa yang perlu mereka pahami dan apa yang tidak. Agar bisa menggunakan informasi dalam buku ini dengan efektif dan agar bisa menggunakan semua yang Anda miliki dalam hidup ini dengan efektif maka Anda harus mengetahui bahwa penggunaan dan pengetahuan harus seimbang. Anda bisa menghabiskan semua waktu Anda untuk mempelajari akar, atau Anda bisa belajar memetik buahnya. Orang sukses tidak harus seseorang yang memiliki paling banyak

informasi dan paling banyak pengetahuan. Kemungkinan ada banyak ilmuwan dan insinyur di Stanford dan Cal Tech yang lebih mengetahui sirkuit komputer dibandingkan Steve Jobs atau Steve Wozniak, tetapi keduanya adalah orang yang paling efektif dalam menggunakan apa yang mereka miliki. Merekalah orang yang mendapatkan hasil.

Keyakinan#5: Manusia adalah sumber daya terbesar Anda. Orang sukses—yaitu orang yang menciptakan hasil mengagumkan—hampir pasti memiliki rasa hormat dan penghargaan yang besar kepada orang. Mereka mengutamakan tim, tujuan bersama dan persatuan. Jika ada wawasan di dalam buku bisnis generasi baru seperti *Innovation and Entrepreneurship*, *In Search of Excellence*, atau *The One Minute Manager*, maka itu adalah kenyataan bahwa tidak ada kesuksesan jangka panjang tanpa membangun hubungan dengan orang lain dan cara untuk sukses adalah dengan membentuk sebuah tim sukses yang bekerja bersama. Kita semua telah melihat laporan tentang berbagai pabrik di Jepang, di mana para pekerja dan jajaran manajemen makan di kafetaria yang sama dan kedua belah pihak bisa memberikan masukan untuk menilai kinerja mereka. Kesuksesan mereka mencerminkan keajaiban yang dapat diraih saat kita menghormati orang lain bukannya mencoba untuk memanipulasi mereka.

Saat Thomas J. Peters dan Robert H. Waterman, Jr. yang merupakan penulis *In Search of Excellence*, menyaring berbagai faktor yang membuat perusahaan menjadi besar, salah satu hal penting yang mereka temukan adalah perhatian yang besar pada orang lain. “Hampir tidak ada faktor yang lebih

melekat dalam perusahaan hebat selain rasa hormat kepada setiap orang,” tulis mereka. Perusahaan yang sukses adalah perusahaan yang memperlakukan orang dengan hormat dan bermartabat serta perusahaan yang menganggap pegawai mereka sebagai rekan, bukannya alat. Mereka menuliskan bahwa dalam sebuah penelitian, delapan belas dari dua puluh eksekutif Hewlett-Packard yang diwawancarai mengatakan bahwa kesuksesan perusahaan tersebut bergantung pada filosofi HP yang mengutamakan manusia. HP bukanlah toko yang berhadapan dengan masyarakat atau perusahaan jasa yang tergantung pada niat baik. Perusahaan ini bekerja di dunia teknologi modern yang paling rumit. Namun, meskipun demikian jelas bahwa menghadapi orang dengan efektif dianggap sebagai tantangan yang lebih besar.

Sama seperti banyak sekali keyakinan yang dijelaskan di buku ini, keyakinan yang satu ini juga lebih mudah diucapkan daripada diterapkan. Mudah sekali mengatakan bahwa kita harus memperlakukan orang—baik dalam keluarga maupun bisnis Anda—dengan hormat. Namun, tidak selalu mudah untuk melakukannya.

Seperti yang Anda baca dalam buku ini, ingatlah bayangan seorang juru mudi yang membetulkan kembali jalur kapalnya saat kapal itu bergerak menuju tujuannya. Hal yang sama terjadi dalam kehidupan. Kita harus terus waspada, membetulkan kembali perilaku kita, dan menyesuaikan kembali tindakan kita untuk memastikan kita pergi ke arah yang kita inginkan. Mengatakan bahwa Anda memperlakukan orang dengan hormat dan melakukannya tidaklah sama. Mereka yang sukses adalah mereka yang paling efektif saat mengatakan kepada

orang, “Bagaimana kita bisa melakukan ini dengan lebih baik?” “Bagaimana kita bisa memperbaiki ini?” “Bagaimana kita bisa menciptakan hasil yang lebih besar?” Mereka mengetahui bahwa satu orang, sepintar apa pun dia, akan sangat sulit menandingi orang-orang berbakat yang bergabung dalam satu tim yang efektif.

Keyakinan #6: Bekerja itu sama dengan bermain. Apakah Anda mengenal seseorang yang mencapai kesuksesan besar dengan melakukan apa yang dibencinya? Saya tidak. Salah satu kunci kesuksesan adalah membangun pernikahan yang bahagia antara apa yang Anda lakukan dengan apa yang Anda cintai. Pablo Picasso pernah mengatakan, “Saat bekerja, saya santai. Tidak melakukan apa-apa atau menghibur para pengunjung membuat saya lelah.”

Mungkin kita tidak bisa melukis sehebat Picasso, tetapi kita semua bisa berusaha sebaik mungkin mencari pekerjaan yang membuat kita bersemangat dan senang. Dan kita bisa memasukkan banyak sekali aspek dari apa yang kita lakukan saat bermain ke dalam apa pun yang kita lakukan dalam pekerjaan. Mark Twain mengatakan, “Rahasia dari kesuksesan adalah menjadikan pekerjaan Anda sebagai liburan Anda.” Itulah yang tampaknya dilakukan oleh orang-orang sukses.

Kita sering sekali mendengar tentang orang-orang yang gila kerja akhir-akhir ini. Dan ada sebagian orang yang pekerjaannya menjadi obsesi yang tidak sehat. Mereka tampaknya tidak bisa mendapatkan kesenangan dari pekerjaan mereka, tetapi mereka tiba di titik saat mereka tidak bisa melakukan pekerjaan yang lain.

Para peneliti menemukan beberapa hal mengejutkan pada beberapa orang yang gila kerja. Ada beberapa orang yang tampaknya sangat fokus pada pekerjaan karena mereka mencintai pekerjaan itu. Pekerjaan tersebut menantang bagi mereka, membuat mereka senang, dan membuat hidup mereka lebih kaya. Orang-orang ini cenderung menganggap pekerjaan dengan cara yang sama seperti sebagian besar dari kita menganggap bermain. Mereka menganggapnya sebagai cara untuk bersantai, belajar berbagai hal baru, dan untuk menjelajahi tempat-tempat baru.

Apakah sebagian pekerjaan lebih bisa seperti ini dibandingkan pekerjaan yang lain? Tentu saja. Kuncinya berusaha mencari pekerjaan seperti ini. Salah satu dari spiral ke atas berlaku di sini. Jika Anda bisa menemukan cara kreatif untuk melakukan pekerjaan Anda maka itu akan membantu Anda mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. Jika Anda memutuskan bahwa pekerjaan itu membosankan dan hanya sebuah cara untuk mendapatkan uang maka kemungkinan tidak akan pernah menjadi lebih dari itu.

Di awal kita membicarakan tentang sifat sistem keyakinan berkaitan yang bersinergi yaitu bagaimana keyakinan positif mendukung keyakinan positif yang lain. Inilah contoh lainnya. Menurut saya tidak ada pekerjaan yang buruk. Yang ada hanyalah orang yang tidak bisa melihat kemungkinan, orang yang memutuskan untuk tidak bertanggung jawab, atau orang yang memutuskan untuk mempercayai kegagalan. Saya tidak menyarankan Anda harus menjadi orang yang gila kerja. Saya tidak menyarankan Anda harus memilih untuk menyesuaikan dunia Anda dengan pekerjaan Anda. Namun, saya mengatakan

bahwa Anda akan memperkaya dunia Anda dan memperkaya pekerjaan Anda jika Anda melakukannya dengan rasa penasaran dan semangat yang sama seperti saat Anda bermain.

Keyakinan #7: Tidak ada kesuksesan tanpa komitmen. Mereka yang sukses memiliki keyakinan pada kekuatan komitmen. Jika ada satu keyakinan yang tampaknya hampir tak bisa dipisahkan dengan kesuksesan, maka keyakinan itu adalah bahwa kesuksesan besar tidak bisa tercapai tanpa komitmen besar. Jika Anda melihat orang yang sukses di bidang apa pun, maka Anda akan menemukan bahwa mereka bukanlah orang yang terbaik dan terpintar, tercepat dan terkuat. Anda akan menemukan bahwa mereka adalah orang-orang yang memiliki komitmen besar. Pebalet besar dari Rusia yaitu Anna Pavlova pernah mengatakan, “Mengikuti sebuah tujuan tanpa berhenti, itulah rahasia dari kesuksesan.” Itu hanya cara lain untuk menjelaskan Rumus Kesuksesan Besar kita—ketahuilah hasil Anda, contohlah apa yang berhasil, bertindaklah, kembangkanlah sensor tajam untuk mengetahui apa yang Anda raih, dan teruslah memperbaikinya hingga Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan.

Kita melihat ini di bidang apa pun, bahkan di bidang di mana kemampuan alami tampaknya yang paling berperan. Misalnya saja olahraga. Apa yang menjadikan Larry Bird salah satu pemain bola basket terbaik? Banyak orang yang masih bertanya-tanya. Dia lambat. Dia tidak bisa melompat. Di dunia rusa yang anggun, terkadang dia terlihat seperti sedang bermain dengan gerakan lambat. Namun, saat Anda mengamati dengan saksama, Larry Bird berhasil karena dia memiliki komitmen besar untuk sukses. Dia berlatih lebih keras, dia memiliki mental yang lebih kuat, dia

bermain lebih keras, dan dia menginginkan lebih banyak. Dia mendapatkan lebih banyak dari kemampuannya dibandingkan hampir semua orang. Pete Rose berhasil mencatatkan dirinya dalam buku rekor dengan cara yang sama yaitu dengan terus menggunakan komitmennya untuk berhasil sebagai sebuah kekuatan yang mendorongnya untuk mengeluarkan segala kemampuannya dalam apa pun yang dilakukannya. Tom Watson, seorang pemain golf hebat, bukan mahasiswa yang istimewa di Standford. Dia hanyalah remaja yang bergabung dalam tim golf. Namun, sang pelatih tetap mengagumi Watson dengan mengatakan, "Saya tidak pernah melihat siapa pun berlatih lebih keras dari dia." Perbedaan kemampuan fisik antar atlet jarang menunjukkan apa pun kepada Anda. Kualitas komitmen merekalah yang membedakan antara atlet yang baik dengan atlet yang hebat.

Komitmen merupakan unsur penting kesuksesan dalam bidang apa pun. Sebelum mencapai ketenarannya, Dan Rather melegenda sebagai penyiar televisi yang bekerja paling keras di Houston. Mereka masih membicarakan tentang saat dia meliput sambil bergelantungan di sebuah pohon saat angin topan bergemuruh menuju pesisir Texas. Saya mendengar seseorang membicarakan tentang Michael Jackson di hari yang lain, dengan mengatakan bahwa Jackson hanyalah bintang semalam. Bintang semalam? Apakah Michael Jackson memiliki bakat besar? Tentu saja. Dan dia telah mengasahnya sejak berusia lima tahun. Dia telah menghibur orang sejak saat itu dengan berlatih bernyanyi, menyempurnakan tariannya dan menulis lagu-lagunya. Tentu saja dia memiliki bakat alami. Dia juga dibesarkan dalam sebuah lingkungan

yang mendukungnya, dia mengembangkan sistem keyakinan yang mendidiknya, dia memiliki banyak sekali contoh kesuksesan yang bisa dicontohnya, dan dia memiliki keluarga yang membimbingnya. Namun, intinya adalah dia bersedia melakukan apa pun yang harus dilakukan. Saya senang menggunakan istilah W.I.T.—Whatever It Takes (Apa pun yang harus dilakukan). Orang sukses bersedia melakukan apa pun agar sukses.¹ Itulah, serta yang lainnya, yang membedakan mereka dengan kebanyakan orang.

Apakah ada keyakinan lain yang mendorong keberhasilan? Tentu saja ada. Saat Anda memikirkan tentang semua keyakinan tersebut, maka masih banyak lagi yang lebih baik. Di seluruh buku ini, Anda akan menemukan perbedaan atau wawasan tambahan yang bisa Anda tambahkan. Ingatlah bahwa, kesuksesan meninggalkan jejak. Pelajarilah mereka yang sukses. Cari tahulah keyakinan utama mereka yang meningkatkan kemampuan mereka untuk terus bertindak efektif dan menciptakan hasil mengagumkan. Tujuh keyakinan ini telah sangat berhasil bagi orang lain sebelum Anda, dan saya percaya juga akan sangat berhasil bagi Anda jika Anda terus berkomitmen kepada semua keyakinan tersebut.

Saya hampir bisa mendengar sebagian dari Anda membatin, yah, itu kalau. Bagaimana kalau Anda memiliki keyakinan yang tidak mendukung Anda? Bagaimana kalau keyakinan Anda negatif, bukan positif? Bagaimana kita mengubah keyakinan? Anda telah melakukan langkah pertama yaitu kesadaran. Anda mengetahui apa yang Anda inginkan. Langkah kedua

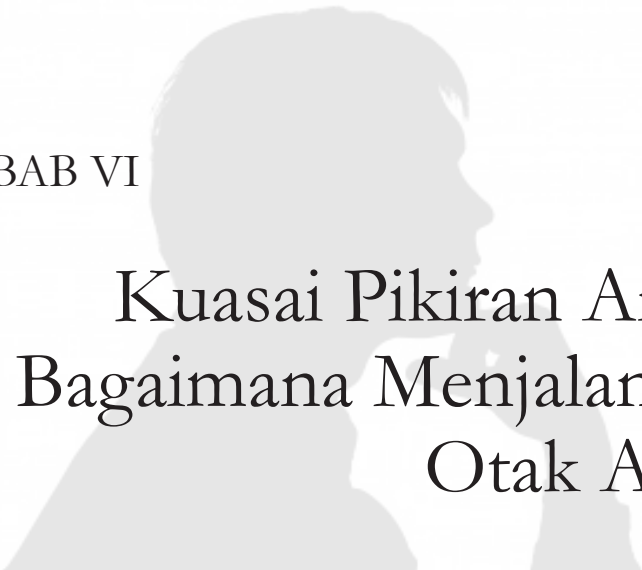
¹ IT goes without saying you do whatever it takes to succeed without harming another person

adalah bertindak, belajar untuk mengendalikan bayangan dan keyakinan Anda, belajar bagaimana menjalankan otak Anda.

Sejauh ini kita telah mulai menggabungkan berbagai hal yang saya percaya mengarah ke keberhasilan. Kita mengawalinya dengan pendapat bahwa informasi merupakan komoditas para raja, bahwa para ahli komunikasi adalah mereka yang mengetahui apa yang mereka inginkan dan bertindak efektif, mengubah-ubah perilaku mereka hingga mereka mencapai hasil mereka. Di bab 2, kita belajar bahwa jalan menuju keberhasilan adalah dengan mencontoh. Jika Anda bisa menemukan orang yang telah menciptakan kesuksesan besar, maka Anda bisa mencontoh tindakan khusus yang terus mereka lakukan yang menciptakan hasil—keyakinan, sintaksis pikiran, dan fisiologi mereka—sehingga Anda bisa menciptakan hasil yang sama dengan waktu belajar yang lebih singkat. Di bab 3, kita membicarakan tentang kekuatan kondisi. Kita telah melihat bagaimana perilaku yang baik, banyak akal, dan efektif bisa mempengaruhi keadaan neurofisiologi. Di bab 4, kita belajar tentang sifat dari keyakinan, bagaimana keyakinan yang memberdayakan membuka pintu menuju keberhasilan. Di bab ini, kita telah membahas tujuh keyakinan yang merupakan dasar dari keberhasilan.

Sekarang saya akan menjelaskan kepada Anda berbagi teknik sangat baik yang dapat membantu Anda menggunakan apa yang telah Anda pelajari. Ini saatnya belajar...





BAB VI

Kuasai Pikiran Anda: Bagaimana Menjalankan Otak Anda

“Jangan mencari kesalahan, carilah jalan keluar.”

—Henry Ford

Bab ini membahas tentang mencari jalan keluar. Sejauh ini kita telah membahas tentang apa yang harus Anda ubah jika ingin mengubah hidup Anda, kondisi seperti apa yang memberdayakan Anda, dan kondisi seperti apa yang membuat Anda lemah. Di bagian ini Anda akan belajar bagaimana mengubah kondisi sehingga bisa menghasilkan apa pun yang Anda inginkan dan kapan pun Anda menginginkannya. Orang biasanya tidak kekurangan daya, tetapi kurang bisa mengendalikan daya mereka. Bab ini akan mengajarkan kepada Anda bagaimana mengendalikannya, bagaimana mendapatkan hasil yang lebih besar dalam hidup, bagaimana mengubah kondisi Anda, tindakan, dan hasil yang Anda ciptakan dalam tubuh—semuanya dalam waktu sekejap.

Contoh perubahan yang saya ajarkan dan yang diajarkan oleh NLP sangat berbeda dengan contoh yang digunakan di banyak sekolah terapi. Cara terapeutik, yang merupakan karya dari berbagai macam sekolah, sangat terkenal sehingga menjadi semacam simbol budaya. Sejumlah besar terapis mempercayai bahwa untuk berubah, Anda harus kembali mengingat pengalaman negatif yang tertanam kuat dan mengalaminya lagi. Maksudnya adalah orang memiliki pengalaman negatif dalam kehidupan yang menumpuk di dalam diri mereka bak air, hingga akhirnya tidak ada ruang lagi yang tersisa dan air itu penuh atau tumpah. Para terapis mengatakan bahwa satu-satunya cara untuk bisa menjalani proses ini adalah dengan mengalami kembali berbagai peristiwa dan rasa sakit tersebut berulang kali dan kemudian mencoba untuk melupakan semua itu untuk selamanya.

Semua pengalaman saya menunjukkan bahwa itu adalah salah satu cara paling tidak efektif untuk membantu orang menyelesaikan masalah mereka. Sejak awal, saat Anda meminta orang untuk kembali dan mengalami kembali trauma mereka yang mengerikan maka Anda menempatkan mereka ke dalam kondisi yang paling menyakitkan dan paling tak berdaya. Jika Anda menempatkan seseorang dalam kondisi tak berdaya, maka kemungkinan mereka untuk menghasilkan perilaku berdaya yang baru dan hasilnya sangatlah kecil. Sebenarnya, pendekatan ini bahkan dapat memperbesar rasa sakit atau pola tak berdaya. Dengan terus mengakses kondisi neurologis dari batasan dan rasa sakit ini maka akan jauh lebih mudah untuk memunculkan kondisi ini di masa mendatang. Semakin sering Anda mengalami sebuah pengalaman, maka semakin

besar kemungkinan Anda akan menggunakannya lagi. Mungkin karena itulah banyak sekali terapis tradisional membutuhkan waktu yang sangat lama untuk memperlihatkan hasilnya.

Saya memiliki beberapa teman baik yang menjadi terapis. Mereka sangat peduli dengan para pasien mereka. Mereka mempercayai bahwa apa yang sedang mereka lakukan membuat perbedaan. Itu benar. Terapi tradisional memang ada hasilnya. Namun, pertanyaannya adalah bisakah hasil ini dihasilkan dengan memberikan lebih sedikit rasa sakit bagi pasien, dan dalam waktu yang lebih cepat? Jawabannya bisa—jika kita mencontoh tindakan dari sebagian besar terapis yang efektif di dunia, karena memang itulah yang dilakukan oleh Bandler dan Grinder. Sebenarnya, dengan memiliki pemahaman sederhana mengenai cara kerja otak maka Anda bisa menjadi terapis dan konsultan pribadi Anda sendiri. Anda tidak hanya melakukan terapi, tetapi juga bisa mengubah perasaan, emosi, atau perilaku apa pun untuk Anda sendiri dalam waktu singkat.

Saya mempercayai bahwa menciptakan hasil yang lebih efektif dimulai dengan menciptakan contoh baru untuk proses perubahan. Jika Anda mempercayai menyimpan masalah di dalam diri Anda hingga meluap maka itulah yang akan Anda alami. Meskipun rasa sakit tersebut menumpuk bak cairan mematikan, saya melihat kegiatan neurologis kita lebih seperti kotak musik. Apa yang sebenarnya terjadi adalah bahwa manusia terus memiliki pengalaman yang direkam. Kita menyimpan pengalaman itu di dalam otak seperti rekaman dalam sebuah kotak musik. Sama seperti rekaman dalam sebuah kotak musik, rekaman kita bisa dimainkan kembali kapan pun jika rangsangan

yang tepat dalam lingkungan kita dipicu dan jika tombol yang tepat ditekan.

Jadi, kita bisa memilih untuk mengingat pengalaman tersebut atau menekan tombol yang memainkan “lagu” kebahagiaan dan kegembiraan, atau kita bisa menekan tombol yang menciptakan rasa sakit. Jika rencana terapeutik termasuk menekan tombol yang menciptakan rasa sakit berulang kali maka Anda mungkin memperkuat kondisi negatif yang ingin Anda ubah.

Menurut saya, Anda harus melakukan sesuatu yang sangat berbeda. Mungkin Anda bisa memprogram kembali kotak musik Anda agar alat itu memainkan lagu yang sangat berbeda. Anda menekan tombol yang sama, tetapi bukannya memainkan lagu sedih, yang dimainkan malah lagu yang menggembirakan. Atau Anda bisa merekam ulang piringan hitamnya—Anda bisa membuang kenangan lama dan mengubahnya.

Intinya adalah, rekaman yang tidak sedang dimainkan tidak akan menumpuk dan meledak. Itu mustahil. Dan sama mudahnya dengan memprogram ulang sebuah kotak musik, mudah untuk mengubah cara kita menghasilkan perasaan dan emosi yang tak berdaya. Kita tidak harus mengalami semua yang mengingatkan pada rasa sakit untuk mengubah kondisi kita. Yang harus kita lakukan adalah mengubah bayangan dari negatif menjadi positif yang secara otomatis memicu dan menyebabkan kita menciptakan hasil yang lebih efektif. Kita harus memutar sirkuitnya ke gembira dan mematikan aliran sirkuit yang menuju rasa sakit.

NLP melihat struktur pengalaman manusia, bukan isinya. Meskipun kita bisa menjadi dan memang orang yang simpati

dari sudut pandang pribadi, tetapi kita tidak peduli dengan apa yang terjadi. Yang sangat kita pedulikan adalah bagaimana Anda mengingat apa yang terjadi. Apa perbedaan antara bagaimana Anda menghasilkan kondisi depresi atau kondisi gembira? Perbedaan utamanya adalah cara Anda menyusun bayangan Anda.

“Tidak ada yang bisa menguasai saya kecuali sesuatu yang saya pikirkan dengan sadar.”

—Anthony Robbins

Kita menyusun bayangan menggunakan lima indra kita—penglihat, pendengar, peraba, perasa, dan pencium. Dengan kata lain, pengalaman kita di dunia ini dalam bentuk sensasi visual, auditori, kinestetik, rasa, atau bau. Jadi apa pun pengalaman yang kita simpan dalam pikiran digambarkan melalui semua indra ini, terutama melalui tiga indra utama—pesan visual, auditori, atau kinestetik.

Semua modalitas ini merupakan pengelompokan yang luas dari cara kita membentuk bayangan. Anda mungkin menganggap lima pancaindra atau sistem pembayangan Anda sebagai unsur yang Anda gunakan untuk menciptakan pengalaman atau hasil. Ingatlah bahwa jika seseorang bisa menciptakan sebuah hasil tertentu maka hasil itu diciptakan oleh tindakan khusus baik pikiran maupun fisik. Jika Anda meniru tindakan yang sama persis, maka Anda bisa meniru hasil yang diciptakan oleh orang itu. Untuk menciptakan sebuah hasil, Anda harus mengetahui unsur apa yang diperlukan. “Unsur” dari semua pengalaman manusia berasal dari pancaindra atau modalitas kita. Namun, tidaklah cukup hanya mengetahui unsur apa yang dibutuhkan.

Untuk menciptakan hasil persis seperti yang Anda inginkan, maka Anda harus mengetahui dengan pasti seberapa banyak setiap unsur yang dibutuhkan. Jika Anda memasukkan unsur tertentu terlalu banyak atau terlalu sedikit maka Anda tidak akan menciptakan jenis dan kualitas hasil yang Anda inginkan.

Saat manusia ingin mengubah sesuatu, mereka biasanya ingin mengubah satu atau dua hal sekaligus yaitu bagaimana perasaan mereka—yaitu kondisi mereka—dan/atau bagaimana mereka bersikap. Misalnya, seorang perokok sering ingin mengubah bagaimana perasaannya secara fisik dan emosional (kondisi) dan juga sikapnya yang berulang kali mengambil rokok. Dalam bab mengenai kekuatan kondisi, kita telah menjelaskan bahwa ada dua cara untuk mengubah kondisi seseorang dan begitu juga perilaku mereka—baik mengubah fisiologi mereka, yang akan mengubah bagaimana perasaan mereka dan perilaku yang mereka tunjukkan, atau mengubah bayangan mereka. Bab ini tentang belajar bagaimana mengubah cara kita menggambarkan sesuatu agar dapat mendorong kita merasa dan menciptakan jenis perilaku yang mendukung dalam mencapai tujuan kita.

Ada dua hal yang dapat kita ubah dari bayangan kita. Kita bisa mengubah apa yang kita gambarkan—misalnya, jika kita membayangkan skenario yang paling buruk maka kita bisa mengubah membayangkan skenario yang paling baik. Atau kita bisa mengubah bagaimana kita menggambarkan sesuatu. Banyak dari kita yang memiliki kunci tertentu dalam pikiran kita sendiri yang memicu otak kita untuk menanggapi dengan cara tertentu. Misalnya, sebagian orang menganggap membayangkan sesuatu sangat memotivasi mereka. Sebagian

yang lain menganggap nada suara yang mereka gunakan saat berbicara kepada diri mereka sendiri tentang sesuatu memberikan perbedaan besar pada motivasi mereka. Hampir semua dari kita memiliki submodalitas utama yang memicu tanggapan otak mereka dengan cepat. Begitu kita mengetahui ada banyak cara berbeda untuk menggambarkan sesuatu dan bagaimana hal tersebut mempengaruhi kita maka kita bisa mengendalikan pikiran kita sendiri dan mulai menggambarkan sesuatu dengan cara yang memberdayakan, bukannya membatasi kita.

Jika seseorang menciptakan hasil yang ingin kita contoh, maka kita harus mengetahui tidak hanya fakta bahwa dia membayangkan sesuatu dalam pikirannya dan mengatakan sesuatu kepada dirinya sendiri. Kita membutuhkan alat yang lebih baik untuk benar-benar mengetahui apa yang sedang terjadi di dalam pikiran. Pada saat itulah submodalitas dibutuhkan. Submodalitas ini bak jumlah yang tepat dari unsur yang dibutuhkan untuk menciptakan sebuah hasil. Submodalitas merupakan batu bata paling kecil dan paling tepat yang membangun struktur pengalaman manusia. Agar bisa memahami dan kemudian mengendalikan pengalaman visual, maka kita harus mengetahui lebih banyak mengenal hal tersebut. Kita harus mengetahui apakah ini terang atau gelap, hitam putih atau berwarna, bergerak atau diam. Dengan cara yang sama, kita juga ingin mengetahui apakah sebuah suara itu keras atau pelan, dekat atau jauh, menggema atau berdenging. Kita ingin tahu apakah sebuah pengalaman kinestetik itu lembut atau keras, tajam atau halus, fleksibel atau kaku. Saya telah membuat sebuah daftar submodalitas di bawah.

Perbedaan penting lainnya adalah apakah sebuah bayangan berkaitan atau tidak berkaitan. Bayangan yang berkaitan adalah gambar yang Anda alami seolah-olah Anda benar-benar berada di sana. Anda melihatnya sendiri menggunakan mata Anda, mendengar dan merasakannya seandainya Anda benar-benar berada pada waktu dan tempat di dalam tubuh Anda sendiri. Sebuah bayangan yang tidak berkaitan adalah bayangan yang Anda alami seolah-olah Anda sedang melihatnya dari luar tubuh Anda. Jika Anda melihat bayangan yang tidak berkaitan dari diri Anda sendiri, maka akan terlihat seperti melihat film tentang Anda sendiri.

Luangkanlah waktu untuk mengingat sebuah pengalaman menyenangkan yang Anda alami akhir-akhir ini. Masuklah ke dalam pengalaman itu. Lihatlah apa yang Anda lihat melalui mata Anda sendiri yaitu kejadian, gambar, warna, kecermerlangan, dan sebagainya. Dengarlah apa yang Anda dengar yaitu suara manusia, suara benda, dan sebagainya. Rasakanlah apa yang Anda rasakan yaitu emosi, suhu, dan sebagainya. Rasakanlah bagaimana rasanya. Sekarang keluarlah dari tubuh Anda dan rasakan diri Anda menjauh dari situasi tersebut, tetapi dari tempat di mana Anda masih bisa melihat diri Anda di dalam pengalaman itu. Bayangkan pengalaman seolah-olah Anda sedang melihat diri Anda sendiri dalam sebuah film. Apa yang berbeda dari perasaan Anda? Di bagian mana Anda merasa paling tegang, contoh pertama atau kedua? Perbedaan antara keduanya adalah perbedaan antara pengalaman yang berkaitan dan pengalaman yang tidak berkaitan.

Dengan menggunakan perbedaan submodalitas seperti asosiasi dan pemisahan diri, Anda bisa benar-benar mengubah

DAFTAR SUBMODALITAS YANG MEMUNGKINKAN

Visual

1. Film atau gambar tidak bergerak.
2. Pemandangan yang luas atau dibingkai (jika dibingkai, maka bentuk bingkainya)
3. Berwarna atau hitam putih
4. Kecemerlangan
5. Ukuran gambar (sebesar badan, lebih besar atau lebih kecil)
6. Ukuran objek utama
7. Diri Anda berada di dalam atau di luar gambar
8. Jarak gambar dari diri Anda
9. Jarak objek utama dari diri Anda
10. Kualitas 3-D
11. Intensitas warna (atau hitam putih)
12. Tingkat kontras
13. Gerakan (jika ada, cepat atau lambat)
14. Fokus (bagian mana—dalam atau luar)
15. Fokus sebentar-sebentar atau tetap
16. Sudut pandang dari mana
17. Jumlah gambar (perpindahan)
18. Lokasi
19. Lainnya?

Auditori:

1. Volume
2. Modulasi (gangguan, pengelompokan)
3. Irama (teratur, tidak teratur)
4. Perubahan nada suara (kata-kata yang dikeluarkan, caranya)
5. Tempo
6. Jeda
7. Nada suara
8. Warna suara (kualitas, menggema dari mana)
9. Kekhasan bunyi (gemeresak, jernih, dan sebagainya)
10. Bunyi berputar—spasial
11. Lokasi
12. Lainnya?

Kinestetik:

1. Suhu
2. Tekstur
3. Getaran
4. Tekanan
5. Gerakan
6. Durasi
7. Tetap—sementara-sementara
8. Intensitas
9. Berat
10. Kepadatan
11. Lokasi
12. Lainnya?

Untuk Rasa Sakit:

1. Geli
2. Panas—Dingin
3. Ketegangan otot
4. Tajam—tumpul
5. Tekanan
6. Durasi
7. Sementara-sementara
(seperti berdenyut)
8. Lokasi
9. Lainnya?

pengalaman hidup Anda. Ingatlah bahwa kita telah mengetahui bahwa semua perilaku manusia merupakan hasil dari kondisi yang kita alami, dan kondisi kita diciptakan oleh bayangan pribadi kita—sesuatu yang kita bayangkan, katakan pada diri kita sendiri, dan sebagainya. Sama seperti seorang sutradara yang bisa mengubah pengaruh filmnya pada penonton, maka Anda bisa mengubah pengaruh pengalaman hidup apa pun pada diri Anda. Seorang sutradara bisa mengubah sudut pengambilan kamera, volume dan jenis musik, kecepatan dan jumlah gerakan, warna dan kualitas gambar, dan oleh sebab itu menciptakan kondisi apa pun yang diinginkannya pada penontonnya. Anda bisa mengatur otak Anda dengan cara yang sama untuk menghasilkan kondisi atau perilaku yang mendukung tujuan atau kebutuhan tertinggi Anda.

Mari saya tunjukkan caranya. Sangat penting bagi Anda melakukan berbagai latihan ini, jadi Anda mungkin ingin

membaca setiap latihan dengan saksama, kemudian berhenti dan benar-benar melakukannya sebelum melanjutkan membaca. Mungkin akan menyenangkan jika melakukan latihan ini bersama orang lain. Berilah petunjuk dan tanggapilah petunjuk itu secara bergiliran. Saya ingin Anda membayangkan kenangan yang sangat menyenangkan. Bisa kenangan yang baru atau lama. Pejamkanlah mata Anda, santai, dan bayangkanlah kenangan itu. Sekarang ambillah gambar itu dan buatlah menjadi lebih terang dan semakin terang. Saat gambar itu semakin terang, rasakanlah bagaimana kondisi Anda berubah. Selanjutnya saya ingin Anda membawa gambar dalam pikiran Anda itu lebih dekat kepada Anda. Sekarang berhenti dan besarkanlah gambar itu. Apa yang terjadi saat Anda memanipulasi gambar tersebut? Hal tersebut mengubah intensitas pengalaman Anda, bukan? Bagi sebagian besar orang, membesarkan, menerangkan, dan mendekatkan kenangan yang menyenangkan menciptakan bayangan yang bahkan jauh lebih kuat dan lebih menyenangkan. Hal ini meningkatkan kekuatan dan kesenangan dari bayangan. Sehingga menempatkan Anda dalam kondisi yang jauh lebih baik dan lebih senang.

Semua orang memiliki akses ke tiga modalitas atau sistem pembayangan ini—visual, auditori dan kinestetik. Namun, dalam tingkat yang berbeda orang tergantung pada sistem pembayangan yang berbeda. Banyak orang yang mengakses otak mereka terutama dalam kerangka visual. Mereka menanggapi gambar yang mereka lihat dalam pikiran mereka. Sebagian orang yang lain menggunakan auditori. Sebagian lainnya menggunakan kinestetik. Orang-orang ini bereaksi lebih keras pada apa yang mereka dengar atau rasakan. Jadi setelah

Anda membedakan kerangka visual, mari mencoba hal yang sama dengan sistem pembayangan lainnya.

Ingatlah kembali kenangan menyenangkan yang telah kita bayangkan sejauh ini. Kencangkanlah volume suara atau bunyi yang Anda dengar. Tambahkan irama, bunyi bas, dan ubahlah timbrenya. Buatlah menjadi lebih keras dan lebih meyakinkan. Sekarang lakukanlah hal yang sama dengan submodalitas kinestetik. Buatlah kenangan itu lebih hangat, lebih halus, dan lebih lembut dibandingkan sebelumnya. Apa yang Anda rasakan sekarang?

Tidak semua orang menanggapi dengan cara yang sama. Berbagai isyarat kinestetik pada khususnya menimbulkan tanggapan yang berbeda pada setiap orang. Sebagian besar dari Anda mungkin menganggap menerangkan atau membesarkan akan memperindah gambar itu. Sehingga bayangan tersebut menjadi lebih indah, lebih menarik, dan yang paling penting menempatkan Anda dalam kondisi yang lebih positif dan lebih berdaya. Saat saya melakukan berbagai latihan ini dalam sesi konseling, saya bisa melihat dengan persis apa yang sedang terjadi dalam pikiran seseorang hanya dengan melihat fisiologinya. Napasnya menjadi lebih dalam, bahunya tegak, wajahnya santai, dan seluruh tubuhnya tampak lebih waspada.

Mari kita mencoba hal yang sama dengan gambar negatif. Pikirkanlah sesuatu yang membuat Anda jengkel dan membuat Anda sakit hati. Sekarang, ambillah gambar itu dan buatlah menjadi lebih terang. Dekatkanlah kepada diri Anda. Buatlah menjadi lebih besar. Apa yang sedang terjadi dalam otak Anda? Kebanyakan orang menganggap kondisi negatif mereka telah meningkat. Perasaan sedih yang sebelumnya

mereka rasakan menjadi semakin besar. Sekarang kembalikan gambar itu ke tempatnya semula. Apa yang terjadi jika Anda mengecilkannya, meredupkannya, dan menjauhkannya? Cobalah dan perhatikanlah perbedaan perasaan Anda. Anda akan menemukan bahwa perasaan negatif Anda telah kehilangan kekuatannya.

Cobalah hal yang sama dengan modalitas yang lainnya. Dengarkanlah kata hati Anda, atau apa pun yang terjadi dalam pengalaman tersebut, dengan suara yang keras dan melengking. Rasakanlah pengalaman tersebut dengan sepenuh hati. Kemungkinan besar hal yang sama akan terjadi—perasaan negatif tersebut akan meningkat. Sekali lagi, saya tidak meminta Anda untuk memahami hal ini seperti dalam bidang akademik. Saya menginginkan Anda melakukan berbagai latihan ini dengan penuh semangat dan fokus, lalu dengan hati-hati memperhatikan modalitas dan submodalitas apa yang paling kuat bagi Anda. Anda mungkin ingin mengulangi kembali semua langkah ini dalam pikiran ini karena Anda menyadari manipulasi gambar tadi mengubah perasaan Anda terhadap gambar tersebut.

Bayangkanlah gambar negatif yang Anda bayangkan di awal dan sekarang kecilkanlah gambar tersebut. Perhatikanlah apa yang terjadi saat gambar mengecil. Sekarang alihkan perhatian Anda dari gambar tersebut—jadikanlah gambar itu lebih kecil, lebih redup, dan lebih sulit untuk dilihat. Sekarang pindahkanlah gambar itu dari Anda—jauhkanlah agar Anda hampir tidak bisa melihatnya. Terakhir, ambillah gambar itu dan letakkanlah kembali di bawah matahari khayalan. Perhatikanlah apa yang

Anda dengar, lihat, dan rasakan saat gambar itu menghilang dari dunia.

Lakukanlah hal yang sama dengan modalitas auditori. Kecilkanlah volume suara yang Anda dengar. Buatlah suara itu menjadi lebih pelan. Hilangkanlah irama dan ketukannya. Lakukanlah hal yang sama dengan tanggapan kinestetik Anda. Buatlah gambar tersebut terasa kecil dan tidak kuat, lemah. Apa yang terjadi terhadap gambar negatif saat Anda melakukan proses ini? Jika Anda sama seperti kebanyakan orang maka gambar itu kehilangan kekuatannya—gambar itu menjadi tidak begitu kuat, tidak begitu menyakitkan, atau bahkan tidak ada. Anda bisa memilih sesuatu yang telah menyebabkan rasa sakit yang mendalam di masa lalu dan membuatnya menjadi lemah, larut, dan menghilang sama sekali.

Saya rasa Anda bisa mengetahui dari pengalaman singkat ini mengenai betapa kuatnya cara ini. Hanya dalam beberapa menit, Anda telah merasakan perasaan positif dan membuatnya lebih kuat dan lebih memberdayakan. Anda juga telah bisa membayangkan gambar negatif yang sangat kuat dan menghilangkan kekuatannya pada diri Anda. Di masa lalu, Anda dikendalikan oleh hasil dari bayangan Anda. Sekarang Anda harus mengetahui bahwa seharusnya tidak begitu.

Pada dasarnya, Anda bisa menjalani hidup Anda menggunakan satu dari dua cara. Anda bisa membiarkan otak Anda bekerja seperti di masa lalu. Anda bisa membiarkannya memberi Anda gambar, suara atau perasaan apa pun, dan Anda bisa menanggapi secara otomatis pada saat yang tepat, seperti seekor anjing Pavlovian menanggapi bunyi bel. Atau Anda bisa memilih untuk menjalankan sendiri otak Anda secara sadar. Anda bisa menanamkan isyarat apa

pun yang Anda inginkan. Anda bisa membayangkan pengalaman dan gambar buruk serta menghilangkan tenaga dan kekuatannya. Anda bisa membayangkannya sendiri dengan cara yang tidak lagi mengalahkan Anda, yaitu dengan cara yang “memperkecilnya” hingga ke ukuran yang Anda ketahui bisa Anda tangani dengan baik.

Bukankah kita semua pernah memiliki sebuah pekerjaan atau tugas yang sangat besar sehingga kita merasa tidak akan bisa menyelesaikannya, sehingga kita bahkan tidak mulai mengerjakannya? Jika Anda membayangkan tugas tersebut seperti sebuah gambar kecil maka Anda akan merasa Anda bisa mengerjakannya, dan Anda akan mengambil tindakan yang tepat bukannya merasa kewalahan. Saya tahu ini mungkin terdengar menyederhanakan masalah, tetapi saat Anda mencoba ini, Anda akan mengetahui bahwa mengubah bayangan dapat mengubah perasaan Anda terhadap sebuah tugas sehingga akan mengubah tindakan Anda.

Dan tentu saja, sekarang Anda mengetahui bahwa Anda juga bisa membayangkan pengalaman baik dan meningkatkannya. Anda bisa membayangkan keindahan hidup ini dan membuatnya menjadi lebih besar, mencerahkan bayangan Anda mengenai hari ini, dan merasakan diri sendiri menjadi lebih tenang dan bahagia. Yang kita miliki di sini adalah cara untuk menciptakan hidup yang lebih bersemangat, lebih menyenangkan dan lebih bersemangat.

“Baik atau buruk itu tidak ada, tetapi pikirkanlah yang membuatnya seperti itu.”

—William Shakespeare

Ingat di bab pertama bagaimana kita membicarakan tentang komoditas para raja? Raja memiliki kemampuan untuk mengatur kerajaannya. Nah, kerajaan Anda adalah otak Anda. Sama seperti raja yang bisa memerintah kerajaannya, Anda juga bisa memerintah kerajaan Anda—jika Anda mulai mengendalikan cara Anda membayangkan pengalaman dalam hidup. Semua submodalitas yang telah kita bahas memberi tahu otak apa yang harus dirasakan. Ingatlah bahwa kita tidak tahu bagaimana hidup ini berjalan. Kita hanya mengetahui cara membayangkan hidup ini pada diri kita sendiri. Jadi, jika kita memiliki gambar negatif yang dibayangkan dalam bentuk yang besar, terang, kuat, dan bergema, maka otak memberi kita banyak pengalaman buruk yang besar, terang, kuat, dan bergema. Namun, jika kita membayangkan gambar negatif itu dan mengecilkannya, menggelapkannya, menjadikannya gambar tak bergerak, maka kita menghilangkan kekuatannya dan otak akan menanggapi seperti itu. Daripada menempatkan diri kita dalam kondisi negatif, kita bisa menghilangkannya atau menghadapinya tanpa merasa marah.

Bahasa kita memberikan banyak contoh dari kekuatan bayangan kita. Apa yang kita maksudkan saat kita mengatakan seseorang memiliki masa depan yang cerah? Apa yang Anda rasakan saat seseorang berkata masa depan terlihat suram? Apa yang Anda katakan saat Anda membicarakan sebuah masalah? Apa yang kita maksudkan saat kita mengatakan seseorang membesar-besarkan masalah atau memiliki pendapat yang salah mengenai sesuatu? Apa yang orang-orang maksudkan saat mereka mengatakan sesuatu membebani pikiran mereka atau mereka merasa ada sesuatu yang mengganggu pikiran

mereka? Apa yang Anda maksudkan saat Anda mengatakan sesuatu kedengarannya benar atau mengingatkan pada sesuatu, atau semuanya terasa pas?

Kita cenderung menganggap semua frase tersebut hanyalah metafora. Sebenarnya, tidak. Frase-frase tersebut biasanya merupakan bayangan yang sama persis dari apa yang sedang Anda pikirkan. Ingatlah kembali beberapa menit yang lalu saat Anda mengingat kembali kenangan yang tidak menyenangkan dan memperbesarnya. Ingatlah bagaimana hal tersebut memperbesar aspek negatif dari pengalaman itu dan membuat Anda berada dalam kondisi negatif? Bisakah Anda menemukan cara yang baik untuk menjelaskan pengalaman tersebut dan bukannya mengatakan Anda membesar-besarkan masalah? Jadi, kita secara naluri mengetahui betapa kuatnya bayangan kita. Ingatlah bahwa kita bisa mengendalikan otak kita dan otak kita tidak perlu mengendalikan kita.

Berikut ini latihan sederhana yang membantu banyak orang. Pernahkah Anda terganggu oleh perang batin? Pernahkah Anda berada dalam sebuah posisi ketika otak Anda tidak mau berhenti berbicara? Sering kali otak kita memainkan dialog berulang kali. Kita memperdebatkan sesuatu dengan diri kita sendiri atau mencoba untuk memenangkan argumen atau menyudahi argumen. Jika itu terjadi pada diri Anda maka kecilkanlah volumenya. Buatlah suara di dalam kepala Anda lebih lembut, lebih jauh, dan lebih pelan. Cara tersebut berhasil bagi kebanyakan orang. Atau apakah Anda pernah mengalami perang batin yang selalu membatasi Anda? Sekarang dengarkanlah suara itu mengatakan hal yang sama, tetapi dengan suara seksi dengan nada suara yang hampir menggoda,

“Kau tidak bisa melakukan itu.” Bagaimana rasanya sekarang? Anda mungkin merasa lebih termotivasi untuk melakukan apa yang tidak diperbolehkan oleh suara itu. Sekarang cobalah dan rasakan perbedaannya.

Mari kita melakukan latihan yang lain. Kali ini pikirkanlah sesuatu menurut pengalaman Anda yang sangat ingin Anda lakukan. Relaks dan bayangkan pengalaman itu sejelas mungkin. Sekarang saya akan bertanya mengenai bayangan itu. Berhentilah sejenak dan jawablah satu per satu pertanyaannya. Tidak ada jawaban yang benar atau salah. Setiap orang akan menanggapinya dengan cara yang berbeda.

Saat Anda melihat gambar itu, apakah Anda melihat sebuah film atau foto? Apakah berwarna atau hitam putih? Apakah letaknya dekat atau jauh? Apakah berada di sebelah kiri, kanan, atau tengah? Apakah tempatnya di atas, bawah, atau tengah penglihatan Anda? Apakah gambar itu berkaitan—apakah Anda melihatnya dengan mata Anda sendiri—atau tidak berkaitan—apakah Anda melihatnya bak orang luar? Apakah gambar tersebut dibingkai, atau apakah Anda melihat pemandangan tanpa batas? Apakah gambar itu terang atau redup, gelap atau berlampu? Apakah gambar itu fokus atau tidak fokus? Saat Anda melakukan latihan ini, pastikan untuk memperhatikan submodalitas mana yang paling kuat bagi Anda, submodalitas mana yang memiliki kekuatan paling besar saat Anda memusatkan perhatian pada mereka.

Sekarang gunakanlah submodalitas auditori dan kinestetik Anda. Saat Anda mendengar apa yang sedang terjadi, apakah

Anda mendengar suara Anda sendiri, atau apakah Anda mendengar suara orang lain dalam adegan tersebut? Apakah Anda mendengar dialog atau monolog? Apakah bunyi yang keras atau pelan? Apakah bunyi tersebut memiliki nada suara yang berbeda, atau datar? Apakah bunyi tersebut berirama atau melengking? Apakah temponya pelan atau cepat? Apakah bunyi tersebut kadang terdengar kadang tidak, atau tetap stabil? Apa hal utama yang Anda dengar atau katakan kepada diri sendiri? Di manakah letak bunyi tersebut—dari mana asalnya? Saat Anda merasakannya, apakah bunyi tersebut keras atau lembut? Hangat atau dingin? Kasar atau halus? Luwes atau kaku? Padat atau cair? Tajam atau tumpul? Di manakah perasaan itu berada di tubuh Anda? Masam atau manis?

Sebagian pertanyaan tersebut mungkin terlihat sulit untuk dijawab pada awalnya. Jika Anda cenderung membentuk bayangan Anda dengan cara kinestetik, maka Anda mungkin berpikir, saya tidak membayangkan. Ingatlah bahwa itu adalah sebuah keyakinan dan selama Anda mempercayainya maka itu akan menjadi kenyataan. Saat Anda semakin mengetahui modalitas Anda, maka Anda akan belajar untuk memperbaiki tanggapan Anda dengan sesuatu yang disebut saling melengkapi. Itu berarti jika Anda pada dasarnya auditori, misalnya, maka Anda akan melakukan sesuatu dengan baik dengan pertama-tama mengaitkan semua isyarat auditori yang Anda gunakan untuk memahami dan mengalami sesuatu. Jadi, Anda mungkin kali pertama mengingat apa yang Anda dengar pada saat itu. Begitu Anda berada di kondisi tersebut dan Anda memiliki bayangan yang penuh dan kuat maka jauh lebih mudah untuk masuk ke dalam kerangka visual untuk menggunakan

submodalitas visual atau ke dalam kerangka kinestetik untuk menggunakan submodalitas kinestetik.

Baiklah, Anda baru saja melihat dan merasakan struktur dari sesuatu yang dulu sangat ingin Anda lakukan. Sekarang saya meminta Anda untuk memikirkan sesuatu yang ingin sekali Anda lakukan, sesuatu yang pada saat ini Anda anggap biasa saja, tidak ada keinginan untuk melakukannya. Sekali lagi, bentuklah gambar dalam pikiran Anda. Sekarang ajukanlah pertanyaan yang sama persis, dengan hati-hati memperhatikan cara Anda menanggapi yang berbeda dengan saat Anda menanggapi sesuatu yang ingin sekali Anda lakukan. Misalnya, saat Anda melihat gambar itu, apakah Anda melihat sebuah film atau foto? Lalu lanjutkanlah dengan mengajukan semua pertanyaan submodalitas. Sekarang ajukan pertanyaan modalitas auditori dan kinestetik Anda. Saat Anda melakukan hal ini, pastikan Anda memperhatikan submodalitas mana yang paling kuat bagi Anda, yaitu submodalitas mana yang memiliki kekuatan paling besar untuk mempengaruhi kondisi Anda.

Sekarang ambillah sesuatu yang membuat Anda termotivasi—kita sebut saja pengalaman #1—dan Anda ingin termotivasi oleh sesuatu—pengalaman #2—dan lihatlah keduanya secara serempak. Tidak sulit untuk melakukannya. Bayangkan otak Anda seperti TV yang layarnya terbagi dua, dan lihatlah kedua gambar itu pada saat yang bersamaan. Ada perbedaan submodalitas di kedua gambar tersebut, bukan? Tentu saja kita bisa memperkirakannya karena *bayangan yang berbeda menghasilkan hasil yang berbeda dalam sistem saraf*. Sekarang gunakanlah apa yang telah kita pelajari tentang jenis submodalitas mana yang memotivasi kita dan kemudian,

sedikit demi sedikit, sesuaikanlah kembali submodalitas dari sesuatu yang membuat Anda tidak termotivasi untuk melakukannya (pengalaman #2) sehingga sesuai dengan submodalitas sesuatu yang membuat Anda termotivasi untuk melakukannya (submodalitas pengalaman #1). Sekali lagi, ini akan berbeda pada setiap orang, tetapi kemungkinan besar gambar pengalaman #1 akan lebih terang dibandingkan pengalaman #2. Pengalaman ini akan lebih jelas dan dekat. Saya meminta Anda untuk memusatkan perhatian pada perbedaan di antara keduanya, dan memanipulasi bayangan kedua sehingga menjadi lebih mirip bayangan pertama. Ingatlah untuk melakukan hal yang sama dengan bayangan auditori dan kinestetik. Lakukanlah sekarang.

Sekarang bagaimana perasaan Anda terhadap pengalaman #2? Apakah Anda merasa lebih termotivasi? Seharusnya begitu jika Anda menyesuaikan submodalitas pengalaman #1 dengan submodalitas pengalaman #2 (misalnya, jika pengalaman #1 adalah sebuah film dan pengalaman #2 masih sebuah gambar, maka Anda menjadikan pengalaman #2 menjadi film) dan lanjutkan prosesnya dengan semua submodalitas visual, auditori dan kinestetik. Saat Anda menemukan pemicu tertentu (submodalitas) yang menyebabkan Anda berada dalam kondisi yang Anda inginkan, maka Anda bisa mengaitkan semua pemicu ini dengan berbagai kondisi yang tidak Anda inginkan sehingga dengan cepat mengubah kondisi tersebut.

Ingatlah bahwa bayangan yang sama akan menciptakan kondisi atau perasaan yang sama. Dan perasaan atau kondisi yang sama akan memicu tindakan yang sama. Selain itu, jika Anda mengetahui apa yang secara khusus membuat Anda

merasa termotivasi untuk melakukan apa pun, maka Anda mengetahui dengan pasti apa yang harus Anda lakukan terhadap pengalaman apa pun agar Anda merasa termotivasi. Dari kondisi termotivasi tersebut, Anda bisa mengambil tindakan yang efektif.

Penting untuk diperhatikan bahwa submodalitas penting tertentu lebih mempengaruhi diri kita dibandingkan submodalitas yang lain. Misalnya, saya menangani seorang anak laki-laki yang tidak termotivasi pergi sekolah. Sebagian besar submodalitas visual tampaknya tidak banyak membantunya. Namun, jika dia mengatakan sesuatu pada dirinya sendiri dengan nada suara tertentu, dia dengan cepat termotivasi pergi sekolah. Selain itu, saat dia termotivasi, dia merasakan ketegangan di otot lengan atasnya. Namun, saat dia tidak termotivasi atau marah, dia merasakan ketegangan di rahang dan nada suaranya sangat berbeda. Hanya dengan mengubah kedua submodalitas ini saja, saya bisa mengubahnya hampir seketika itu dari kondisi marah atau tidak termotivasi ke kondisi termotivasi. Hal yang sama bisa dilakukan pada makanan. Seorang wanita sangat menyukai coklat karena teksturnya, kelembutannya, dan kehalusannya, tetapi dia membenci anggur karena teksturnya yang garing. Yang harus saya lakukan adalah meminta wanita itu membayangkan sedang memakan anggur perlahan, menggigit buah itu perlahan dan merasakan teksturnya saat menggelinding di dalam mulutnya. Saya juga memintanya mengatakan hal yang sama dengan nada suara yang sama. Dengan melakukan hal ini, dia segera mulai menginginkan dan menyukai anggur sejak saat itu.

Sebagai orang yang mencontoh, Anda selalu penasaran

dengan bagaimana seseorang bisa menciptakan hasil, baik mental maupun fisik. Misalnya, orang-orang menemui saya untuk berkonsultasi dan mengatakan, “Saya sangat depresi.” Saya tidak bertanya, “Mengapa Anda depresi?” dan kemudian meminta mereka untuk menjelaskan kepada diri mereka dan saya mengapa mereka sampai depresi. Itu hanya akan membuat mereka depresi. Saya tidak ingin mengetahui mengapa mereka depresi, saya ingin mengetahui *bagaimana* mereka bisa depresi. Sebaliknya, saya akan bertanya, “Bagaimana Anda bisa begitu?” Biasanya wajah mereka terlihat terkejut karena orang tersebut tidak menyadari kalau Anda harus melakukan sesuatu dalam pikiran dan fisiologi Anda agar merasa depresi. Jadi, saya akan bertanya, “Seandainya saya berada di dalam tubuh Anda, bagaimana caranya saya merasa depresi? Apa yang akan saya bayangkan? Apa yang akan saya katakan kepada diri saya sendiri? Bagaimana saya akan mengatakannya? Nada suara seperti apa yang akan saya gunakan?” Semua proses ini menciptakan tindakan pikiran dan fisik tertentu, sehingga menciptakan hasil emosional tertentu. Jika Anda mengubah struktur sebuah proses, maka proses tersebut bisa menjadi proses yang lain yaitu sesuatu selain kondisi depresi.

Begitu mengetahui apa yang harus Anda lakukan dengan kesadaran baru Anda, maka Anda bisa mulai mengendalikan otak Anda sendiri dan menciptakan kondisi yang mendukung menjalani kualitas hidup yang Anda inginkan dan layak dijalani. Misalnya, Bagaimana caranya Anda merasa frustrasi atau depresi? Apakah Anda membayangkan sesuatu dan membesar-besarkannya di dalam pikiran Anda? Apakah Anda terus berbicara kepada diri Anda dengan nada suara sedih?

Sekarang, bagaimana Anda menciptakan perasaan senang, gembira? Apakah Anda membayangkan gambar yang terang? Apakah gambar itu berjalan cepat atau lambat? Nada suara seperti apa yang Anda gunakan saat Anda berbicara kepada diri Anda sendiri? Misalnya saja seseorang tampaknya senang sekali bekerja, dan Anda tidak—tetapi ingin sekali seperti itu. Cari tahulah apa yang dilakukannya untuk menciptakan perasaan tersebut. Anda akan terpesona melihat betapa cepatnya Anda bisa berubah. Saya telah melihat orang-orang yang telah menjalani terapi selama bertahun-tahun mengubah masalah, kondisi, dan perilaku mereka—sering kali hanya dalam hitungan menit. Lagipula, frustrasi, depresi, dan gembira bukanlah benda. Semuanya proses yang diciptakan oleh bayangan, bunyi, dan tindakan fisik tertentu yang Anda kendalikan secara sadar maupun tidak.

Sadarkah Anda bahwa menggunakan semua cara ini dengan cara yang efektif bisa mengubah hidup Anda? Jika Anda sangat menyukai tantangan yang diberikan oleh pekerjaan Anda, tetapi Anda benci membersihkan rumah, maka Anda bisa melakukan satu dari dua cara berikut ini yaitu mempekerjakan seorang pengurus rumah atau memperhatikan perbedaan antara bagaimana Anda membayangkan pekerjaan dan bagaimana Anda membayangkan membersihkan rumah. Dengan membayangkan membersihkan rumah dan pekerjaan yang menantang menggunakan submodalitas yang sama, maka Anda akan merasakan dorongan untuk membersihkan rumah segera. Dorongan ini mungkin cocok untuk diberikan kepada anak Anda!

Bagaimana jika Anda membayangkan semua yang tidak suka Anda lakukan, tetapi harus Anda lakukan dan

mengaitkannya dengan submodalitas menyenangkan? Ingatlah bahwa beberapa hal memiliki rasa yang melekat. Anda telah merasakan apa itu menyenangkan dan Anda telah merasakan apa itu tidak menyenangkan. Anda bisa menamai ulang berbagai pengalaman ini dalam otak Anda dan segera menciptakan perasaan baru terhadap keduanya. Bagaimana jika Anda membayangkan semua masalah Anda, lalu mengecilkan semuanya, dan sedikit menjauh darinya? Kemungkinannya tanpa batas. Anda yang memegang kendali!

Penting untuk diingat bahwa seperti halnya keahlian apa pun, maka keahlian ini harus terus diulang dan dilatih. Semakin sering Anda secara sadar memperhatikan perubahan submodalitas sederhana ini, maka Anda akan semakin baik dalam menciptakan hasil yang Anda inginkan dengan cepat. Anda mungkin menganggap mengubah tingkat kecerahan atau keredupan sebuah gambar memiliki pengaruh besar pada Anda dibandingkan mengubah lokasi atau ukurannya. Begitu Anda mengetahui hal ini, Anda akan mengetahui bahwa tingkat kecerahan seharusnya menjadi hal pertama yang dimanipulasi saat Anda ingin mengubah sesuatu.

Sebagian dari Anda mungkin berpikir, perubahan submodalitas ini memang bagus, tetapi apa yang mencegahnya berubah kembali? Saya mengetahui bahwa saya bisa mengubah perasaan saya saat ini, dan itu berharga, tetapi akan lebih baik jika saya memiliki cara untuk mengubahnya lebih otomatis dan konsisten.

Caranya adalah melalui sebuah proses yang kami sebut dengan pola kibasan. Pola ini bisa digunakan untuk menangani beberapa masalah yang paling membandel dan

kebiasaan buruk orang. Pola kibasan menggunakan bayangan yang biasanya menghasilkan kondisi tak berdaya dan menyebabkan secara otomatis memunculkan bayangan baru yang menempatkan Anda dalam kondisi berdaya yang Anda inginkan. Misalnya, saat Anda mengetahui bayangan apa yang membuat Anda merasa ingin makan banyak, maka dengan pola kibasan Anda bisa menciptakan bayangan baru mengenai hal lain yang lebih kuat dan akan membuat Anda, jika Anda melihat atau mendengarnya, menghindari makanan. Jika Anda mengaitkan kedua bayangan tersebut, kapan pun Anda merasa makan terlalu banyak, maka bayangan pertama akan segera memunculkan bayangan kedua dan menempatkan Anda dalam kondisi tidak menginginkan makanan. Bagian terbaik dari pola kibasan adalah begitu Anda menanamkannya dengan efektif maka Anda tidak perlu memikirkannya lagi. Proses tersebut akan terjadi secara otomatis, tanpa Anda sadari. Beginilah pola kibasan bekerja.

Langkah #1: Tentukanlah perilaku apa yang ingin Anda ubah. Sekarang bayangkan perilaku itu seolah-olah Anda melihatnya dengan mata Anda sendiri. Jika Anda ingin berhenti menggigiti kuku, maka bayangkanlah Anda mengangkat tangan, mendekatkan jemari ke bibir, dan menggigiti kuku.

Langkah #2: Begitu membayangkan dengan jelas perilaku yang ingin Anda ubah, Anda harus menciptakan bayangan yang berbeda, yaitu membayangkan diri Anda seandainya Anda melakukan perubahan yang diinginkan dan apa makna perubahan tersebut bagi Anda. Anda mungkin membayangkan

diri Anda menjauhkan jemari dari mulut, sedikit menekan jari yang kukunya ingin Anda gigit, dan melihat kuku Anda dirawat dengan sempurna dan Anda sendiri juga mengenakan baju yang bagus, rapi, lebih bisa mengendalikan diri, dan percaya diri. Bayangan diri Anda dalam kondisi yang diinginkan tersebut harus tidak berkaitan. Karena kita ingin menciptakan bayangan yang ideal yaitu bayangan yang akan terus muncul dibandingkan bayangan yang sudah Anda miliki.

Langkah #3: “Kibaskan” kedua bayangan tersebut sehingga pengalaman tak berdaya secara otomatis memicu pengalaman berdaya. Begitu Anda mengaitkan cara yang memicu pengalaman berdaya ini, maka apa pun yang dulu memicu Anda menggigiti kuku sekarang akan memicu Anda berada dalam kondisi di mana Anda berjalan menuju bayangan diri Anda yang ideal. Sehingga Anda menciptakan sebuah cara baru bagi otak Anda untuk menangani sesuatu yang di masa lalu mungkin membuat jengkel.

Berikut ini cara untuk mengibaskannya. Awalilah dengan membayangkan perilaku yang ingin Anda ubah berupa gambar besar yang terang. Kemudian, di pojok kanan bawah gambar tersebut, buatlah sebuah gambar gelap kecil dari Anda ingin menjadi seperti apa. Sekarang, ambillah gambar kecil tersebut, dan kurang dari satu detik, besarkanlah ukuran dan tingkat kecerahannya lalu meledak menembus gambar perilaku yang tidak Anda inginkan lagi. Saat Anda melakukan proses ini, ucapkanlah “*hus*” dengan segembira dan sesemangat mungkin. Saya menyadari kalau ini mungkin kedengarannya sedikit kekanak-kanakan. Namun, mengatakan “*hus*” dengan

gembira mengirimkan serangkaian sinyal positif yang kuat ke otak Anda. Begitu Anda telah membayangkan gambar itu dalam pikiran Anda, seluruh proses ini hanya berlangsung selama waktu yang Anda butuhkan untuk mengatakan “hus.” Sekarang di depan Anda ada sebuah gambar besar, terang, terpusat dan berwarna dari Anda ingin menjadi apa. Gambaran lama dari Anda hancur berantakan.

Kunci dari proses ini adalah kecepatan dan pengulangan. Anda harus melihat dan merasakan gambar kecil gelap itu menjadi besar, terang, dan meledak menembus gambar besar sehingga menghancurkannya dan menggantikannya dengan gambar yang jauh lebih besar dan terang dari bagaimana Anda menginginkan sesuatu itu terjadi. Sekarang rasakanlah perasaan gembira saat melihat sesuatu seperti yang Anda inginkan. Kemudian, bukalah mata Anda selama satu detik untuk keluar dari kondisi tersebut. Saat Anda memejamkan mata lagi, lakukanlah kibasan sekali lagi. Mulailah dengan melihat sesuatu yang ingin Anda ubah menjadi besar, dan kemudian gambar kecil Anda menjadi semakin besar dan terang dan meledak dengan mengibaskannya! Berhentilah sejenak untuk merasakannya. Bukalah mata, lalu pejamkan lagi. Lihatlah apa yang ingin Anda ubah. Lihatlah gambar yang asli dan bagaimana Anda ingin mengubahnya. Kibaskanlah lagi. Lakukan sebanyak lima atau enam kali, secepat yang Anda bisa. Ingatlah bahwa kuncinya adalah kecepatan dan Anda akan senang melakukannya. Apa yang Anda katakan ke otak Anda adalah, Lihat ini, “Hus!” Lakukan ini dan lihatlah, “Hus!” Lakukan ini dan lihatlah, “Hus!” Lakukan ini...hingga gambar lama otomatis memicu gambar baru, kondisi baru, dan perilaku baru.

Sekarang bayangkan gambar pertama, dan apa yang terjadi? Misalnya, jika Anda mengibaskan pola menggigiti kuku, maka saat Anda membayangkan sedang menggigiti kuku, Anda akan sulit untuk melakukannya. Sebenarnya akan terasa tidak wajar. Kalau tidak, Anda akan melakukan pola tersebut lagi. Kali ini, Anda akan melakukannya dengan lebih jelas dan lebih cepat, pastikan Anda merasakan hanya sebentar perasaan positif yang Anda rasakan dari gambar baru sebelum membuka mata dan memulai proses tersebut kembali. Proses ini mungkin tidak akan berhasil jika gambar yang Anda pilih untuk Anda hilangkan tidak menyenangkan atau tidak cukup Anda inginkan. Gambar tersebut harus sangat menarik merupakan hal yang penting, yaitu sesuatu yang membuat Anda termotivasi atau menginginkannya—sesuatu yang sangat Anda inginkan atau sesuatu yang lebih penting bagi Anda dibandingkan perilaku lama. Terkadang menambahkan submodalitas baru seperti bau atau rasa juga membantu. Pola kibasan menciptakan hasil dengan sangat cepat karena beberapa kecenderungan otak. Otak kita cenderung menjauh dari hal-hal yang tidak menyenangkan dan mendekati hal-hal yang menyenangkan. Dengan membayangkan tidak lagi perlu menggigiti kuku jauh lebih menarik dibandingkan membayangkan menggigiti kuku, maka Anda telah memberi otak Anda sinyal kuat tentang perilaku seperti apa yang harus dilakukan. Saya juga melakukan hal ini agar berhenti menggigiti kuku. Ini kebiasaan yang sama sekali tidak saya sadari. Satu hari setelah saya melakukan pola kibasan ini, saya tiba-tiba mendapati diri saya mulai menggigiti jemari saya. Saya bisa saja menganggap ini sebagai sebuah kegagalan. Namun, saya menganggap kenyataan bahwa

mulai menyadari kebiasaan saya sebagai sebuah kemajuan. Kemudian saya melakukan pola kibasan sepuluh kali, dan saya tidak pernah berpikir untuk menggigiti kuku sejak saat itu.

Anda juga bisa melakukan pola ini pada rasa takut atau frustrasi. Pilihlah sesuatu yang takut Anda lakukan. Sekarang bayangkan sesuatu yang Anda takutkan itu berjalan sesuai yang Anda inginkan. Buatlah gambar ini sangat menyenangkan. Sekarang kibaskan keduanya sebanyak tujuh kali. Sekarang bayangkan hal yang Anda takutkan. Bagaimana perasaan Anda sekarang terhadap sesuatu yang Anda takutkan itu? Jika pola kibasan dilakukan dengan efektif, begitu Anda memikirkan sesuatu yang Anda takutkan maka Anda akan secara otomatis berubah memikirkan bagaimana Anda menginginkan hal tersebut.

Variasi lain dari pola kibasan adalah dengan membayangkan sebuah katapel di depan Anda. Di antara kedua tiang terdapat sebuah gambar perilaku saat ini yang ingin Anda ubah. Letakkanlah sebuah gambar kecil dari apa yang Anda inginkan di katapel tersebut. Kemudian bayangkan Anda melihat gambar kecil ini ditarik semakin jauh ke belakang hingga katapel tersebut meregang sejauh mungkin. Kemudian lepaskan. Lihatlah gambar tersebut meledak menembus gambar lama di depan Anda dan di dalam otak Anda. Merupakan hal yang penting saat Anda melakukan ini, Anda membayangkan menarik katapel ke belakang sebelum melepaskannya. Anda masih tetap mengatakan “hus” saat Anda melepaskannya dan menghancurkan gambar lama diri Anda yang membatasi. Jika Anda telah melakukannya dengan benar, maka saat Anda melepaskan katapel, gambar tersebut akan mendekati Anda dengan sangat cepat sehingga kepala

Anda benar-benar terantuk ke belakang. Berhentilah sekarang dan sediakan waktu untuk memikirkan pikiran atau perilaku membatasi yang ingin Anda ubah, dan gunakan katapel pola kibasan ini untuk mengubahnya.

Ingatlah bahwa pikiran Anda dapat menentang hukum alam dengan cara penting. Pikiran bisa kembali ke belakang. Waktu tidak bisa, begitu pula peristiwa—tetapi, pikiran Anda bisa. Misalkan saja Anda memasuki kantor Anda dan hal pertama yang Anda lihat adalah sebuah laporan penting yang Anda butuhkan belum ditulis. Laporan yang tidak lengkap cenderung menempatkan Anda dalam kondisi yang kurang berdaya. Anda merasa marah. Anda merasa frustrasi. Anda siap untuk keluar dan meneriaki sekretaris Anda. Namun, berteriak tidak akan menciptakan hasil yang Anda inginkan. Itu hanya akan membuat situasi semakin buruk. Kuncinya adalah mengubah kondisi Anda yaitu dengan kembali dan menempatkan diri Anda dalam kondisi yang membuat Anda bisa menyelesaikan pekerjaan. Itulah yang bisa Anda lakukan dengan mengatur kembali bayangan Anda.

Di sepanjang buku ini saya telah membicarakan tentang menjadi penguasa, mengendalikan, dan menjalankan otak Anda sendiri. Sekarang Anda mengetahui cara untuk melakukannya. Dalam beberapa latihan yang telah kita lakukan sejauh ini, Anda telah mengetahui bahwa Anda memiliki kemampuan untuk sepenuhnya mengendalikan kondisi Anda sendiri. Bayangkan bagaimana jadinya hidup ini seandainya Anda mengingat semua pengalaman baik Anda sebagai sesuatu yang terlihat terang, dekat, dan berwarna, lalu suaranya menyenangkan,

berirama, dan merdu, serta rasanya lembut, hangat, dan mendukung. Dan bagaimana seandainya Anda menyimpan pengalaman buruk Anda sebagai gambar kecil berbingkai dengan suara yang hampir tidak terdengar dan bentuknya sangat kecil sehingga Anda tidak bisa merasakannya karena tempatnya sangat jauh dari Anda? Orang sukses melakukan ini secara tidak sadar. Mereka tahu caranya menaikkan volume sesuatu yang membantu mereka dan mematikan suara sesuatu yang tidak membantu mereka. Apa yang telah Anda pelajari di bab ini adalah cara mencontoh mereka.

Saya tidak menyarankan agar Anda mengabaikan masalah. Beberapa hal harus diselesaikan. Kita semua mengenal orang-orang yang bisa menjalani sebuah hari yang sembilan puluh sembilan persen semuanya berjalan dengan benar dan pulang dalam kondisi sangat depresi. Mengapa? Yah, karena ada satu hal yang salah. Mereka mungkin telah mengubah satu hal yang salah menjadi gambar besar, terang serta bersuara keras dan mengubah yang lainnya menjadi gambar yang kecil, suram, bersuara pelan, dan tidak kuat.

Banyak orang yang menghabiskan seluruh hidup mereka seperti ini. Saya memiliki klien yang mengatakan kepada saya, "Saya selalu depresi." Mereka mengatakannya hampir dengan rasa bangga, karena telah menjadi bagian dari dunia mereka. Nah, banyak terapis yang akan memulainya dengan tugas penggalan panjang dan sulit yang menyebabkan depresi tersebut. Mereka membiarkan pasien menceritakan depresinya selama berjam-jam. Mereka menggeledah pikiran pasien untuk menemukan pengalaman suram dan kekerasan emosional di

masa lalu. Cara semacam itu sangat lama dan proses terapeutik yang sangat mahal.

Tidak ada orang yang selalu depresi. Depresi bukan sebuah kondisi permanen seperti kehilangan sebuah kaki. Itu adalah sebuah kondisi yang bisa ditimbulkan dan dihilangkan. Sebenarnya, sebagian besar orang yang mengalami depresi memiliki banyak pengalaman bahagia dalam hidup mereka— mungkin bahkan sama atau bahkan lebih dibandingkan rata-rata orang. Mereka hanya tidak membayangkan berbagai pengalaman ini dengan cara yang terang, besar, dan berkaitan. Mereka mungkin juga membayangkan saat-saat bahagia sebagai sesuatu yang jauh bukannya dekat. Sekarang luangkanlah waktu dan kenanglah kejadian yang terjadi minggu lalu dan jauhkan. Apakah pengalaman itu terasa baru bagi Anda? Bagaimana jika Anda mendekatkannya? Bukankah sekarang terlihat lebih baru? Sebagian orang membayangkan pengalaman bahagia mereka saat ini dan menjauhkannya sehingga terlihat seperti sudah lama terjadi, dan mendekatkan masalah mereka. Bukankah Anda pernah mendengar seseorang berkata, “Saya hanya perlu menjauh dari masalah-masalah saya?” Anda tidak perlu pergi ke tempat yang jauh untuk melakukan hal ini. Cukup jauhkan semua masalah itu dari pikiran Anda dan perhatikan perbedaannya. Orang yang merasa depresi otaknya sering dipenuhi dengan gambar saat-saat buruk yang besar, bersuara keras, dekat, berat, dan terus-menerus serta memiliki gambar saat-saat membahagiakan yang kecil dan suram. Cara untuk mengubahnya bukan dengan berkubang dalam kenangan buruk, tetapi dengan mengubah submodalitasnya yaitu struktur dari kenangan itu sendiri. Selanjutnya, kaitkan apa

yang dulu membuat Anda merasa sedih dengan bayangan baru yang membuat Anda menghadapi tantangan hidup ini dengan penuh semangat, humor, kesabaran, dan kekuatan.

Sebagian orang mengatakan, “Tunggu sebentar, Anda tidak bisa mengubah sesuatu dengan sangat cepat.” Mengapa tidak? Sering kali jauh lebih mudah memahami sesuatu dengan cepat daripada waktu yang lama. Begitulah yang diketahui oleh otak. Misalnya saja saat Anda menonton film. Anda melihat ribuan adegan dan menggabungkannya menjadi satu kesatuan utuh yang dinamis. Bagaimana jika Anda melihat satu adegan dan kemudian satu jam kemudian melihat adegan yang lain dan satu atau dua hari kemudian melihat adegan ketiga? Anda tidak akan bisa memahaminya, bukan? Perubahan diri bisa dilakukan dengan cara yang sama. Jika Anda melakukan sesuatu, jika Anda melakukan perubahan dalam pikiran Anda sekarang, jika Anda mengubah kondisi dan perilaku Anda maka Anda bisa menunjukkan kepada diri Anda sendiri apa yang memungkinkan dengan cara yang paling dramatis. Itu pukulan yang jauh lebih keras dibandingkan pikiran sedih selama berbulan-bulan. Fisika kuantum mengatakan bahwa sesuatu tidak berubah perlahan seiring berjalannya waktu—mereka membuat lompatan kuantum. Kita melompat dari satu pengalaman ke pengalaman yang lain. Jika Anda tidak suka dengan apa yang Anda rasakan, ubahlah bayangan Anda. Semudah itu.

Mari kita melihat contoh yang lain—cinta. Bagi sebagian besar dari kita, cinta adalah pengalaman yang indah, sangat halus, dan hampir mistis. Dari sudut pandang mencontoh, penting juga untuk diingat bahwa cinta adalah sebuah kondisi, dan seperti semua kondisi, semua hasilnya diciptakan

oleh serangkaian tindakan atau rangsangan saat dipahami atau dibayangkan dengan cara tertentu. Bagaimana Anda jatuh cinta? Salah satu unsur paling penting dari jatuh cinta adalah berhubungan dengan semua yang Anda sukai pada diri seseorang dan tidak berhubungan dengan hal-hal yang tidak Anda sukai. Jatuh cinta bisa menjadi perasaan yang sulit dan membingungkan karena tidak seimbang. Anda tidak menyeimbangkan sifat baik dan buruk seseorang, dengan menelaahnya dan melihat apa yang terjadi. Anda sangat terikat dengan beberapa sifat orang tersebut yang Anda anggap baik. Anda bahkan tidak menyadari “kesalahan” orang tersebut, setidaknya pada saat itu.

Apa yang menghancurkan sebuah hubungan? Tentu saja ada banyak faktor. Salah satunya mungkin karena Anda tidak lagi melihat hal-hal yang membuat Anda tertarik kepada orang tersebut sejak awal. Sebenarnya, Anda mungkin bertindak lebih jauh lagi dengan mengingat semua pengalaman tidak menyenangkan yang Anda alami bersama mereka dan tidak mengingat pengalaman menyenangkan yang Anda alami bersama. Bagaimana ini bisa terjadi? Seseorang mungkin telah melihat dan membuat gambar besar dari kebiasaan pasangannya yang suka tidak menutup kembali pasta gigi atau melemparkan barangnya di lantai. Mungkin pria itu tidak menulis surat cinta lagi kepadanya. Atau mungkin wanita itu ingat apa yang dikatakan pasangannya saat bertengkar, dan dia mendengar dialog itu diucapkan berulang kali dalam kepalanya, sehingga membuatnya merasakan kembali bagaimana rasanya. Dia tidak ingat betapa lembut pria itu menyentuhnya pada hari itu atau hal-hal istimewa yang dikatakan pria itu minggu

sebelumnya atau apa yang dilakukan pria itu pada hari jadi mereka. Contohnya masih banyak lagi. Ingatlah bahwa, tidak ada “salahnya” melakukan hal ini. Pahami bahwa bayangan ini mungkin tidak akan memberdayakan hubungan Anda. Bagaimana jika di tengah-tengah pertengkaran Anda teringat kali pertama Anda dicium atau bergandengan tangan—masa ketika kekasih Anda melakukan sesuatu yang sangat istimewa untuk Anda—dan Anda menjadikan gambar itu besar, dekat, dan terang lagi? Dari kondisi tersebut, bagaimana Anda akan memperlakukan orang yang Anda cintai ini?

Kita harus memperhatikan pola komunikasi dan bertanya kepada diri sendiri secara rutin, “Kalau saya terus membayangkan semua hal seperti ini, kemungkinan hasil akhirnya apa dalam hidup saya? Perilaku saya saat ini akan membawa saya ke mana, dan apakah saya ingin pergi ke sana? Sekarang saatnya untuk memeriksa apa yang diciptakan oleh tindakan pikiran dan fisik saya.” Anda tidak mau mengetahui di kemudian hari bahwa sesuatu yang bisa dengan mudah Anda ubah membawa Anda ke tempat yang tidak Anda inginkan.

Mungkin penting untuk Anda perhatikan apakah Anda memiliki pola penggunaan asosiasi dan disosiasi. Banyak orang yang menghabiskan sebagian besar waktu mereka tidak berhubungan dengan sebagian besar bayangan mereka. Hati mereka jarang tergerak oleh apa pun. Disosiasi memiliki kelebihan. Jika Anda tidak menunjukkan emosi yang berlebihan terhadap sesuatu hal, maka Anda memiliki lebih banyak sumber daya untuk menanganinya. Namun, jika inilah pola konsisten Anda dalam membayangkan sebagian besar pengalaman dalam hidup Anda maka Anda benar-benar melewatkan apa yang

sering saya sebut dengan nikmatnya hidup yaitu banyak sekali kegembiraan. Saya telah memberikan konsultasi pada orang-orang konservatif yang jarang menunjukkan apa yang mereka rasakan tentang hidup mereka dan membuat pola pikiran baru untuk mereka. Dengan sangat meningkatkan bayangan terkait, mereka menjadi lebih bersemangat dan menganggap hidup sebagai sebuah pengalaman baru.

Sebaliknya, jika semua atau sebagian besar bayangan Anda sangat berkaitan, maka Anda mungkin mendapati diri Anda tidak bisa menyesuaikan diri. Anda mungkin sangat sulit menjalani hidup karena Anda merasakan setiap hal kecil, dan hidup tidak selalu menyenangkan, mudah atau menarik. Seseorang yang sangat terikat dengan apa pun dalam hidup sangatlah rentan dan biasanya akan memikirkan semuanya terlalu serius.

Kunci dari hidup adalah menyeimbangkan semuanya, termasuk saringan pikiran dari berhubungan dan disosiasi. Kita bisa berhubungan atau tidak berhubungan dengan apa pun yang kita inginkan. Kuncinya adalah dengan berhubungan secara sadar, sehingga itu akan membantu kita. Kita bisa mengendalikan bayangan apa pun yang kita buat dalam otak. Apakah Anda ingat saat kita belajar tentang kekuatan dari keyakinan kita? Kita belajar bahwa kita tidak lahir dengan keyakinan-keyakinan itu dan semua itu bisa diubah. Saat kecil, kita percaya dengan sesuatu yang sekarang kita anggap konyol. Kita menutup bab mengenai keyakinan dengan sebuah pertanyaan penting yaitu bagaimana caranya kita menggunakan keyakinan yang baik dan membuang keyakinan negatif? Langkah pertama adalah dengan mengetahui pengaruh kuat keyakinan mereka dalam hidup kita. Anda telah melakukan

langkah kedua di sepanjang bab ini yaitu dengan mengubah cara Anda membayangkan keyakinan Anda. Karena jika Anda mengubah cara Anda membayangkan sesuatu, maka Anda akan mengubah perasaan Anda terhadap hal tersebut sehingga mengubah apa yang benar dalam hidup Anda. Anda bisa membayangkan sesuatu kepada diri Anda sendiri dengan cara yang terus memberdayakan Anda—sekarang!

Ingatlah bahwa sebuah keyakinan adalah sebuah kondisi kepastian yang kuat terhadap orang, sesuatu, ide, atau pengalaman hidup tertentu. Bagaimana caranya Anda menciptakan kepastian? Melalui submodalitas khusus. Apakah Anda akan yakin dengan sesuatu yang suram, tidak terpusat, sangat kecil dan jauh dalam pikiran sama seperti yang Anda rasakan terhadap sesuatu yang sebaliknya?

Selain itu, otak Anda memiliki sistem penyimpanan. Sebagian orang menyimpan sesuatu yang mereka percaya di sebelah kiri, dan sesuatu yang tidak mereka percaya di sebelah kanan. Saya tahu ini kedengarannya konyol, tetapi Anda bisa mengubah seseorang yang memiliki sistem penyimpanan seperti ini hanya dengan meminta mereka mengambil sesuatu yang tidak mereka percaya dari sebelah kanan dan memindahkannya di sebelah kiri, di tempat otaknya menyimpan sesuatu yang dia percaya. Begitu melakukan ini, dia mulai merasa yakin. Dia mulai percaya pada ide atau konsep yang baru beberapa menit yang lalu tidak dipercayanya!

Mengubah keyakinan ini bisa dilakukan mudah dengan membandingkan bagaimana Anda membayangkan sesuatu yang sepenuhnya Anda anggap benar dengan sesuatu yang

tidak Anda yakini. Mulailah dengan keyakinan yang benar-benar Anda yakini—bahwa nama Anda John Smith, usia Anda tiga puluh lima tahun, dan Anda lahir di Atlanta, Georgia, atau bahwa Anda mencintai anak-anak Anda dengan sepenuh hati atau bahwa Miles Davis adalah pemain trompet terhebat dalam sejarah. Pikirkanlah sesuatu yang Anda percayai tanpa keraguan sedikit pun yaitu sesuatu yang kebenarannya sangat Anda yakini. Sekarang pikirkan sesuatu yang tidak Anda yakini yaitu sesuatu yang ingin Anda percayai, tetapi sekarang Anda merasa tidak yakin. Anda mungkin ingin menggunakan satu dari tujuh kebohongan sukses di bab 5. (Jangan memilih sesuatu yang sama sekali tidak Anda percayai, karena mengatakan Anda tidak percaya pada sesuatu berarti Anda *percaya* bahwa sesuatu itu tidak benar.)

Sekarang, jalankan submodalitas Anda seperti yang kita lakukan sebelumnya saat kita menangani motivasi. Jalankan semua aspek visual, auditori, dan kinestetik dari sesuatu yang sangat Anda percayai. Kemudian, lakukan hal yang sama dengan sesuatu yang tidak Anda percayai. Perhatikanlah perbedaan di antara keduanya. Apakah sesuatu yang Anda percaya berada di satu tempat dan sesuatu yang tidak Anda percayai berada di tempat lain? Atau apakah sesuatu yang Anda percayai lebih dekat, lebih terang, atau lebih besar dibandingkan sesuatu yang tidak Anda percayai? Apakah yang satu tidak bergerak, dan yang satu lagi bergerak? Apakah salah satu bergerak lebih cepat dari yang satunya?

Sekarang lakukanlah apa yang kita lakukan dengan motivasi. Programlah ulang submodalitas dari sesuatu yang tidak Anda percayai sehingga sesuai dengan submodalitas dari sesuatu

yang Anda percayai. Ubahlah warna dan lokasinya. Ubahlah, suara, nada suara, tempo, timbrenya. Ubahlah submodalitas teksturnya, berat, dan suhu. Bagaimana perasaan Anda saat Anda selesai melakukannya? Jika Anda telah mengubah dengan akurat bayangan yang digunakan untuk menyebabkan ketidakpastian tersebut, maka Anda akan merasa yakin terhadap sesuatu yang beberapa menit yang lalu Anda merasa tidak yakin.

Satu-satunya kesulitan yang dihadapi banyak orang adalah keyakinan mereka bahwa Anda tidak bisa mengubah sesuatu dengan cepat. Ini mungkin juga keyakinan yang ingin Anda ubah.

Proses yang sama ini bisa digunakan untuk mengetahui perbedaan dalam pikiran Anda antara sesuatu yang membuat Anda bingung dan sesuatu yang Anda mengerti. Jika Anda bingung dengan sesuatu, mungkin karena bayangan Anda kecil, tidak terpusat, suram, atau jauh, sedangkan sesuatu yang Anda mengerti dibayangkan lebih dekat, lebih terang, dan lebih terpusat. Lihatlah apa yang terjadi dengan perasaan Anda saat Anda mengubah bayangan Anda sama persis dengan bayangan dari sesuatu yang Anda mengerti.

Tentu saja, mendekatkan sesuatu atau membuatnya lebih terang tidak memperkuat pengalaman itu bagi semua orang. Hal yang sebaliknya adalah yang mungkin terjadi. Sebagian orang merasakan sesuatu semakin kuat saat sesuatu itu menjadi lebih gelap atau lebih terpusat. Intinya adalah mengetahui submodalitas mana yang penting bagi Anda atau orang yang ingin Anda bantu untuk menciptakan perubahan, dan kemudian memiliki kekuatan diri yang cukup besar untuk menjalankannya dan menggunakan cara-cara ini. Apa yang sebenarnya kita

lakukan saat menggunakan submodalitas adalah menamai ulang sistem rangsangan yang memberi tahu otak bagaimana perasaan Anda terhadap sebuah pengalaman. Otak Anda menanggapi sinyal apa pun (submodalitas) yang Anda berikan. Jika Anda mengirimkan sinyal, maka otak akan merasa sakit. Jika Anda mengirimkan submodalitas yang berbeda, maka Anda bisa merasa baik-baik saja dalam sekejap. Misalnya, saat saya sedang mengadakan Pelatihan Profesional Neuro-Linguistik di Phoenix, Arizona, saya mulai melihat banyak sekali orang dalam ruangan itu yang wajahnya terlihat sangat tegang, sehingga saya menganggap raut wajah mereka seperti menunjukkan kesakitan. Dalam pikiran saya meninjau kembali apa yang telah saya sampaikan dan merasa tidak ada yang memicu tanggapan semacam itu pada banyak sekali orang. Akhirnya saya bertanya kepada seseorang, “Apa yang Anda rasakan sekarang?” Pria itu berkata, “Kepala saya pusing sekali.” Begitu dia berkata seperti itu, orang yang lain juga mengatakannya, dan kemudian yang lain, dan seterusnya. Lebih dari 60 persen orang di dalam ruangan itu sakit kepala. Mereka menjelaskan bahwa ruangan ini membutuhkan lampu yang terang karena video menyinari mata mereka, dan mereka merasa itu mengganggu, bahkan menyakitkan. Selain itu, kami berada di dalam ruangan tanpa jendela, dan ventilasinya rusak sekitar tiga jam sebelumnya, sehingga sangat pengap. Semua ini telah menciptakan perubahan fisiologi pada orang-orang ini. Jadi, apa yang bisa saya lakukan, menyuruh semua orang meminum Excedrin?

Tentu saja tidak. Otak mengirimkan rasa sakit hanya saat otak menerima rangsangan yang dibayangkan dengan cara yang menyuruh otak untuk merasa sakit. Jadi, saya meminta

orang-orang tersebut untuk menjelaskan submodalitas rasa sakit mereka. Bagi sebagian orang, kepalanya terasa berat dan berdenyut-denyut, sedangkan sebagian yang lain tidak. Sebagian merasa rasa sakitnya sangat besar dan terang (Anda bisa membayangkan bagaimana rasanya), sedangkan yang lain rasa sakitnya ringan. Kemudian saya meminta mereka mengubah submodalitas rasa sakit mereka, dengan pertamanya melepaskan diri mereka dari rasa sakit dan meletakkannya di luar diri mereka. Kemudian meminta mereka mengeluarkan perasaan mereka dengan meminta mereka melihat bentuk dan ukuran rasa sakit itu serta meletakkannya sekitar sepuluh kaki di depan mereka. Selanjutnya, saya meminta mereka agar membuat bayangan mereka lebih besar dan lebih kecil, sehingga membuat bayangan itu semakin besar dan meledak menembus langit-langit dan kemudian mengecil saat turun. Kemudian saya meminta mereka agar mendorong rasa sakit itu di bawah matahari dan melihat rasa sakit itu mencair dan kemudian turun ke bumi sebagai sinar matahari yang menyinari tanaman. Akhirnya saya bertanya bagaimana perasaan mereka. Dalam waktu kurang dari lima menit, 95 persen orang tidak merasa sakit kepala lagi. Mereka telah mengubah bayangan dari apa yang mereka perintahkan untuk dilakukan oleh otak, sehingga otak yang sekarang mendapatkan sinyal baru, menghasilkan tanggapan baru. 5 persen lainnya membutuhkan waktu lima menit lagi untuk menghasilkan perubahan yang lebih spesifik. Seorang pria selama ini menderita migrain dan dia merasa sehat kembali.

Saat saya menjelaskan proses ini kepada sebagian orang, mereka sulit mempercayai bahwa mereka bisa menghilangkan

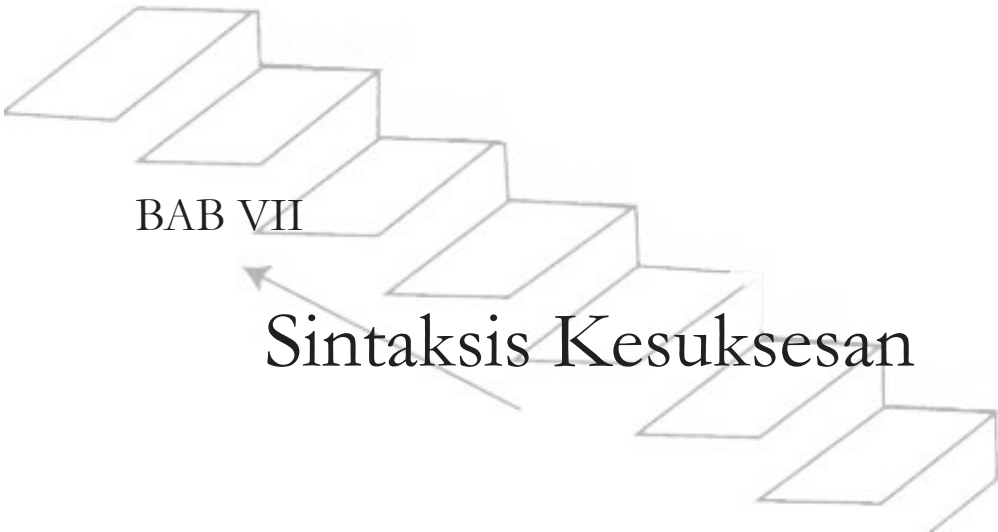
rasa sakit mereka dengan cepat dan mudah. Namun, bukankah Anda sendiri telah melakukan ini secara tidak sadar berulang kali? Ingatkah saat Anda merasa sakit, tetapi kemudian sibuk melakukan yang lain, atau sesuatu yang menyenangkan terjadi, dan saat Anda mengubah apa yang sedang Anda pikirkan atau bayangkan pada otak Anda, maka Anda tidak merasa sakit lagi? Sakit bisa pergi begitu saja dan tidak kembali lagi kecuali Anda mulai membayangkannya. Dengan sedikit mengarahkan bayangan Anda dengan sadar, Anda bisa dengan mudah menghilangkan sakit kepala kapan pun Anda mau.

Sebenarnya, begitu Anda mengetahui sinyal yang menciptakan hasil khusus dalam otak Anda maka Anda bisa membuat diri Anda merasakan apa pun yang ingin Anda rasakan terhadap apa pun.

Peringatan terakhir, serangkaian saringan yang lebih besar pada pengalaman manusia bisa memerintah atau mempengaruhi kemampuan Anda untuk mempertahankan bayangan baru—atau bahkan melakukan perubahan sejak awal. Semua saringan tersebut memperhatikan apa yang paling kita anggap penting dan manfaat tanpa kita sadari apa yang mungkin kita dapatkan dari perilaku kita saat ini. Masalah dan pentingnya nilai-nilai akan dibahas dalam sebuah bab tersendiri, dan kita akan membahas keuntungan kedua yang tidak kita sadari di bab 16, mengenai proses penyusunan kembali. Jika rasa sakit mengirimkan sinyal penting kepada Anda tentang sesuatu yang harus Anda ubah di tubuh Anda, maka kecuali Anda memenuhi hal tersebut, rasa sakit itu kemungkinan besar akan kembali karena bermanfaat bagi Anda dengan cara yang penting.

Dengan apa yang telah Anda pelajari sejauh ini, Anda sudah bisa meningkatkan hidup Anda sendiri serta hidup siapa pun yang Anda kenal. Mari kita mempelajari aspek lain dari cara kita menyusun pengalaman kita, sebuah unsur penting yang bisa memberdayakan kita untuk mencontoh hampir siapa pun dengan efektif. Mari kita mempelajari...





BAB VII

Sintaksis Kesuksesan

“Semuanya harus dilakukan dengan baik dan teratur.”

—1 Korintus 14:40

Di sepanjang buku ini, kita telah membicarakan tentang mengetahui bagaimana orang-orang melakukan sesuatu. Kita telah mengatakan bahwa orang yang bisa menciptakan hasil luar biasa terus menghasilkan serangkaian tindakan khusus, baik pikiran maupun fisik (berbagai hal internal yang mereka lakukan di dalam pikiran mereka dan hal-hal eksternal yang mereka lakukan di dunia). Jika kita menghasilkan tindakan yang sama, maka kita akan menciptakan hasil yang sama atau mirip. Namun, ada faktor lain yang mempengaruhi hasil—sintaksis tindakan. Sintaksis—cara kita memerintahkan tindakan—bisa memberikan perbedaan besar pada jenis hasil yang kita ciptakan.

Apa perbedaan antara “Anjing menggigit Jim” dan “Jim menggigit anjing”? Apa perbedaan antara “Joe memakan udang laut” dan “Udang laut memakan Joe”? Kalimat tersebut sangat berbeda, khususnya jika Anda adalah Jim atau Joe. Kata-katanya sama persis. Perbedaannya adalah sintaksis, yaitu cara kita menyusun kata-kata tersebut. Arti pengalaman ditentukan oleh urutan sinyal yang dikirimkan ke otak. Rangsangan yang sama terlibat, kata-kata yang sama, tetapi artinya berbeda. Hal ini sangat penting untuk dipahami jika kita ingin mencontoh secara efektif hasil dari orang sukses. Urutan kata pada saat disampaikan menyebabkan kata-kata itu dicatat dalam otak dengan cara tertentu. Mirip dengan perintah untuk sebuah komputer. Jika Anda memprogram perintah dengan urutan yang benar, maka komputer akan menggunakan semua kemampuannya dan menciptakan hasil yang Anda inginkan. Jika Anda memprogram perintah yang benar dengan urutan yang berbeda, maka Anda tidak akan mendapatkan hasil yang Anda inginkan.

Kita akan menggunakan kata “strategi” untuk menjelaskan semua faktor ini—berbagai jenis bayangan, submodalitas yang diperlukan, dan sintaksis yang dibutuhkan—yang bekerja bersama untuk menciptakan sebuah hasil tertentu.

Kita memiliki sebuah strategi untuk menghasilkan apa pun dalam hidup seperti perasaan cinta, ketertarikan, motivasi, keputusan, apa pun. Misalnya, jika kita mengetahui apa strategi kita untuk cinta maka kita bisa memunculkan kondisi tersebut kapan pun kita mau. Jika kita mengetahui tindakan apa yang kita ambil dan bagaimana urutannya untuk mengambil sebuah keputusan maka jika kita bimbang maka kita bisa menjadi

tegas dalam waktu sekejap. Kita akan mengetahui tuts mana yang harus ditekan dan bagaimana menciptakan hasil yang kita inginkan dalam biokomputer internal kita.

Metafora yang tepat untuk komponen dan penggunaan strategi adalah membuat roti. Jika seseorang membuat kue cokelat paling enak di dunia, bisakah Anda membuat kue dengan kualitas yang sama? Tentu saja bisa, jika Anda memiliki resep orang tersebut. Resep adalah sebuah strategi, sebuah rencana khusus mengenai sumber daya apa yang harus digunakan dan bagaimana menggunakannya untuk menciptakan sebuah hasil tertentu. Jika Anda mempercayai bahwa kita semua memiliki neurologi yang sama, maka Anda mempercayai bahwa kita semua memiliki sumber daya potensial yang sama yang dapat kita gunakan. Strategi kitalah—yaitu bagaimana kita menggunakan berbagai sumber daya tersebut—yang menentukan hasil yang kita ciptakan. Ini juga merupakan hukum bisnis. Sebuah perusahaan mungkin saja memiliki sumber daya yang hebat, tetapi perusahaan yang memiliki strategi dan paling baik menggunakan sumber dayanyalah yang biasanya akan menguasai pasar.

Jadi apa yang Anda butuhkan untuk menghasilkan kue dengan kualitas yang sama seperti seorang tukang roti handal? Anda membutuhkan resep, dan Anda harus mengikuti resep tersebut dengan benar. Jika Anda mengikuti kata per kata resep tersebut, maka Anda akan menciptakan hasil yang sama, meskipun Anda mungkin tidak pernah membuat kue sebelumnya dalam hidup Anda. Tukang roti mungkin telah bertahun-tahun melakukan uji coba sebelum akhirnya mendapatkan resep

terakhir. Anda bisa menghemat waktu bertahun-tahun dengan mengikuti resepnya, dengan mencontoh apa yang dilakukannya.

Ada beberapa strategi agar sukses dalam bidang keuangan, untuk menciptakan dan mempertahankan kesehatan, untuk merasa bahagia dan dicintai sepanjang hidup Anda. Jika Anda menemukan seseorang yang telah sukses di bidang keuangan atau memiliki hubungan yang baik, Anda hanya perlu mengetahui strategi orang tersebut dan menerapkannya untuk menciptakan hasil yang mirip dan menghemat banyak sekali waktu dan tenaga. Inilah kekuatan dari mencontoh, Anda tidak perlu bekerja keras selama bertahun-tahun untuk melakukannya.

Apa manfaat resep yang memberdayakan kita untuk mengambil tindakan efektif? Nah, salah satu manfaat pertamanya adalah memberi tahu kita bahan apa yang dibutuhkan untuk menciptakan hasil. Dalam “pembuatan” pengalaman manusia, bahan kita adalah lima pancaindra. Semua hasil manusia dibuat atau diciptakan dari penggunaan sistem bayangan visual, auditori, kinestetik, perasa, dan pencium. Apa lagi manfaat resep sehingga kita bisa menciptakan hasil yang sama persis seperti orang yang menciptakan resep tersebut? Resep tersebut memberi tahu kita jumlah yang kita butuhkan. Dalam memproduksi ulang pengalaman manusia, kita juga tidak hanya harus mengetahui bahan-bahannya, tetapi juga berapa banyak setiap bahan yang kita butuhkan. Dalam strategi, kita bisa menganggap submodalitas sebagai jumlahnya. Submodalitas memberi tahu secara khusus berapa banyak yang kita butuhkan. Misalnya, seberapa banyak input

visual—seberapa terang, seberapa gelap, seberapa dekat pengalaman tersebut? Bagaimana temponya, teksturnya?

Hanya itulah yang dibutuhkan? Jika Anda mengetahui apa bahannya dan seberapa banyak yang harus digunakan, sekarang bisakah Anda membuat kue dengan kualitas yang sama? Tidak, kecuali Anda juga mengetahui sintaksis produksinya—yaitu, kapan harus melakukan sesuatu, dan bagaimana urutannya. Apa yang akan terjadi jika saat membuat kue Anda memasukkan lebih dulu bahan yang oleh tukang roti aslinya dimasukkan terakhir? Akankah Anda menghasilkan kue dengan kualitas yang sama? Saya meragukannya. Namun, jika Anda menggunakan bahan yang sama, dengan jumlah yang sama, urutan yang sama, maka Anda akan menciptakan hasil yang sama.

Kita memiliki strategi untuk segala—untuk motivasi, membeli, cinta, dan tertarik kepada seseorang. Urutan tertentu dari rangsangan tertentu akan selalu menciptakan hasil tertentu. Strategi mirip dengan nomor kombinasi brankas sumber daya otak Anda. Meskipun Anda mengetahui nomor kombinasinya, tetapi jika Anda tidak menekan urutan yang benar, maka Anda tidak akan bisa membuka kuncinya. Namun, jika Anda memiliki nomor dan urutan yang benar, kuncinya akan terbuka setiap waktu. Jadi, Anda harus mengetahui nomor kombinasi yang membuka brankas Anda dan juga nomor kombinasi yang membuka brankas orang lain.

Apa unsur penting dari sintaksis? Indra kita. Kita menggunakan pancaindra di dua tingkat—internal dan eksternal. Sintaksis adalah cara kita menyatukan unsur-unsur dari apa yang kita alami di luar dan apa yang kita bayangkan dalam pikiran kita.

Misalnya, Anda bisa memiliki dua jenis pengalaman visual. Pertama adalah apa yang Anda lihat di dunia luar. Saat Anda membaca buku ini dan melihat huruf-huruf hitam di atas latar belakang putih, maka Anda memiliki pengalaman eksternal visual. Kedua adalah internal visual. Ingat saat, di bab sebelumnya, kita bermain dengan modalitas dan submodalitas visual dalam pikiran kita? Kita sama sekali tidak di sana untuk melihat bangku, awan, saat-saat bahagia atau menyedihkan yang dibayangkan dalam pikiran kita. Sebaliknya, kita melihatnya secara visual.

Hal yang sama juga berlaku pada modalitas yang lain. Anda bisa mendengar peluit kereta api di luar jendela Anda. Itu merupakan pengalaman eksternal auditori. Atau Anda bisa mendengar sebuah suara di dalam pikiran Anda. Itu merupakan pengalaman internal auditori. Jika yang penting adalah nada suara, maka itu merupakan gaya suara auditori. Jika yang penting adalah kata-kata (makna) yang disampaikan oleh suara tersebut maka itu merupakan digital auditori. Anda bisa merasakan tekstur dari lengan kursi yang sedang Anda duduki. Itu merupakan pengalaman eksternal kinestetik. Atau Anda bisa merasakan dalam lubuk hati terdalam kalau sesuatu membuat Anda senang atau sedih. Itu merupakan pengalaman internal kinestetik.

Untuk menciptakan sebuah resep, kita harus memiliki sebuah sistem yang menjelaskan apa yang harus dilakukan dan kapan. Jadi, kita memiliki catatan untuk menjelaskan berbagai strategi. Kita melambangkan proses pancaindra dengan singkatan, yaitu V untuk visual, A untuk auditori, K untuk Kinestetik, i untuk internal, e untuk eksternal, n untuk

nada suara, dan d untuk digital. Saat Anda melihat sesuatu di dunia luar (eksternal visual), maka bisa dilambangkan dengan Ve. Saat Anda merasakan sesuatu di dalam hati Anda, maka dilambangkan dengan Ki. Misalnya saja strategi seseorang yang termotivasi dengan melihat sesuatu (Ve), kemudian mengatakan sesuatu kepada dirinya sendiri (Aid) yang memunculkan perasaan termotivasi (Ki) di dalam hatinya. Strategi ini akan dilambangkan sebagai Ve-Aid-Ki. Anda bisa “berbicara” sepanjang hari dengan orang ini tentang mengapa dia harus melakukan sesuatu, dan kemungkinan besar Anda tidak akan berhasil. Namun, jika Anda “menunjukkan” sebuah hasil kepadanya dan menyampaikan apa yang harus dia katakan kepada dirinya saat melihat hasil tersebut maka Anda bisa menempatkan orang tersebut dalam kondisi itu hampir pada saat yang tepat. Di bab berikutnya, saya akan menunjukkan kepada Anda cara mengetahui berbagai strategi yang digunakan orang-orang dalam situasi tertentu. Untuk saat ini, saya ingin menunjukkan kepada Anda cara kerja strategi tersebut dan mengapa strategi tersebut sangat penting.

Kita memiliki strategi untuk apa pun, yaitu pola bayangan yang terus menciptakan hasil tertentu. Sebagian kecil di antara kita mengetahui cara menggunakan strategi tersebut secara sadar, jadi kita bisa masuk dan keluar dari berbagai macam kondisi, tergantung pada rangsangan apa yang kita terima. Yang harus Anda lakukan adalah mengetahui strategi Anda sehingga Anda bisa menghasilkan kondisi yang Anda inginkan pada saat yang tepat. Dan Anda harus bisa mengenali strategi orang lain agar Anda bisa mengetahui dengan pasti mereka bereaksi terhadap apa.

Misalnya, apakah ada cara agar Anda bisa terus mengatur pengalaman internal dan eksternal Anda untuk membeli? Pastinya. Anda mungkin tidak mengetahuinya, tetapi sintaksis pengalaman yang sama yang membuat Anda tertarik dengan mobil tertentu mungkin juga membuat Anda tertarik dengan rumah tertentu. Ada rangsangan tertentu yang, dalam urutan yang benar, akan segera menempatkan Anda dalam sebuah kondisi yang mau membeli. Kita semua memiliki urutan yang terus diikuti untuk menciptakan kondisi dan kegiatan tertentu. Memberikan informasi menggunakan sintaksis orang lain merupakan bentuk hubungan yang sangat baik. Sebenarnya, jika dilakukan dengan efektif, komunikasi Anda menjadi hampir tidak dapat ditolak karena secara otomatis memicu tanggapan tertentu.

Strategi apa lagi yang ada? Apakah strategi rayuan itu ada? Adakah cara untuk mengatur materi yang Anda sampaikan kepada seseorang sehingga hampir tidak dapat ditolak? Tentu saja. Motivasi? Penggodaan? Belajar? Atletik? Menjual? Tentu saja. Bagaimana dengan depresi? Atau kegembiraan? Adakah cara untuk menyampaikan pengalaman di dunia Anda dengan urutan tertentu yang menciptakan berbagai emosi ini? Pasti ada. Ada strategi untuk manajemen yang efisien. Ada strategi untuk kreativitas. Saat sesuatu memicu Anda maka Anda berada dalam kondisi tersebut. Anda hanya harus mengetahui apa strategi Anda agar dapat berada dalam sebuah kondisi pada saat yang tepat. Dan Anda harus bisa mengetahui strategi yang digunakan orang lain agar Anda bisa mengetahui cara untuk memberi orang lain apa yang mereka inginkan.

Jadi yang harus kita ketahui adalah urutan khusus, sintaksis khusus, yang akan menciptakan hasil dan kondisi khusus. Jika Anda bisa melakukannya dan Anda bersedia melakukan tindakan yang dibutuhkan, maka Anda bisa menciptakan dunia seperti yang Anda inginkan. Selain kebutuhan fisik seperti makanan dan air, hampir semua yang Anda inginkan adalah sebuah kondisi. Yang harus Anda ketahui adalah sintaksis, strategi yang tepat, agar bisa berada dalam kondisi tersebut.

Salah satu pengalaman mencontoh paling sukses yang pernah saya alami adalah dengan U.S. Army. Saya dikenalkan kepada seorang jenderal, yang kemudian berbicara mengenai *Optimum Performance Technologies®* seperti NLP bersama saya. Saya mengatakan kepadanya bahwa saya bisa menjalankan program pelatihan yang dijalankannya, menghemat separuh waktunya, dan bahkan meningkatkan kompetensi orang-orang dalam waktu yang lebih singkat. Pernyataan yang sangat berlebihan, bukan? Sang jenderal tertarik, tetapi tidak yakin sehingga saya dipekerjakan untuk mengajarkan keahlian NLP. Setelah pelatihan NLP yang sukses, angkatan darat mengontrak saya untuk mencontoh program pelatihan dan pada saat yang sama mengajar sekelompok tentara cara mencontohnya dengan efektif. Saya akan dibayar jika saya memberikan hasil seperti yang saya janjikan.

Proyek pertama yang mereka minta untuk saya tangani adalah program empat hari untuk mengajarkan kepada sejumlah tentara cara menembakkan pistol kaliber 45 dengan efektif dan akurat. Dulu, rata-rata hanya 70 persen tentara yang mengambil program tersebut yang lulus, dan sang jenderal diberi tahu bahwa itulah persentase terbaik yang bisa diharapkan. Pada titik ini, saya

mulai bertanya-tanya apa yang telah merasuki pikiran saya. Saya tidak pernah menembakkan senjata sebelumnya dalam hidup saya. Saya bahkan tidak suka menembak. Semula, John Grinder dan saya merupakan rekanan dalam proyek ini sehingga saya merasa dengan latar belakangnya dalam tembak-menembak, kami bisa melakukannya. Kemudian, karena berbagai alasan jadwal, John tiba-tiba membatalkan keikutsertaannya. Yah, Anda bisa membayangkan apa yang terjadi dengan kondisi saya! Selain itu, saya mendengar kabar burung kalau ada beberapa orang dalam kelompok pelatihan tersebut yang akan melakukan apa pun yang mereka bisa untuk menghalangi pekerjaan saya karena mereka marah dengan besarnya uang yang saya terima. Mereka akan memberi saya pelajaran. Tanpa memiliki latar belakang dalam tembak-menembak, kehilangan rekan kerja saya (John Grinder), dan mengetahui kalau ada orang yang mencoba untuk menggagalkan pekerjaan saya, apa yang saya lakukan?

Pertama-tama, saya mengambil gambar kegagalan raksasa yang saya ciptakan dalam pikiran saya dan mengecilkannya. Kemudian, saya mulai menyusun serangkaian bayangan baru tentang apa yang bisa saya lakukan. Saya mengubah sistem keyakinan saya dari “Tentara terbaik di angkatan darat tidak bisa melakukan apa yang diminta, jadi jelas saya tidak bisa melakukannya” menjadi “Para pelatih menembak sangat ahli dalam bidang mereka, tetapi mereka mengetahui sedikit atau tidak sama sekali tentang pengaruh bayangan pada kinerja atau cara meniru strategi para penembak terbaik.” Setelah menempatkan diri saya dalam kondisi sangat berdaya, saya memberi tahu sang jenderal bahwa saya harus bertemu dengan para penembak terbaiknya agar saya bisa mengetahui

secara khusus apa yang mereka lakukan—dalam pikiran dan tindakan fisik mereka—yang menciptakan hasil tembakan yang efektif dan akurat. Begitu saya mengetahui “perbedaan yang membuat perbedaan,” saya bisa mengajarkannya kepada para tentara dalam waktu yang lebih singkat dan menciptakan hasil yang diinginkan.

Bersama tim mencontoh saya, saya menemukan beberapa keyakinan penting yang dimiliki oleh beberapa penembak terbaik di dunia, dan saya membandingkannya dengan keyakinan para tentara yang tidak bisa menembak dengan efektif. Selanjutnya, saya menemukan sintaksis pikiran dan strategi umum para penembak terbaik dan menirunya agar saya bisa mengajarkannya kepada para penembak baru. Sintaksis ini merupakan hasil dari ribuan, mungkin ratusan ribu, tembakan dan perubahan seketika dalam teknik menembak mereka. Kemudian saya meniru unsur-unsur penting fisiologi mereka.

Setelah mengetahui strategi optimal untuk menciptakan hasil yang disebut dengan menembak efektif, saya merancang kursus satu setengah hari untuk para penembak baru. Hasilnya? Saat diuji dalam waktu kurang dari dua hari, 100 persen tentara lulus, dan jumlah tentara yang lulus di tingkat tertinggi—ahli—tiga kali lebih banyak setelah mengikuti kursus standar selama empat hari. Dengan mengajar kepada para penembak baru ini cara menghasilkan sinyal yang sama ke otak mereka seperti yang dilakukan oleh para ahli, kami menjadikan mereka ahli dalam waktu kurang dari separuh. Kemudian, saya menemui para tentara yang saya contoh, yaitu para penembak hebat di Amerika, dan mengajarkan kepada mereka cara meningkatkan strategi mereka. Hasilnya satu jam kemudian: seorang tentara

mencetak nilai lebih tinggi dari nilai yang sebelumnya selama enam bulan, tentara yang lain menembak lebih banyak mata banteng dari yang sebelumnya dalam kompetisi apa pun akhir-akhir ini, dan sang pelatih memberi kedua tentara ini hadiah. Saat berbicara kepada sang jenderal, kolonel menyebutnya sebagai terobosan pertama dalam tembak-menembak sejak Perang Dunia I.

Intinya adalah Anda harus menyadari bahwa meskipun Anda memiliki informasi yang sedikit atau tidak sama sekali dan meskipun keadaan tampaknya mustahil, jika Anda memiliki contoh yang sangat bagus tentang cara menciptakan sebuah hasil maka Anda bisa mengetahui secara khusus apa yang dilakukan oleh contoh dan menirunya—dan kemudian menciptakan hasil yang mirip dalam waktu yang jauh lebih singkat dari yang mungkin Anda pikir.

Strategi yang lebih sederhana adalah strategi yang digunakan oleh banyak atlet untuk meniru para atlet terbaik di bidang mereka. Jika Anda ingin mencontoh seorang pemain ski ahli, maka pertama-tama Anda mungkin harus memperhatikan dengan saksama untuk mengetahui apa teknik yang digunakannya (Ve). Saat Anda memperhatikan, Anda mungkin menggerakkan tubuh Anda dengan gerakan yang sama (Ke), hingga rasanya seperti Anda yang bermain ski (Ki). (Jika Anda pernah melihat ski, Anda mungkin melakukan ini secara tidak sadar. Saat pemain ski yang Anda lihat harus berbelok, Anda ikut berbelok seolah-olah Anda yang sedang bermain ski.) Selanjutnya, Anda akan membayangkan seorang pemain ski handal sedang bermain ski (Vi). Anda telah beralih dari eksternal visual ke eksternal kinestetik lalu ke internal

kinestetik. Kemudian Anda akan membuat gambar internal visual baru, kali ini gambar tidak terkait dari Anda yang sedang bermain ski (Vi). Rasanya seperti menonton film diri sendiri sedang mencontoh orang lain sepersis mungkin. Selanjutnya, Anda masuk ke dalam film tersebut dan, dengan cara terhubung, merasakan bagaimana rasanya melakukan tindakan yang sama persis seperti yang dilakukan atlet yang handal (Ki). Anda akan mengulangnya sesering mungkin hingga Anda merasa sangat nyaman melakukannya. Jadi Anda akan membekali diri Anda dengan strategi neurologi khusus yang bisa membantu Anda bergerak dan tampil dengan sangat baik. Kemudian Anda akan mencobanya dalam dunia nyata (Ke).

Anda bisa memetakan sintaksis dari strategi ini menjadi Ve-Ke-Ki-Vi-Vi-Ki-Ke. Ini adalah satu dari ratusan cara yang bisa Anda gunakan untuk mencontoh seseorang. Ingatlah bahwa ada banyak cara untuk menciptakan hasil. Tidak ada cara yang benar maupun salah—yang ada hanyalah cara yang efektif dan tidak efektif untuk menghasilkan apa yang Anda inginkan.

Tentu saja, Anda bisa menciptakan hasil yang lebih persis dengan mendapatkan informasi yang lebih akurat dan tepat tentang segala hal yang dilakukan seseorang untuk menciptakan sebuah hasil. Idealnya, dalam mencontoh seseorang, Anda juga akan mencontoh pengalaman internal, sistem keyakinan, dan sintaksis dasarnya. Namun, hanya dengan melihat seseorang, Anda bisa mencontoh sebagian besar fisiologinya. Dan fisiologi adalah faktor lain (kita akan membahasnya di bab 9) yang menciptakan kondisi yang kita alami dan juga berbagai jenis hasil yang kita ciptakan.

Salah satu hal penting di mana memahami strategi dan sintaksis dapat memberikan perbedaan besar adalah proses belajar mengajar. Mengapa beberapa anak “tidak bisa” belajar? Saya yakin ada dua alasan utamanya. Pertama, kita sering tidak mengetahui strategi paling efektif untuk mengajarkan sebuah tugas khusus kepada seseorang. Kedua, para guru jarang memiliki pendapat yang akurat mengenai cara belajar anak-anak yang berbeda. Ingatlah bahwa kita semua memiliki strategi yang berbeda. Jika Anda tidak mengetahui seseorang sedang belajar strategi, maka Anda akan kesulitan saat mencoba untuk mengajarnya.

Misalnya, beberapa orang adalah pengeja yang buruk. Apakah karena mereka kurang pintar dibandingkan para pengeja yang bagus? Tidak. Kesuksesan dalam mengeja lebih berhubungan dengan sintaksis pikiran Anda—yaitu, bagaimana Anda mengatur, menyimpan, dan mendapatkan kembali informasi mengenai konteks tertentu. Apakah Anda bisa menciptakan hasil yang konsisten berkaitan dengan apakah sintaksis pikiran Anda saat ini mendukung tugas yang Anda minta untuk dilakukan oleh otak Anda. Apa pun yang pernah Anda lihat, dengar, atau rasakan disimpan dalam otak Anda. Banyak sekali penelitian yang telah menunjukkan bahwa orang-orang dalam keadaan dihipnotis dapat mengingat (yaitu, mengakses) berbagai hal yang tidak bisa mereka ingat secara sadar.

Jika Anda tidak bisa mengeja dengan efektif, masalahnya adalah cara Anda membayangkan kata-kata tersebut. Jadi apa strategi terbaik untuk mengeja? Jelas bukan kinestetik. Sulit sekali merasakan sebuah kata. Bukan auditori juga, karena terlalu banyak kata yang tidak bisa Anda ucapkan dengan baik.

Jadi apa yang dibutuhkan oleh mengeja? Yang dibutuhkan adalah kemampuan untuk menyimpan huruf eksternal visual dalam sintaksis khusus. Cara untuk belajar mengeja adalah dengan membuat gambar visual yang bisa dengan mudah dilihat kapan pun juga.

Misalkan saja kata “Albuquerque.” Cara terbaik untuk belajar mengejanya bukan dengan mengucapkan huruf itu berulang kali, tetapi dengan menyimpan kata itu dalam bentuk gambar di pikiran Anda. Di bab berikutnya, kita akan membahas beberapa cara yang digunakan orang-orang untuk mengakses berbagai bagian berbeda di otak mereka. Misalnya, Bandler dan Grinder, para penemu NLP, menemukan bahwa lokasi kita menggerakkan mata untuk menentukan bagian sistem saraf kita yang mana yang bisa kita akses dengan jelas. Kita akan membahas “sinyal-sinyal untuk mengakses” ini secara rinci di bab berikutnya. Untuk saat ini, cukup diingat saja bahwa sebagian besar orang mengingat gambar visual dengan sangat baik dengan melihat ke atas dan kiri. Cara terbaik untuk belajar mengeja Albuquerque adalah dengan meletakkan kata itu di atas dan kiri Anda serta membentuk gambar visual yang jelas dari kata tersebut.

Pada titik ini saya harus menambahkan konsep lain yaitu memotong. Umumnya, orang-orang secara sadar hanya bisa memproses lima hingga sembilan potong informasi sekaligus. Orang yang belajar dengan cepat bisa melakukan tugas paling rumit karena mereka memotong informasi menjadi langkah-langkah kecil dan kemudian menggabungkannya kembali menjadi utuh seperti semula. Cara untuk belajar mengeja Albuquerque adalah dengan membaginya menjadi tiga

potongan lebih kecil seperti ini *Albu/quer/que*. Silakan tuliskan tiga bagian itu di atas selembar kertas, lalu peganglah di atas dan kiri mata Anda, lihatlah *Albu*, lalu pejamkan mata dan lihatlah dalam pikiran Anda. Bukalah mata Anda. Lihatlah *Albu*. Jangan mengucapkannya, cukup lihat saja. Kemudian pejamkan mata Anda dan lihatlah di dalam pikiran Anda. Terus lakukan hal ini sebanyak empat, lima atau enam kali hingga Anda bisa memejamkan mata dan melihat *Albu* dengan jelas. Selanjutnya, ambillah potongan kedua yaitu *quer*. Lihatlah huruf-huruf itu dengan cepat dan lakukanlah proses yang sama, dan kemudian dilanjutkan dengan potongan *que*, hingga seluruh gambar *Albuquerque* tersimpan dalam pikiran Anda. Jika Anda memiliki gambar yang jelas, maka Anda mungkin akan merasakan (kinestetik) kata itu dieja dengan benar. Kemudian Anda akan bisa melihat kata itu dengan sangat jelas sehingga Anda bisa mengejanya tidak hanya maju, tetapi juga terbalik. Cobalah. Ejalah *Albuquerque*. Kemudian ejalah kata itu secara terbalik. Begitu Anda melakukannya maka Anda bisa mengeja kata itu untuk selamanya. Saya jamin. Anda bisa melakukannya dengan kata apa pun dan menjadi seorang pengeja hebat, meskipun Anda kesulitan mengeja nama Anda sendiri di masa lalu.

Aspek lain dari belajar adalah mengetahui strategi belajar orang lain. Seperti yang disampaikan di atas, semua orang memiliki neurologi tertentu yaitu daerah pikiran tertentu yang paling sering mereka gunakan. Namun, kita jarang mengajarkannya untuk kekuatan seseorang. Kita menganggap semua orang belajar dengan cara yang sama.

Saya akan memberi Anda sebuah contoh. Belum lama ini, seorang pemuda menemui saya. Dia membawa sebuah

laporan setebal enam setengah halaman yang menyatakan kalau dia menderita disleksia, dia tidak bisa belajar mengeja, dan dia memiliki masalah psikis di sekolah. Saya langsung mengetahui saat itu juga kalau dia lebih memilih untuk memproses sebagian besar pengalamannya dengan cara kinestetik. Begitu saya mengetahui caranya memproses informasi, saya siap untuk membantunya. Pemuda ini sangat pintar dalam merasakan sesuatu. Namun, sebagian besar proses pengajaran standar menggunakan visual atau auditori. Masalah pemuda itu adalah dia memiliki masalah dalam belajar. Para guru kesulitan mengajarnya dengan cara yang membuatnya bisa menerima, menyimpan, dan mengeluarkan kembali informasi dengan efektif.

Hal pertama yang saya lakukan adalah mengambil laporan tersebut dan menyobeknya. “Ini sampah,” kata saya kepada pemuda itu. Tindakan saya menarik perhatiannya. Dia menduga akan diberondong dengan banyak pertanyaan seperti biasanya. Sebaliknya, saya mulai mengobrol dengannya tentang betapa hebatnya dia menggunakan sistem sarafnya. Saya berkata, “Saya yakin kau hebat dalam bidang olahraga.” Dia berkata, “Iya, sangat baik.” Ternyata dia adalah seorang peselancar handal. Kami sedikit membicarakan tentang selancar, dan dia segera merasa senang dan penuh perhatian, dalam kondisi merasa efektif. Dia berada dalam kondisi yang lebih mau menerima dari yang pernah dilihat para gurunya. Saya menjelaskan kepadanya bahwa dia memiliki kecenderungan menyimpan informasi dengan cara kinestetik dan itu banyak manfaatnya dalam hidup. Namun, gaya belajarnya membuat dirinya sulit mengeja. Jadi, saya menunjukkan kepadanya cara

belajar secara visual dan menggunakan submodalitasnya agar dia merasakan hal yang sama antara mengeja dan berselancar. Dalam waktu lima belas menit, saya bisa membuatnya mengeja seperti anak jenius.

Bagaimana dengan anak-anak yang kesulitan belajar? Sering kali, anak-anak ini sama sekali tidak mengalami kesulitan belajar karena sebenarnya mereka kesulitan menetapkan strategi. Mereka harus belajar cara menggunakan sumber daya mereka. Saya mengajarkan berbagai strategi ini kepada seorang guru sekolah yang mengajar anak-anak yang kesulitan belajar, yang berusia sebelas hingga empat belas tahun, yang tidak pernah mendapatkan nilai lebih tinggi dari 70 persen dalam ujian mengeja, sebagian besar tidak lulus dengan nilai antara 25-50 persen. Guru tersebut dengan cepat menyadari bahwa 90 persen murid “berkebutuhan khusus”nya memiliki strategi mengeja auditori atau kinestetik. Dalam waktu satu minggu setelah dia mulai menggunakan strategi mengeja baru, sembilan belas dari dua puluh enam anak mendapatkan nilai 100 persen, dua anak mendapatkan nilai 90 persen, dua anak mendapatkan nilai 80 persen, dan tiga anak lainnya mendapatkan nilai 70 persen. Dia mengatakan bahwa ada perubahan besar dalam masalah perilaku—“Seolah-olah seperti sihir, masalah itu hilang.” Sekarang guru tersebut akan menyampaikan informasi ini kepada dewan sekolah agar diperkenalkan ke semua sekolah di wilayahnya.

Saya yakin bahwa salah satu masalah terbesar dalam dunia pendidikan adalah kenyataan bahwa para guru tidak mengetahui strategi belajar para murid mereka. Mereka tidak mengetahui nomor kombinasi brankas murid mereka. Nomor

kombinasi mungkin saja 2 ke kiri dan 24 ke kanan, dan sang guru mencoba menggunakan 24 ke kanan dan 2 ke kiri. Hingga saat ini, proses pendidikan kita disesuaikan dengan apa yang seharusnya dipelajari oleh murid, bukan bagaimana mereka bisa mempelajarinya dengan baik. *Optimum Performance Technologies®* mengajarkan kepada kita berbagai strategi khusus yang digunakan oleh berbagai orang untuk belajar dan juga cara terbaik untuk mempelajari subjek khusus, seperti mengeja.

Tahukah Anda bagaimana Albert Einstein bisa melahirkan teori relativitas? Dia mengatakan bahwa satu hal penting yang membantunya adalah kemampuannya untuk membayangkan “bagaimana rasanya bersepeda di ujung sorot lampu?” Seseorang yang tidak bisa melihat hal yang sama dalam pikirannya akan kesulitan mempelajari relativitas. Jadi hal pertama yang harus dipelajarinya adalah cara paling efektif untuk menjalankan otaknya. Itulah yang diajarkan oleh *Optimum Performance Technologies®*. Cara ini mengajarkan kita bagaimana menggunakan strategi dengan sangat efektif untuk menciptakan hasil yang kita inginkan dengan sangat cepat dan mudah.

Masalah yang sama yang kita temui dalam dunia pendidikan terjadi di hampir semua bidang lainnya. Jika Anda menggunakan alat atau urutan yang salah maka Anda akan mendapatkan hasil yang salah. Jika Anda menggunakan alat dan urutan yang benar maka Anda bisa sangat sukses. Ingatlah bahwa kita memiliki strategi untuk apa pun. Jika Anda seorang tenaga penjualan, apakah mengetahui strategi pembelian konsumen Anda akan membantu? Pasti. Jika cara belajarnya kinestetik, apakah Anda akan memulainya dengan menunjukkan

berbagai warna mobil yang indah yang sedang dilihatnya? Saya tidak akan melakukannya. Saya akan bergerak cepat dengan memberinya kesan yang mendalam. Saya akan memintanya duduk di belakang kemudi, merasakan kain pelapisnya, dan menumbuhkan perasaan yang dirasakannya saat mengendarai mobil tersebut di sepanjang jalan. Jika cara belajarnya visual, maka mulailah dengan warna, garis, dan submodalitas visual lainnya yang cocok untuk strateginya.

Jika Anda seorang pelatih, apakah akan membantu jika Anda mengetahui apa yang memotivasi setiap pemain dan rangsangan seperti apa yang paling baik agar mereka berada dalam kondisi paling berdaya? Apakah Anda bersedia membagi tugas khusus menjadi sintaksis paling efisien, seperti yang saya lakukan dengan para penembak terbaik di U.S. Army? Tentu saja Anda bersedia. Sama seperti ada cara untuk membentuk molekul DNA atau cara untuk membangun sebuah jembatan, maka ada sintaksis yang terbaik untuk setiap tugas yaitu sebuah strategi yang bisa terus digunakan seseorang untuk menciptakan hasil yang diinginkannya.

Sebagian dari Anda mungkin membatin, “Yah, ini hebat kalau kau pembaca pikiran. Tetapi aku tidak bisa hanya melihat orang dan mengetahui strategi cinta mereka. Aku tidak bisa berbicara dengan seseorang selama beberapa menit dan mengetahui apa yang mendorongnya untuk membeli, atau melakukan yang lain.” Alasan Anda tidak mengetahuinya adalah karena Anda tidak tahu apa yang harus dicari—atau cara untuk memintanya. Jika Anda meminta hampir apa pun di dunia saat itu juga, dengan keyakinan dan komitmen yang cukup besar, maka Anda akan mendapatkannya. Beberapa

hal membutuhkan keyakinan dan energi untuk meraihnya, tetapi Anda bisa meraihnya meskipun Anda harus bersusah payah. Namun, strategi merupakan hal yang mudah. Anda bisa mengetahui strategi seseorang dalam hitungan menit. Di bab berikutnya kita akan belajar...



“Manusia itu tidak malas. Mereka hanya memiliki tujuan yang lemah—yaitu, tujuan yang tidak menginspirasi mereka.”

—Anthony Robbins





BAB VIII

Cara Mengetahui Strategi Seseorang

“ 'Mulailah dari awal,' kata sang raja dengan sedih, 'dan pergilah hingga kau tiba di garis akhir; lalu berhentilah.' ”
—Lewis Carroll, *Alice's Adventures in Wonderland*

Pernahkan Anda melihat seorang ahli kunci bekerja? Kelihatannya seperti sihir. Dia bermain-main dengan sebuah kunci, mendengar sesuatu yang tidak bisa Anda dengar, melihat sesuatu yang tidak bisa Anda lihat, merasakan sesuatu yang tidak bisa Anda rasakan, dan entah bagaimana dia bisa berhasil mengetahui nomor kombinasi sebuah brankas.

Komunikator handal juga bekerja dengan cara yang sama. Anda bisa mengetahui sintaksis pikiran siapa pun—Anda dapat mengetahui nomor kombinasi dari brankas pikirannya atau pikiran Anda sendiri dengan berpikir seperti ahli kunci. Anda harus mencari sesuatu yang tidak Anda lihat sebelumnya, mendengar sesuatu yang tidak Anda dengar sebelumnya,

merasakan sesuatu yang tidak Anda rasakan sebelumnya, dan mengajukan pertanyaan yang tidak pernah Anda tanyakan sebelumnya. Jika Anda melakukannya dengan anggun dan penuh perhatian, maka Anda bisa mengetahui strategi siapa pun dalam situasi apa pun. Anda bisa mengetahui cara memberikan apa yang sebenarnya mereka inginkan, dan Anda bisa mengajarkan kepada mereka bagaimana melakukan hal yang sama untuk diri mereka.

Kunci untuk mengetahui strategi adalah dengan menyadari bahwa orang-orang akan mengatakan kepada Anda apa pun yang ingin Anda ketahui tentang strategi mereka. Mereka akan mengatakan kepada Anda secara langsung. Mereka akan mengatakan kepada Anda melalui bagaimana mereka menggerakkan tubuh mereka. Mereka bahkan akan mengatakannya kepada Anda melalui bagaimana mereka menggunakan mata mereka. Anda bisa belajar membaca seseorang semahir seperti saat Anda belajar membaca peta atau buku. Ingatlah bahwa strategi merupakan urutan bayangan yang khusus—visual, auditori, kinestetik, pencium, perasa—yang menciptakan hasil tertentu. Yang harus Anda lakukan meminta orang untuk melakukan strategi mereka dan memperhatikan dengan saksama apa yang khususnya mereka lakukan saat kembali menggunakan strategi tersebut.

Sebelum Anda bisa mengetahui strategi dengan efektif, Anda harus mengetahui apa yang harus Anda cari, petunjuk apa yang memberi tahu bagian sistem saraf mana yang digunakan seseorang kapan pun juga. Selain itu penting juga bagi Anda untuk mengetahui beberapa kecenderungan umum yang dimiliki orang-orang dan menggunakan kecenderungan tersebut untuk

menciptakan hubungan dan hasil yang lebih baik. Misalnya, orang-orang cenderung lebih banyak menggunakan bagian neurologi tertentu mereka—visual, auditori, atau kinestetik—dibandingkan bagian yang lain. Sama seperti sebagian orang menggunakan tangan kanan dan sebagian lainnya kidal, orang-orang cenderung lebih memilih satu cara dibandingkan cara yang lain.

Namun, sebelum mengetahui strategi seseorang, kita harus mengetahui sistem pembayangan utama mereka. Orang yang sistem pembayangannya visual cenderung melihat dunia melalui gambar sehingga mereka mencapai kekuatan terbesar mereka dengan menggunakan bagian visual dari otak mereka. Karena mereka berusaha untuk menyesuaikan diri dengan gambar di dalam otak mereka, orang-orang visual cenderung berbicara dengan cepat. Mereka tidak peduli bagaimana mereka mengucapkannya, mereka hanya berusaha untuk mengubah kata-kata menjadi gambar. Orang-orang ini cenderung berbicara menggunakan metafora visual. Mereka membicarakan tentang bagaimana bentuk sesuatu, pola apa yang mereka lihat sedang muncul, apakah sesuatu itu terlihat terang atau gelap.

Orang yang lebih auditori cenderung lebih selektif dengan kata-kata yang mereka gunakan. Mereka memiliki suara yang lebih menggema, dan bicara mereka lebih pelan, lebih berirama, dan lebih terarah. Karena kata-kata sangat berarti bagi mereka, maka berhati-hati dengan apa yang mereka katakan. Mereka cenderung berkata seperti “Kedengarannya benar” atau “Aku bisa mendengar apa yang sedang kau katakan” atau “Semuanya klik.”

Orang yang lebih kinestetik cenderung lebih pelan lagi. Mereka umumnya bereaksi terhadap perasaan. Suara mereka

cenderung berat, dan kata-kata mereka sering keluar dengan pelan bak tetesan sirup. Orang yang kinestetik menggunakan metafora dari dunia fisik. Mereka selalu “memegang” sesuatu yang “konkret.” Sesuatu itu “berat” dan “kuat,” dan mereka haus “bersentuhan” dengan sesuatu tersebut. Mereka mengatakan sesuatu seperti, “Aku mencari sebuah jawaban, tetapi belum berhasil menemukannya.”

Semua orang memiliki unsur dari ketiga cara tersebut, tetapi sebagian besar orang memiliki satu sistem yang mendominasi. Saat Anda mempelajari tentang strategi seseorang untuk mengetahui bagaimana mereka mengambil keputusan, Anda juga harus mengetahui sistem pembayangan utama mereka agar Anda bisa menyampaikan pesan Anda dengan cara yang benar. Jika Anda berhadapan dengan orang yang visual, maka jangan berbicara dengan pelan, ambillah napas dan berbicaralah dengan sangat pelan. Anda akan membuat orang tersebut gila. Anda harus berbicara dengan keras agar pesan Anda sesuai dengan cara kerja pikiran orang tersebut.

Hanya dengan melihat orang dan mendengarkan apa yang mereka katakan, Anda bisa segera mengetahui sistem mana yang mereka gunakan. Dan NLP menggunakan indikator yang lebih spesifik mengenai apa yang sedang terjadi dalam pikiran seseorang.

Pepatah lama mengatakan bahwa mata adalah jendela hati. Namun, baru akhir-akhir ini saja kita mengetahui bahwa pepatah tersebut benar. Tidak ada yang aneh mengenai hal ini. Hanya dengan menjadi pengamat, dengan melihat mata seseorang, Anda bisa segera melihat sistem pembayangan apa

yang digunakan orang tersebut pada waktu itu, yaitu visual, auditori, atau kinestetik.

Jawablah pertanyaan ini: apa warna lilin di kue ulang tahun Anda saat Anda berusia dua belas tahun? Luangkan waktu sejenak dan ingat-ingatlah...Untuk menjawab pertanyaan tersebut, 90 persen dari Anda memandang ke atas dan ke kiri. Begitulah cara orang yang menggunakan tangan kanan dan bahkan sebagian orang kidal mengakses gambar visual yang mereka ingat. Berikut ini pertanyaan yang lain: bagaimana wajah Mickey Mouse jika memiliki jenggot? Luangkanlah waktu untuk membayangkannya. Kali ini mata Anda mungkin melihat ke atas atau melirik ke kanan. Begitulah mata orang-orang mengakses gambar yang telah disusun. Jadi, hanya dengan melihat mata seseorang, Anda mungkin bisa mengetahui sistem pancaindra yang mereka gunakan. Dengan membaca mata mereka, Anda bisa membaca strategi mereka. Ingatlah bahwa strategi merupakan rangkaian bayangan yang membuat seseorang bisa mengerjakan tugas tertentu. Rangkaian tersebut memberi tahu Anda “bagaimana” seseorang melakukan sesuatu. Hafalkan tabel berikut ini agar Anda bisa memahami dan mengenali petunjuk-petunjuk melalui mata.

Mengobrolah dengan seseorang dan amatilah gerakan matanya. Ajukanlah pertanyaan yang mengharuskannya untuk mengingat gambar, suara, atau perasaan. Ke arah manakah matanya bergerak setiap ditanya? Buktikanlah sendiri kalau tabel di bawah ini berguna.

Berikut ini beberapa jenis pertanyaan yang bisa Anda tanyakan untuk mendapatkan berbagai jenis tanggapan tertentu.

UNTUK MENDAPATKAN	ANDA DAPAT BERTANYA
<i>Gambar yang Diingat secara Visual</i>	“Berapa jumlah jendela di rumah Anda?” “Apa hal pertama yang Anda lihat saat bangun di pagi hari?” “Bagaimana wajah kekasih Anda saat Anda berusia enam belas tahun?” “Kamar mana yang paling gelap di rumah Anda?” “Teman Anda yang mana yang rambutnya paling pendek?” “Apa warna sepeda pertama Anda?” “Binatang terkecil apa yang Anda lihat saat terakhir kali pergi ke kebun binatang?” “Apa warna rambut guru pertama Anda?” “Bayangkan berbagai warna di kamar tidur Anda.”
<i>Disusun secara visual</i>	“Bagaimana wajah Anda seandainya Anda memiliki tiga mata?” “Bayangkan seorang polisi memiliki surai singa dan ekor kelinci, serta sayap elang.” “Bayangkan kaki langit di kota Anda menghilang bak gulungan asap.” “Bisakah Anda membayangkan diri Anda berambut emas?”

<i>Diingat secara Auditori</i>	“Apa hal pertama yang Anda katakan hari ini?” “Apa hal pertama yang dikatakan seseorang kepada Anda hari ini?” “Sebutkan salah satu lagu kesukaan Anda saat Anda kecil.” “Suara alam apa yang paling Anda senangi?” Apa kata ketujuh dalam Sumpah Setia?” “Apa kata kesembilan dalam lagu ‘Mary Has a Little Lamb’?” “Nyanyikanlah ‘The Rose’ dalam hati.” “Dengarkanlah bunyi air terjun kecil di hari musim panas yang tenang dalam pikiran Anda.” “Dengarkanlah lagu kesukaan Anda dalam pikiran Anda.” “Pintu yang mana di rumah Anda yang menutupnya paling keras?” “Mana yang lebih pelan, bunyi pintu mobil Anda atau tutup koper Anda?” “Siapa teman Anda yang suaranya paling merdu?”
<i>Disusun secara Auditori</i>	“Seandainya Anda bisa bertanya mengenai Thomas Jefferson, Abraham Lincoln, dan John F. Kennedy, pertanyaan apa yang akan Anda ajukan?” “Apa yang akan Anda katakan seandainya seseorang bertanya kepada Anda bagaimana kita bisa menghilangkan kemungkinan perang nuklir?” “Bayangkan bunyi klakson mobil menjadi bunyi seruling.”
<i>Dialog Internal Auditori</i>	“Ulangilah pertanyaan ini dalam hati: ‘Apa yang paling penting dalam hidup saya saat ini?’”

Kata-kata Kinestetik

“Bayangkan bagaimana rasanya es meleleh di tangan Anda.” “Bagaimana perasaan Anda pagi ini setelah bangun tidur?” “Bayangkan bagaimana rasanya sebatang kayu berubah menjadi sutra.” “Sedingin apa air laut saat terakhir kali Anda merasakannya?” “Karpets yang mana yang paling lembut di rumah Anda?” “Bayangkan Anda duduk di bak mandi air panas yang menyenangkan.” “Bayangkan bagaimana rasanya menyentuh tangan Anda ke kulit kayu yang kasar di atas lumut yang lembut dan dingin.”

Saat orang menyampaikan informasi di dalam pikirannya, mereka menggerakkan mata, meskipun gerakan itu mungkin kecil. Hal ini terjadi pada orang yang menggunakan tangan kanan yang biasanya teratur, dan rangkaian yang dihasilkannya sistematis. (CATATAN: Ada beberapa orang yang teratur dengan cara sebaliknya yaitu kanan-ke-kiri.)

VISUAL (V)

AUDITORI (A)

KINESTETIK (K)



Gerakan mata membuat Anda bisa mengetahui apa yang dipikirkan seseorang mengenai dunianya. Bayangan seseorang mengenai dunianya merupakan “peta” kenyataannya dan peta setiap orang khas orang tersebut.

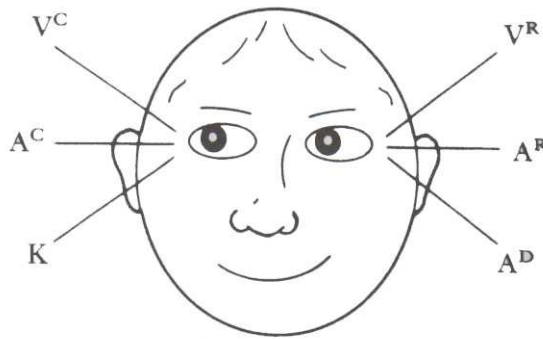
Misalnya, jika mata seseorang bergerak ke atas lalu ke kiri, dia hanya membayangkan sesuatu dari kenangannya. Jika sekarang matanya bergerak ke kiri, maka dia mendengarkan sesuatu. Saat mata bergerak ke kanan, orang tersebut mengakses bagian kinestetik dari sistem pembayangannya.

Dengan cara yang sama, jika Anda kesulitan mengingat sesuatu, mungkin itu karena Anda tidak menggerakkan mata Anda ke arah yang memberi Anda akses yang lancar ke informasi yang Anda butuhkan. Jika Anda mencoba mengingat sesuatu yang Anda lihat beberapa hari yang lalu, melihat ke arah kanan bawah tidak akan membantu Anda melihat gambar tersebut. Namun, jika Anda melihat ke arah kiri atas maka Anda akan mendapati diri Anda bisa mengingat informasi tersebut dengan cepat. Begitu Anda mengetahui di mana harus mencari informasi yang tersimpan di dalam otak, Anda akan bisa mendapatkan informasi tersebut dengan cepat dan mudah. (Bagi sekitar 5-10 persen orang, arah dari petunjuk untuk mengakses ini akan terbalik. Lihatlah apakah Anda bisa menemukan seorang teman kecil atau orang yang bisa menggunakan tangan kanan dan kiri dengan baik memiliki petunjuk untuk mengakses yang terbalik.)

Aspek lain dari fisiologi seseorang memberi kita petunjuk mengenai strategi mereka. Saat seseorang menghela napas panjang di dalam dada maka dia sedang berpikir secara visual. Saat napasnya tenang, dari diafragma atau seluruh dada, maka mereka sedang berpikir secara auditori. Napas panjang di bawah perut menunjukkan seseorang sedang berpikir secara kinestetik. Amatilah tiga orang yang sedang bernapas, dan perhatikan tingkat dan letak napas mereka.

Suara juga sama ekspresifnya. Orang visual berbicara dengan cepat dan biasanya nada suaranya melengking tinggi, sengau, atau tegang. Nada suara yang rendah, dalam, dan pelan biasanya kinestetik. Nada suara yang berirama, jelas dan bergema menunjukkan seseorang sedang berpikir secara auditori. Anda bahkan bisa membaca warna kulit. Saat Anda berpikir secara visual, wajah Anda cenderung semakin pucat. Wajah yang memerah menunjukkan seseorang sedang berpikir secara kinestetik. Saat kepala seseorang mendongak, dia biasanya sedang berpikir secara visual. Jika kepalanya seimbang atau sedikit miring (seperti sedang mendengarkan), dia sedang berpikir secara auditori. Jika kepalanya menunduk atau otot lehernya santai, maka dia sedang berpikir secara kinestetik.

Jadi, bahkan dengan berkomunikasi sedikit mungkin, Anda bisa mengetahui dengan jelas berbagai petunjuk pasti tentang cara kerja pikiran seseorang dan pesan macam apa yang dia gunakan dan tanggapi. Cara paling mudah untuk mengetahui strategi adalah dengan mengajukan pertanyaan yang tepat. Ingatlah bahwa ada strategi untuk apa pun—untuk membeli dan menjual, agar termotivasi dan jatuh cinta, menarik orang dan menjadi kreatif. Saya ingin membahas beberapa di antaranya bersama Anda. Cara terbaik untuk belajar bukan dengan mengamati, tetapi dengan melakukannya. Jadi lakukanlah berbagai latihan ini dengan orang lain jika memungkinkan.



SINYAL-SINYAL MENGAkses-MATA*

V^R *Visual remembered* (Mengingat secara Visual): Melihat gambar sesuatu yang dilihat sebelumnya, dengan cara seperti sebelumnya. Contoh pertanyaan yang biasanya memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Apa warna mata ibu Anda?” dan “Bagaimana bentuk jas Anda?”

V^C *Visual constructed* (Disusun secara Visual): Melihat gambar sesuatu yang tidak pernah dilihat sebelumnya, atau melihat sesuatu dengan cara yang berbeda dari yang sebelumnya. Pertanyaan yang biasanya memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Bagaimana bentuk kuda nil oranye berbintik ungu?” dan “Bagaimana wajah Anda dari sisi lain ruangan ini?”

A^R *Auditory remembered* (Mengingat secara Auditori): Mengingat bunyi yang didengar sebelumnya. Pertanyaan yang biasanya memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Apa yang tadi terakhir saya katakan?” dan “Bagaimana bunyi jam alarm Anda?”

A^C Auditory constructed (Disusun secara Auditori): Mendengar kata-kata yang tidak pernah didengar dengan cara seperti itu sebelumnya. Menyusun bunyi atau frase dengan cara baru. Pertanyaan yang cenderung memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Seandainya Anda menciptakan sebuah lagu baru sekarang, lagunya akan seperti apa?” dan

A^K Auditory Digital (Digital Auditori): Berbicara pada diri sendiri. Pernyataan yang cenderung memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Katakan sesuatu yang sering Anda katakan kepada diri Anda sendiri” dan “Ucapkanlah Sumpah Setia.”

K Kinestetik: Emosi perasaan, sentuhan (indra peraba), atau perasaan proprioseptif (merasakan gerakan otot). Pertanyaan yang memunculkan proses berpikir seperti ini termasuk “Bagaimana rasanya menjadi bahagia?” “Bagaimana rasanya menyentuh buah pohon cemara?” dan “Bagaimana rasanya berlari?”

*Dari *Trance-formations: Neuro-Linguistic Programming and the Structure of Hypnosis* karya John Grinder dan Richard Bandler, ©1981 Real People Press, dicetak ulang dengan izin.

Kunci untuk mengetahui strategi orang lain adalah dengan menempatkan orang tersebut dalam kondisi “terhubung” penuh. Sehingga dia tidak memiliki pilihan kecuali memberi tahu Anda apa strateginya—jika tidak secara lisan, maka nonverbal, dengan gerakan mata, perubahan bahasa tubuh, dan sebagainya. Kondisi merupakan cara untuk mengetahui strategi. Kondisi merupakan tombol yang membuka sirkuit menuju alam bawah sadar seseorang. Mencoba mengetahui strategi saat seseorang tidak berada dalam kondisi terhubung penuh sama dengan mencoba membuat roti panggang, tetapi alat pemanggangnya belum dicolokkan. Sama seperti mencoba menyalakan mobil tanpa baterai. Anda tidak membutuhkan diskusi intelektual, yang Anda butuhkan adalah orang tersebut mengalami kembali kondisi tersebut dan sintaksis yang menghasilkannya.

Sekali lagi, anggaplah strategi seperti resep. Jika Anda bertemu seorang koki yang membuat kue terenak di dunia, Anda mungkin kecewa ketika mengetahui koki itu tidak mengetahui dengan pasti bagaimana dia membuat kue tersebut. Dia melakukannya secara tidak sadar. Dia tidak bisa menjawab jika Anda bertanya jumlah bahannya. Dia mungkin berkata, “Entahlah—sedikit ini dan sedikit itu.” Jadi, daripada memintanya untuk memberi tahu Anda, lebih baik biarkan dia menunjukkan kepada Anda. Ajak dia ke dapur dan biarkan dia membuat kue. Anda akan melihat setiap langkah yang dilakukannya, dan sebelum dia memasukkan sedikit ini dan itu, Anda harus segera mengambil dan mengukurnya. Dengan mengikuti koki tersebut di sepanjang proses yaitu dengan mencatat bahan, jumlah, dan sintaksisnya maka Anda memiliki resep yang bisa Anda tiru di masa mendatang.

Mendapatkan strategi juga sama persis. Anda harus mengajak orang tersebut kembali ke dapur—kembali ke saat dia mengalami kondisi tertentu—dan kemudian mengetahui apa hal pertama yang menyebabkan orang tersebut berada dalam kondisi itu. Apakah sesuatu yang dia lihat atau dengar? Atau sentuhan sesuatu atau seseorang? Setelah dia memberi tahu Anda apa yang terjadi, perhatikan dia dan bertanyalah, “Selanjutnya apa yang membuat Anda berada dalam kondisi itu? Apakah...?” dan seterusnya, hingga dia berada di dalam kondisi yang sedang Anda kejar.

Mengetahui strategi juga menggunakan pola ini. Anda harus memastikan orang tersebut berada dalam kondisi yang tepat dengan memintanya mengingat saat dia termotivasi, atau merasa dicintai, atau merasa kreatif, atau strategi apa pun yang ingin Anda ketahui. Kemudian minta orang tersebut untuk menyusun kembali strateginya dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang jelas dan singkat tentang sintaksis dari apa yang dia lihat, dengar, dan rasakan. Terakhir, setelah Anda memiliki sintaksisnya, dapatkan submodalitas strateginya. Cari tahulah gambar, bunyi, dan sensasi apa yang menyebabkan orang itu berada dalam kondisi tersebut. Sebesar apa gambarnya? Nada suaranya?

Cobalah teknik ini untuk mendapatkan strategi motivasi dengan orang lain. Pertama, buatlah orang lain berada dalam kondisi yang mau menerima. Tanyalah, “Bisakah Anda mengingat masa saat Anda sangat termotivasi untuk melakukan sesuatu?” Anda sedang mencari jawaban yang selaras, yaitu jawaban di mana suara dan bahasa tubuh orang tersebut memberi Anda pesan yang sama dengan jelas, tegas, dan meyakinkan. Ingatlah

bahwa dia tidak akan menyadari sebagian besar rangkaiannya. Jika ini adalah bagian dari perilakunya selama beberapa saat, maka dia melakukannya dengan sangat cepat. Untuk mengetahui setiap langkahnya, Anda harus memintanya untuk berbicara dengan pelan dan kemudian memperhatikan dengan saksama apa yang dikatakannya dan apa yang ditunjukkan oleh mata dan tubuhnya.

Apa maksudnya jika Anda bertanya kepada seseorang “Bisakah Anda mengingat saat Anda merasa sangat termotivasi?” dan orang itu mengangkat bahu lalu berkata, “Ya?” Itu berarti dia belum berada dalam kondisi yang Anda inginkan. Terkadang seseorang akan berkata ya dan menggelengkan kepala jika tidak. Sama saja. Dia tidak terhubung dengan pengalaman itu, dia belum dalam kondisi tersebut. Jadi, Anda harus memastikan dia masuk ke dalam pengalaman yang menempatkannya dalam kondisi yang tepat. Jadi Anda bertanya, “Bisakah Anda mengingat waktu tertentu saat Anda sangat termotivasi melakukan sesuatu? Bisakah Anda kembali ke masa itu dan mengingat kembali pengalaman itu?” Cara itu hampir selalu berhasil.

Saat Anda berhasil membuatnya berada dalam kondisi terlibat, tanyalah, “Karena Anda teringat dengan masa itu, apa hal pertama yang membuat Anda sangat termotivasi? Apakah sesuatu yang kau lihat, sesuatu yang Anda dengar, atautkah sentuhan sesuatu atau seseorang?” Jika dia menjawab bahwa dia pernah mendengar pidato yang menggugah semangat dan dengan cepat merasa termotivasi untuk melakukan sesuatu maka strategi motivasinya dimulai dengan eksternal auditori (Ae). Anda tidak akan bisa memotivasinya dengan menunjukkan

sesuatu kepadanya atau dengan memintanya melakukan kegiatan fisik. Dia menanggapi kata-kata dan suara dengan baik.

Sekarang Anda mengetahui cara menarik perhatiannya. Namun, bukan itu strategi keseluruhannya. Orang menanggapi sesuatu secara eksternal dan internal. Jadi, Anda harus mengetahui bagian internal dari strateginya. Selanjutnya tanyalah, “Setelah Anda mendengar sesuatu itu, apa yang selanjutnya membuat Anda sangat termotivasi untuk melakukan sesuatu? Apakah Anda membayangkan sesuatu dalam pikiran Anda? Apakah Anda mengatakan sesuatu kepada diri sendiri? Atau apakah Anda merasakan perasaan atau emosi tertentu?”

Jika dia menjawab bahwa dia membayangkan sesuatu dalam pikirannya, maka bagian kedua dari strateginya adalah internal visual (Vi). Setelah dia mendengar sesuatu yang memotivasinya, dia segera membentuk bayangan yang membuatnya lebih termotivasi. Kemungkinan besar bayangan itulah yang membantunya memusatkan perhatian pada apa yang ingin dilakukannya.

PROSES MENGETAHUI STRATEGI

Bisakah Anda mengingat saat Anda sangat X?

Bisakah Anda mengingat waktu khususnya?

Kembalilah ke masa itu dan alamilah...(buat mereka berada dalam kondisi tersebut)

Saat Anda mengingat masa itu...(biarkan mereka terus berada dalam kondisi tersebut)

A. Apa hal pertama yang membuat Anda menjadi X?

Apakah sesuatu yang Anda lihat?

Apakah sesuatu yang Anda dengar?

Apakah sentuhan sesuatu atau seseorang?

Apa hal pertama yang membuat Anda sangat X?

Setelah Anda (melihat, mendengar, atau disentuh), apa yang selanjutnya membuat Anda sangat X?

B. Apakah Anda...

membayangkan sesuatu dalam pikiran Anda?

mengatakan sesuatu kepada diri Anda sendiri?

merasakan perasaan atau emosi tertentu?

Apa yang selanjutnya membuat Anda menjadi X?

Setelah Anda A dan B (melihat sesuatu, mengatakan sesuatu kepada diri Anda sendiri, dan selanjutnya), apa yang selanjutnya membuat Anda sangat X?

C. Apakah Anda...

membayangkan sesuatu dalam pikiran Anda?

mengatakan sesuatu kepada diri Anda sendiri?

merasakan perasaan atau emosi tertentu?

Atau apakah sesuatu yang lain terjadi?

Apa yang selanjutnya membuat Anda menjadi X?

Tanyalah apakah orang tersebut sangat X pada titik ini (tertarik, termotivasi, apa pun).

Jika ya, proses mengetahui strategi selesai.

Jika tidak, lanjutkan sintaksis mengetahui strategi ini hingga kondisi berakhir.

Langkah selanjutnya adalah mengetahui submodalitas khusus dari setiap bayangan dalam strategi orang ini.

Jadi jika langkah pertama dari strategi tersebut adalah visual, maka tanyalah:

Bagaimana dengan yang Anda lihat? (eksternal visual)?

Lalu tanyalah:

Apa yang istimewa dengan apa yang Anda lihat sehingga memotivasi Anda?

Apakah ukurannya?

Tingkat kecemerlangannya?

Caranya bergerak?

Lanjutkan proses ini hingga Anda mendapatkan semua submodalitas untuk strategi itu. Kemudian bicarakanlah sesuatu yang ingin Anda dorong untuk dilakukan orang tersebut dengan menggunakan sintaksis yang sama dan kata-kata submodalitas penting yang sama lalu nilailah dari hasil yang Anda ciptakan dalam kondisi orang tersebut.

Anda masih belum memiliki seluruh strateginya, jadi Anda harus terus bertanya, “Setelah Anda mendengar sesuatu lalu melihat gambaran dalam pikiran Anda, apa selanjutnya yang membuat Anda menjadi sangat termotivasi? Apakah Anda mengatakan sesuatu kepada diri Anda sendiri? Apakah Anda merasakan sesuatu dalam hati, atau sesuatu yang lain terjadi?” Jika pada saat itu dia merasakan perasaan yang membuatnya sangat termotivasi, maka strateginya telah selesai. Dia telah menghasilkan serangkaian bayangan, dalam kasus ini Ae-Vi-Ki, yang menciptakan kondisi motivasi. Dia telah mendengar sesuatu, melihat gambar dalam pikirannya, dan kemudian merasa termotivasi. Sebagian besar orang membutuhkan dorongan luar dan dua atau tiga dorongan dari dalam sebelum selesai, meskipun sebagian orang memiliki strategi yang terdiri dari sepuluh atau lima belas bayangan yang berbeda sebelum mereka mencapai kondisi yang diinginkan.

Sekarang karena Anda mengetahui sintaksis strateginya, maka Anda harus mengetahui submodalitasnya. Jadi tanyalah, “Bagaimana dengan sesuatu yang Anda dengar yang memotivasi Anda? Apakah itu nada suara seseorang, kata-kata itu sendiri, kecepatan atau irama suara? Apa yang Anda bayangkan dalam pikiran Anda? Apakah gambarnya besar dan terang...?” Begitu Anda telah menanyakan semua ini, Anda bisa menguji tanggapannya dengan mengatakan kepadanya menggunakan nada suara yang sama yang akan memotivasi orang itu untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan dan kemudian katakan kepada orang itu apa yang akan dibayangkannya dan perasaan apa yang akan muncul. Jika Anda melakukan semua ini secara akurat, maka Anda akan

melihat orang berada dalam kondisi termotivasi di depan mata Anda. Jika Anda meragukan pentingnya sintaksis, maka cobalah mengubah urutannya secara perlahan. Kemudian katakan kepadanya bagaimana rasanya dan apa yang akan dia katakan kepada dirinya sendiri, dan Anda akan melihat orang menatap Anda dengan pandangan tidak tertarik. Anda memiliki bahan yang benar, tetapi urutannya salah.

Berapa lama waktu yang diperlukan untuk mengetahui strategi seseorang? Tergantung pada kerumitan kegiatan yang ingin Anda ketahui. Terkadang hanya membutuhkan waktu satu atau dua menit untuk mengetahui sintaksis yang tepat yang akan memotivasi orang itu untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan.

Misalkan saja Anda seorang pelatih lari. Anda ingin memotivasi orang dalam contoh di atas untuk menjadi pelari jarak jauh yang hebat. Meskipun dia memiliki bakat dan minat, tetapi dia sangat tidak termotivasi untuk berkomitmen. Jadi bagaimana Anda akan mulai melakukannya? Apakah Anda akan mengajaknya keluar dan memintanya melihat para pelari terbaik Anda sedang berlatih? Apakah Anda akan menunjukkan lintasan larnya? Apakah Anda akan berbicara sangat cepat agar semangatnya terus membara, untuk menunjukkan betapa senangnya Anda? Tentu saja tidak. Semua perilaku itu akan berhasil pada orang yang memiliki strategi visual, dan akan membuat orang ini tidak bersemangat bila yang bersangkutan memiliki strategi lain.

Sebaliknya, Anda harus berbicara kepadanya menggunakan rangsangan auditori yang membuatnya bersemangat. Pertama, jangan berbicara sangat cepat seperti

yang dilakukan oleh orang visual, dan jangan berbicara sangat pelan dan tidak bersemangat seperti orang kinestetik. Berbicaralah dengan suara yang teratur, mantap, jelas, dan bergema. Berbicaralah dengan submodalitas tinggi nada dan tempo yang sama persis sehingga Anda bisa mengetahui apa yang awalnya memicu strategi motivasinya. Anda bisa berkata seperti ini, “Saya yakin Anda sering mendengar tentang betapa suksesnya program lari kita. Itu menjadi perbincangan hangat di sekolah saat ini. Kita telah menarik banyak sekali penonton tahun ini. Suara mereka gegap gempita sekali. Anak-anak saya mengatakan kalau suara penonton tersebut sangat bermanfaat bagi mereka. Suara itu membuat mereka mencapai tingkat yang tidak pernah mereka harapkan bisa mereka raih. Dan gemuruh penonton saat Anda menyentuh garis akhir sangat mengagumkan. Saya tidak pernah mendengar suara seperti itu selama saya melatih.” Nah, Anda berbicara menggunakan bahasanya. Anda sedang menggunakan sistem pembayangan yang sama dengan dirinya. Anda bisa menghabiskan waktu berjam-jam untuk menunjukkan kepadanya stadion baru yang besar, dan dia akan tertidur. Biarkan dia mendengar gemuruh penonton saat dia melintasi garis akhir, dan Anda telah menarik perhatiannya.

Itu baru bagian pertama dari sintaksis, yaitu sesuatu yang membuatnya bersemangat. Itu saja tidak akan membuatnya sangat termotivasi. Anda juga harus menyatukan rangkaian internal. Tergantung pada deskripsi apa yang dia berikan kepada Anda, Anda mungkin beralih dari petunjuk auditori ke sesuatu seperti ini, “Saat Anda mendengar gemuruh penonton tuan rumah, Anda akan bisa membayangkan diri Anda berlari di

lomba lari terbaik dalam hidup Anda. Merasa sangat termotivasi untuk mengikuti lomba terbaik dalam hidup Anda.”

Jika Anda memiliki bisnis, memotivasi pegawai Anda kemungkinan besar merupakan perhatian utama. Jika tidak, bisnis Anda tersebut tidak akan bertahan lama. Namun, semakin banyak yang Anda ketahui tentang strategi motivasi, semakin Anda menyadari betapa sulitnya memotivasi orang dengan baik. Lagipula, jika setiap pegawai Anda memiliki strategi yang berbeda, maka sulit untuk membuat bayangan yang akan memenuhi semua kebutuhan mereka. Jika Anda hanya menjalankan strategi Anda sendiri, maka Anda hanya akan memotivasi orang yang seperti Anda. Anda bisa saja memberikan ceramah motivasi yang paling meyakinkan dan baik di dunia, tetapi bila ceramah itu tidak sesuai dengan strategi setiap orang maka ceramah itu tidak akan ada gunanya.

Apa yang bisa Anda lakukan? Nah, memahami strategi akan memberi Anda dua wawasan yang jelas. Pertama, setiap teknik motivasi yang ditujukan untuk sebuah kelompok harus memiliki sesuatu untuk setiap orang—sesuatu yang visual, sesuatu yang auditori, dan sesuatu yang kinestetik. Anda harus menunjukkan sesuatu kepada mereka, Anda harus membiarkan mereka mendengar sesuatu, dan Anda harus memberi mereka perasaan. Dan Anda harus bisa membedakan suara dan intonasi Anda agar dapat menarik ketiga jenis orang tersebut.

Kedua, tidak ada pengganti untuk bekerja dengan setiap orang. Anda bisa memberikan petunjuk yang luas ke sebuah kelompok yang bisa digunakan untuk bekerja oleh semua orang. Untuk mengetahui seluruh strategi yang digunakan setiap orang, maka sebaiknya Anda mengetahui strategi setiap orang.

Apa yang kita bahas sejauh ini adalah rumus dasar untuk mengetahui strategi setiap orang. Untuk bisa menggunakannya dengan efektif, Anda harus mengetahui dengan rinci setiap langkah dari strategi tersebut. Anda harus menambahkan submodalitas ke pola dasar tersebut.

Misalnya, jika strategi pembelian seseorang diawali dengan sesuatu yang visual, maka apa yang menarik matanya? Warna yang terang? Ukuran yang besar? Apakah dia menjadi gila saat melihat pola tertentu atau desain unik yang heboh? Jika dia auditori, apakah dia tertarik dengan suara seksi atau keras? Apakah dia menyukai suara keras dan gemuruh atau dengungan pelan yang efisien. Mengetahui modalitas utama seseorang merupakan awal yang baik. Tepatnya, agar bisa menekan tombol yang benar maka Anda harus mengetahui lebih banyak.

Memahami strategi sangat penting agar sukses dalam bidang penjualan. Ada beberapa tenaga penjualan yang memahaminya secara naluriah. Saat mereka bertemu dengan seorang klien potensial, mereka segera membangun hubungan dan mengetahui strategi pengambilan keputusan orang tersebut. Mereka mungkin memulainya dengan, “Saya lihat Anda menggunakan mesin fotokopi pesaing kami. Saya penasaran. Hal pertama apa yang membuat Anda ingin membeli mesin itu? Apakah karena sesuatu yang Anda lihat atau baca tentang mesin itu...atau apa karena seseorang memberi tahu Anda mengenai mesin itu? Atau karena apa yang Anda rasakan terhadap tenaga penjualan atau produk itu sendiri?” Semua pertanyaan ini mungkin terlihat sedikit aneh, tetapi seorang tenaga penjualan yang telah membangun hubungan akan berkata, “Saya penasaran karena saya sangat

ingin memenuhi kebutuhan Anda.” Jawaban untuk berbagai pertanyaan semacam itu bisa memberi tenaga penjualan informasi yang berharga tentang bagaimana menyampaikan produknya dengan cara yang lebih efektif.

Para klien memiliki strategi pembelian yang sangat spesifik. Saya juga tidak berbeda dengan orang lain saat berbelanja. Ada banyak sekali cara yang salah—mencoba menjual sesuatu yang tidak saya inginkan dengan cara yang tidak ingin saya dengar. Tidak ada cara untuk melakukannya dengan benar. Jadi, agar efektif maka seorang tenaga penjualan harus membawa kembali para kliennya ke masa saat mereka membeli sesuatu yang mereka cintai. Dia harus mengetahui apa yang menyebabkan mereka memutuskan untuk membelinya. Apa bahan-bahan utama dan submodalitasnya? Seorang tenaga penjualan yang belajar cara mengetahui strategi akan belajar tentang kebutuhan tepat konsumennya. Kemudian dia akan memiliki daya untuk benar-benar memuaskan kebutuhan tersebut dan memiliki konsumen tetap. Saat Anda mengetahui strategi seseorang, maka Anda bisa mengetahui saat itu juga sesuatu yang membutuhkan waktu sehari-hari atau berminggu-minggu untuk mengetahuinya.

Bagaimana dengan strategi yang membatasi—seperti makan berlebihan? Dulu berat badan saya 134 kilogram. Bagaimana saya bisa membengkak sebesar itu? Mudah. Saya mengembangkan strategi pesta minum-minuman atau makan berlebihan. Dan strategi tersebut menguasai saya. Saya mengetahui apa strategi saya kala memikirkan ketika saya tidak lapar, tetapi menjadi sangat sangat lapar tidak berapa lama kemudian.

Saat saya mengingat kembali masa itu, saya bertanya kepada diri saya sendiri, apa yang menyebabkan saya ingin makan? Apakah sesuatu yang saya lihat, sesuatu yang saya dengar, atau sentuhan sesuatu atau seseorang? Saya menyadari kalau yang menyebabkan adalah sesuatu yang saya lihat. Saya sedang mengendarai mobil dan tiba-tiba melihat papan iklan restoran cepat saji tertentu. Begitu saya melihatnya, saya membayangkan sedang makan makanan kesukaan saya di sana, dan kemudian saya mengatakan kepada diri saya, “Ya ampun, aku lapar.” Hal itu menciptakan perasaan lapar, sehingga kemudian saya berhenti untuk memesan makanan. Saya mungkin sedikit pun tidak lapar hingga saya melihat papan iklan yang memicu strategi ini. Dan papan iklan tersebut ada di mana-mana. Selain itu, jika orang lain bertanya, “Anda ingin makan?” bahkan meskipun saya tidak lapar, saya mulai membayangkan (di dalam pikiran saya) sedang makan makanan tertentu. Kemudian saya berkata pada diri sendiri, “Ya ampun, aku lapar,” yang akan menciptakan perasaan lapar, dan saya berkata, “Ayo kita makan.” Lalu, tentu saja ada banyak iklan televisi yang terus menunjukkan gambar banyak makanan kepada saya dan bertanya, “Bukankah Anda lapar?...Bukankah Anda lapar?” Otak saya akan menanggapi dengan membayangkan, dan saya berkata diri saya, “Ya ampun, aku lapar,” dan itu akan menciptakan perasaan yang akan mengarahkan saya ke restoran terdekat.

Akhirnya saya mengubah perilaku saya dengan mengubah strategi saya. Saya menetapkan strategi baru sehingga saat melihat papan iklan makanan membuat saya membayangkan sedang melihat tubuh saya yang gemuk dan jelek di kaca, dan berkata kepada diri saya sendiri, “Aku terlihat menjijikkan. Aku

bisa melewati makanan ini.” Kemudian saya membayangkan diri saya berolahraga, melihat tubuh saya semakin kuat, dan berkata kepada diri saya sendiri, “Bagus sekali! Kau terlihat tampan,” yang menciptakan keinginan untuk berolahraga. Saya mengaitkan semua ini melalui pengulangan—melihat papan iklan, segera melihat diri saya yang gemuk, mendengar dialog dalam hati saya, dan seterusnya, berulang kali—sama seperti pola kibasan, hingga melihat papan iklan atau mendengar “Mau makan siang?” otomatis memicu strategi baru saya. Hasil yang diciptakan oleh strategi baru ini adalah tubuh saya sekarang dan kebiasaan makan yang mendukung saya hingga hari ini. Anda juga bisa menemukan strategi yang membuat alam bawah sadar Anda menciptakan hasil yang tidak Anda inginkan. Dan Anda bisa mengubah strategi tersebut—sekarang!

Begitu Anda mengetahui strategi seseorang, Anda bisa membuatnya merasa sangat dicintai dengan memicu rangsangan yang tepat yang menyebabkan perasaan tersebut muncul dalam hati orang itu. Anda juga bisa mengetahui apa strategi cinta Anda sendiri. Strategi cinta berbeda dengan banyak strategi lainnya dalam satu hal penting. Bukannya menggunakan prosedur berisi tiga atau empat langkah, biasanya yang digunakan hanya satu langkah. Ada satu sentuhan, satu hal yang bisa dikatakan, atau satu cara untuk memandang seseorang sehingga membuatnya merasa sangat dicintai.

Apakah itu berarti semua orang hanya membutuhkan satu hal agar merasa dicintai? Tidak. Saya ingin memiliki ketiganya, dan saya yakin Anda juga. Saya ingin seseorang menyentuh saya dengan cara yang tepat dan mengatakan kepada saya bahwa mereka mencintai saya dan menunjukkan kalau

mereka mencintai saya. Karena satu indra sering mendominasi indra lainnya, maka menunjukkan rasa cinta dengan cepat membuka nomor kombinasi Anda sehingga membuat Anda merasa sangat dicintai.

Bagaimana Anda mengetahui strategi cinta seseorang? Anda seharusnya sudah tahu. Hal pertama apa yang Anda lakukan? Hal pertama apa yang Anda lakukan setiap kali Anda mengetahui strategi apa pun? Anda menempatkan orang tersebut dalam kondisi yang strateginya ingin Anda ketahui. Ingatlah bahwa kondisi adalah energi yang menjalankan sirkuit. Jadi tanyalah kepada orang tersebut, “Ingatlah saat Anda merasa sangat dicintai?” Untuk memastikan dia berada dalam kondisi yang tepat, lanjutkan dengan “Bisakah Anda mengingat waktu khusus saat Anda merasa sangat dicintai? Kembalilah ke masa itu. Ingat bagaimana rasanya? Rasakanlah kembali perasaan itu dalam tubuh Anda sekarang.”

Jadi, Anda berhasil menempatkan orang tersebut dalam kondisi yang tepat. Selanjutnya, Anda harus mengetahui strateginya. Tanyalah. “Saat Anda mengingat masa itu dan merasakan perasaan cinta yang mendalam itu, apakah merupakan keharusan orang tersebut menunjukkan cintanya dengan membelikan barang, mengajak Anda ke tempat-tempat tertentu, atau memandang Anda dengan cara tertentu? Apakah merupakan keharusan orang ini menunjukkan cintanya dengan cara ini agar Anda merasa sangat dicintai?” Perhatikan jawaban dan kecocokannya. Selanjutnya, kembalikan orang tersebut dalam kondisi dicintai dan katakanlah, “Ingat saat Anda merasa sangat dicintai. Agar Anda merasakan perasaan cinta yang mendalam, apakah merupakan keharusan orang tersebut

MENGETAHUI STRATEGI CINTA

Dapatkah Anda mengingat saat Anda merasa sangat dicintai?

Bisakah Anda mengingat waktu yang khusus?

Saat Anda mengingat kembali masa itu dan merasakannya...
(tempatkan orang tersebut dalam kondisi dicintai.)

V: Agar Anda merasakan perasaan cinta yang mendalam,
apakah merupakan keharusan bagi pasangan Anda menunjukkan
cintanya kepada Anda dengan...

mengajak Anda ke suatu tempat?

membelikan barang?

memandang Anda dengan cara tertentu?

Apakah merupakan keharusan bagi pasangan Anda
menunjukkan cintanya kepada Anda dengan cara yang membuat
Anda merasa sangat dicintai?

(Nilailah dari fisiologinya.)

A: Agar Anda merasakan perasaan cinta yang mendalam,
apakah merupakan keharusan bagi pasangan Anda untuk...

mengatakan dia mencintai Anda dengan cara tertentu?
(Nilailah dari fisiologinya.)

K: Agar Anda merasakan perasaan cinta yang mendalam,
apakah merupakan keharusan bagi pasangan Anda untuk...

menyentuh Anda dengan cara tertentu? (Nilailah dari
fisiologinya.)

Sekarang cari tahulah submodalitasnya. Sekhusus apa?
Tunjukkan, katakan, dan peragakan untuk saya.

Ujilah strategi ini secara menyeluruh. Nilailah dari fisiologi yang
selaras.

menunjukkan cintanya dengan cara tertentu agar Anda merasa sangat dicintai?” Nilailah jawaban lisan dan nonverbal untuk melihat kecocokannya. Terakhir, tanyalah, “Ingatlah bagaimana rasanya sangat dicintai. Agar Anda merasakan perasaan cinta yang mendalam, apakah merupakan keharusan seseorang menyentuh Anda dengan cara tertentu agar Anda merasa sangat dicintai?”

Begitu Anda mengetahui bahan utama yang menciptakan perasaan cinta yang mendalam bagi seseorang ini, maka Anda harus mengetahui submodalitas khususnya. Misalnya, tanyalah, “Sekhusus apa seseorang harus menyentuh Anda agar Anda merasa sangat dicintai?” Mintalah orang tersebut memperagakannya. Dan kemudian ujilah. Sentuhlah dia dengan cara tersebut, dan jika Anda telah melakukannya dengan benar, Anda akan melihat kondisi orang tersebut berubah saat itu juga.

Saya melakukan ini dalam seminar setiap minggu, dan tidak pernah gagal. Kita semua memiliki pandangan tertentu, cara tertentu untuk mengusap rambut, nada suara tertentu—cara untuk mengatakan “Aku mencintaimu”—yang membuat hati kita luluh. Sebagian besar dari kita tidak mengetahui hal tersebut sebelumnya. Namun, dalam kondisi dicintai kita bisa memunculkan satu hal yang membuat kita merasa sangat dicintai.

Tidak masalah jika orang-orang yang mengikuti seminar tidak mengenal saya dan mereka berdiri di tengah-tengah ruangan yang penuh dengan orang asing. Jika saya menggunakan strategi cinta mereka, jika saya menyentuh mereka dengan cara yang tepat atau memandang mereka dengan cara yang tepat, hati mereka akan luluh. Pilihan

mereka sangat kecil karena otak mereka menerima sinyal yang menciptakan perasaan sangat dicintai.

Sebagian kecil orang awalnya memiliki dua strategi cinta, bukannya satu. Mereka akan memikirkan sebuah sentuhan, dan mereka akan memikirkan tentang sesuatu yang ingin sekali mereka dengar. Jadi Anda harus menempatkan mereka dalam kondisi yang tepat dan meminta mereka untuk membuat sebuah perbedaan. Tanyalah kepada mereka jika mereka bisa merasakan sentuhan tersebut, tetapi tidak bisa mendengar suara, apakah mereka merasa sangat dicintai? Jika mereka mendengar suara, tetapi tidak merasakan sentuhan, apakah mereka merasa sangat dicintai? Jika mereka berada dalam kondisi yang tepat, mereka akan bisa membuat sebuah perbedaan yang jelas tanpa gagal. Ingatlah bahwa kita semua membutuhkan tiga strategi. Namun, hanya satu strategi yang membuka brankasnya. Hanya satu strategi yang berhasil.

Mengetahui strategi cinta pasangan Anda atau anak Anda bisa menjadi salah satu pemahaman yang paling besar untuk mendukung hubungan Anda. Jika Anda mengetahui bagaimana caranya membuat orang tersebut merasa dicintai kapan saja, maka itu adalah cara yang sangat bagus. Jika Anda tidak mengetahui strategi cintanya, maka itu sangat disayangkan. Saya yakin kita semua pernah berada dalam situasi setidaknya sekali dalam hidup ketika kita mencintai seseorang dan menunjukkan cinta, tetapi tidak dipercaya. Atau seseorang menunjukkan cintanya kepada kita, tetapi kita tidak percaya. Komunikasi tersebut tidak berhasil karena strateginya tidak cocok.

Ada dinamika menarik yang berkembang dalam hubungan. Di awal hubungan, tahap yang saya sebut berpacaran, kita

sangat aktif. Jadi, bagaimana caranya kita menunjukkan kepada seseorang kalau kita mencintainya? Apakah hanya dengan mengatakan kita mencintainya? Apakah hanya dengan menunjukkan kepada mereka atau hanya menyentuh mereka? Tentu saja tidak! Selama “berpacaran” kita melakukan semuanya. Kita saling menunjukkan, kita saling mengatakan, dan kita saling menyentuh sepanjang waktu. Seiring berjalannya waktu, apakah kita masih memiliki ketiganya? Beberapa pasangan masih memilikinya. Mereka pengecualian, bukan peraturan. Nah, apakah cinta kita kepada orang tersebut berkurang? Tentu saja tidak! Kita hanya tidak aktif lagi. Kita merasa nyaman dalam hubungan tersebut. Kita mengetahui kalau orang tersebut mencintai kita, dan kita mencintainya. Jadi, sekarang bagaimana kita menyampaikan perasaan cinta kita? Mungkin dengan cara yang sama seperti yang ingin kita terima. Jika demikian, apa yang terjadi dengan kualitas perasaan cinta dalam hubungan tersebut? Mari kita bahas.

Jika seorang suami memiliki strategi cinta auditori, kemungkinan besar bagaimana dia akan menunjukkan cinta kepada istrinya? Tentu saja dengan mengatakannya. Namun, bagaimana jika sang istri memiliki strategi cinta visual, sehingga otaknya membuatnya merasa sangat dicintai hanya setelah menerima rangsangan visual tertentu? Apa yang akan terjadi seiring berjalannya waktu? Tak satu pun orang dalam hubungan ini akan merasa sangat dicintai. Saat mereka berpacaran, mereka melakukan semuanya—menunjukkan, mengatakan, dan menyentuh—dan memicu strategi cinta mereka. Sekarang sang suami masuk dan berkata, “Aku mencintaimu, sayang,” dan sang istri menjawab, “Tidak, kau tidak mencintaiku!”

Sang suami bertanya, “Apa yang kau ‘katakan’? Bagaimana kau bisa ‘berkata’ seperti itu?” Sang istri mungkin berkata, “Bicara itu mudah. Kau tidak pernah membawakan ‘bunga’ lagi untukku. Kau tidak pernah mengajakku ke ‘suatu tempat’ denganmu. Kau tidak pernah ‘memandangi’ku dengan cara yang istimewa.” “Apa yang kau maksud, memandangimu?” tanya sang suami. “Sudah kukatakan aku mencintaimu.” Sang istri tidak merasakan perasaan cinta mendalam lagi karena rangsangan khusus yang memicu perasaan tersebut tidak terus digunakan oleh suaminya.

Atau misalkan sebaliknya yaitu sang suami visual dan sang istri auditori. Dia menunjukkan kepada istrinya kalau dia mencintainya dengan membelikan barang, mengajaknya ke suatu tempat, mengiriminya bunga. Pada suatu hari sang istri berkata, “Kau tidak mencintaiku.” Sang suami marah, “Bagaimana kau bisa berkata seperti itu? Lihatlah rumah yang kubelikan untukmu ini, tempat-tempat yang kita kunjungi.” Sang istri berkata, “Ya, tetapi kau tidak pernah mengatakan kau mencintaiku,” “Aku mencintaimu!” teriak sang suami dengan nada suara yang sama sekali tidak sesuai dengan strategi sang istri. Akibatnya, sang istri merasa tidak dicintai.

Atau bagaimana dengan salah satu ketidakcocokkan terbesar dalam sejarah—pria kinestetik dan wanita visual. Sang pria pulang dan ingin memeluk istrinya. “Jangan menyentuhku,” kata sang istri. “Kau selalu memegangku. Yang kau inginkan hanya mendekap dan memeluk. Mengapa kita tidak pergi ke suatu tempat saja? Pandanglah aku sebelum kau menyentuhku.” Apakah adegan ini terdengar akrab? Bisakah sekarang Anda melihat bagaimana sebuah hubungan Anda di masa lalu

berakhir karena di awal Anda melakukan semuanya, tetapi seiring berjalannya waktu Anda mulai menyampaikan cinta Anda dengan satu cara, dan pasangan Anda membutuhkannya dengan cara lain, atau sebaliknya?

Kesadaran merupakan faktor yang baik. Sebagian besar dari kita menganggap peta dunia kita seperti itu. Kita berpikir, saya tahu apa yang membuat saya merasa dicintai. Pasti itulah yang terjadi pada orang lain. Kita lupa bahwa peta bukanlah wilayah. Peta hanyalah bagaimana kita melihat wilayah tersebut.

Sekarang karena Anda mengetahui bagaimana caranya mengetahui strategi cinta, duduklah bersama pasangan Anda dan cari tahulah apa yang membuatnya merasa sangat dicintai. Dan setelah mengetahui strategi cinta Anda sendiri, ajarilah pasangan cara untuk memicu perasaan sangat dicintai Anda. Berbagai perubahan yang dihasilkan dari pemahaman ini pada kualitas hubungan Anda jauh lebih berharga dibandingkan uang yang Anda keluarkan untuk membeli buku ini.

Orang-orang memiliki strategi untuk apa pun. Jika seseorang bangun di pagi hari dengan penuh semangat, dia memiliki strategi untuk melakukan hal itu, meskipun dia mungkin tidak mengetahui apa strateginya. Namun, jika Anda bertanya kepadanya, dia bisa mengatakan kepada Anda apa yang dikatakan atau dirasakan atau dilihatnya yang membuatnya bersemangat. Ingatlah bahwa cara untuk mengetahui sebuah strategi adalah dengan mengajak koki ke dapur. Itu dia, mintalah dia masuk ke dalam kondisi yang Anda inginkan, dan kemudian, saat dia masih dalam kondisi tersebut, cari tahulah apa yang dilakukannya untuk menciptakan dan mempertahankan kondisi tersebut. Anda mungkin meminta

seseorang yang mudah bangun di pagi hari untuk mengingat pagi tertentu saat dia bangun dengan cepat dan mudah. Mintalah dia untuk mengingat hal pertama yang diingatnya. Dia mungkin mengatakan bahwa dirinya mendengar batinnya berkata, “Waktunya bangun, ayo.” Kemudian mintalah dia untuk mengingat apa yang selanjutnya membuatnya bangun dengan cepat. Apakah dia membayangkan sesuatu atau merasakan sesuatu? Dia mungkin berkata, “Saya membayangkan diri saya bangun dari tempat tidur dan mandi di bawah pancuran air hangat. Saya mengguncangkan tubuh saya, dan kemudian keluar.” Tampaknya strategi yang sederhana. Selanjutnya, Anda harus mengetahui jenis dan jumlah bahannya, jadi tanyalah, “Suaranya seperti apa yang mengatakan saatnya untuk bangun? Apa karena kualitas suaranya yang membuat Anda bangun?” Dia mungkin akan menjawab, “Suara itu keras, dan berbicara sangat cepat.” Sekarang tanyalah, “Adegan apa yang Anda bayangkan?” Dia mungkin menjawab, “Adegan itu terang dan bergerak cepat.” Sekarang Anda bisa mencoba strategi ini untuk diri Anda sendiri. Menurut saya Anda akan menemukan, seperti halnya saya, bahwa dengan mempercepat kata-kata dan gambar Anda, membesarkan volume dan tingkat kecemerlangan, Anda bisa bangun dengan cepat.

Sebaliknya, jika Anda sulit tidur, pelankan suara bisikan Anda dan menguaplah, berbicaralah dengan nada suara mengantuk, dan Anda akan merasa sangat lelah seketika itu juga. Cobalah sekarang juga. Berbicaralah sangat pelan seperti orang yang sangat lelah dengan suara seperti menguap di dalam hati Anda. Bicaralah...tentang...betapa L-E-L-AH—menguap—Anda. Sekarang cepatkan. Rasakan perbedaannya. Intinya

adalah, Anda bisa mencontoh strategi apa pun, selama Anda menempatkan seseorang dalam kondisi tersebut dan mencari tahu secara khusus apa yang dilakukannya, beserta urutan dan rangkaiannya. Kuncinya tidak hanya belajar beberapa strategi dan kemudian menggunakannya. Hal yang paling penting adalah terus menyesuaikan diri dengan apa yang dilakukan orang dengan baik, dan kemudian mencari tahu bagaimana mereka melakukannya, apa strategi mereka. Itulah inti dari mencontoh.

NLP mirip fisika inti dari pikiran. Fisika membahas struktur dari kenyataan, sifat dunia. NLP melakukan hal yang sama dengan pikiran Anda. NLP membuat Anda bisa membagi sesuatu menjadi beberapa bagian komponen agar bisa bekerja. Orang-orang telah menghabiskan waktu sepanjang hidup mereka mencoba untuk menemukan cara agar merasa sangat dicintai. Mereka menghabiskan banyak uang mencoba untuk “mengenal diri mereka sendiri” dengan para analis dan membaca lusinan buku tentang cara untuk sukses. NLP memberi kita cara untuk mencapai semua ini dan banyak tujuan lainnya dengan anggun, efisien, dan efektif—sekarang!

Seperti yang telah kita ketahui, salah satu cara agar berada dalam kondisi berdaya adalah melalui sintaksis dan bayangan. Cara yang lain adalah melalui fisiologi. Sebelumnya, kita membicarakan tentang bagaimana pikiran dan tubuh dihubungkan oleh lingkaran sibernetika. Di bab ini, kita membahas tentang kondisi dari sisi pikiran.

Sekarang mari kita membahas sisi lainnya. Mari kita membahas...



BAB IX

Fisiologi: Kesempatan Untuk Berhasil

*“Iblis dapat diusir dari hati dengan
menyentuh tangan atau mulut.”
—Tennessee Williams*

Ketika saya memimpin seminar, saya selalu membuat suasana gaduh, penuh kegirangan, dan hiruk pikuk.

Jika Anda berjalan memasuki pintu pada saat itu, Anda akan melihat sekitar tiga ratus orang melompat ke atas dan ke bawah, memekik dan berteriak, mengaum bak singa, melambaikan tangan mereka, mengacungkan tinju mereka seperti Rocky, bertepuk tangan, membusungkan dada mereka, berjalan dengan sombong bak burung merak, mengacungkan jempol, dan sebaliknya bertindak seolah-olah mereka memiliki kekuatan pribadi yang sangat besar sehingga mereka dapat menerangi kota jika mereka menginginkannya.

Apa yang sebenarnya terjadi?

Apa yang sedang terjadi adalah bagian lain dari lingkaran sibernetika yaitu fisiologi. Hiruk-pikuk tersebut mengenai satu hal—bertindak seolah-olah Anda merasa lebih berdaya, lebih bertenaga, lebih bahagia dari yang Anda pernah rasakan sebelumnya. Bertindak seakan-akan Anda tahu bahwa Anda akan sukses. Bertindak seakan-akan Anda sangat bertenaga. Salah satu cara untuk menempatkan diri Anda dalam kondisi yang mendukung Anda untuk mencapai hasil apa pun adalah dengan bertindak “seolah-olah” Anda sudah berada dalam kondisi itu. Bertindak “seolah-olah” paling efektif ketika Anda menempatkan fisiologi Anda dalam kondisi jika Anda sudah efektif.

Fisiologi adalah alat paling bagus yang kita miliki untuk mengubah kondisi dengan segera, untuk menciptakan hasil dinamis seketika. Ada pepatah kuno yang berbunyi “Jika Anda ingin kuat, berpura-puralah kuat.” Kenyataan tidak pernah diucapkan. Saya berharap orang-orang mendapatkan hasil yang besar dari seminar-seminar saya, hasil yang akan mengubah hidup mereka. Untuk melakukannya, mereka harus berada dalam fisiologi yang paling berdaya, karena mereka tidak akan bisa bertindak dengan baik tanpa fisiologi yang baik.

Jika Anda mengadopsi fisiologi yang bersemangat, dinamis, dan lincah, secara otomatis Anda mengadopsi kondisi yang sama. Pengaruh terbesar yang kita miliki dalam setiap situasi adalah fisiologi—karena bekerja dengan sangat cepat, dan tidak pernah gagal. Fisiologi dan bayangan sangat berkaitan. Jika Anda mengubah salah satunya, maka serta merta Anda mengubah yang lainnya. Saya senang mengatakan, “Tidak ada pikiran, yang ada hanya tubuh.” Dan “tidak ada tubuh, yang ada hanya pikiran.” Jika Anda mengubah fisiologi Anda—yaitu

sikap badan, pola pernapasan, ketegangan otot dan nada suara Anda—serta merta mengubah bayangan dan kondisi Anda.

Dapatkan Anda mengingat waktu ketika Anda merasa sangat lelah? Bagaimana Anda memandang dunia? Ketika Anda merasa lelah secara fisik atau otot Anda lemah atau Anda merasakan sakit di salah satu bagian tubuh, maka Anda memandang dunia dengan cara yang sangat berbeda dari ketika Anda merasa tenang, gembira, dan lincah. Manipulasi fisiologis adalah cara yang paling baik untuk mengendalikan otak Anda sendiri. Jadi sangat penting bagi kita untuk menyadari betapa kuatnya manipulasi fisiologi mempengaruhi kita, sehingga bukan merupakan bagian yang tidak ada hubungannya, tetapi bagian yang sangat penting dari lingkaran sibernetika yang selalu bekerja.

Ketika fisiologi Anda menurun, energi positif kondisi Anda juga menurun. Ketika fisiologi Anda baik dan meningkat, maka kondisi Anda juga sama. Sehingga fisiologi meningkatkan perubahan emosional. Sebenarnya, Anda tidak bisa merasa emosi tanpa adanya perubahan fisiologi yang sama. Dan fisiologi Anda tidak dapat berubah tanpa perubahan kondisi yang sama. Ada dua cara untuk mengubah kondisi yaitu dengan mengubah bayangan atau mengubah fisiologi. Jadi jika Anda ingin mengubah kondisi seketika—apa yang Anda lakukan? Aha! Ubahlah fisiologi Anda—yaitu cara bernapas Anda, sikap badan Anda, raut wajah Anda, kualitas gerakan Anda, dan lain sebagainya.

Jika Anda mulai merasa lelah, ada beberapa hal khusus yang dapat Anda lakukan dengan fisiologi Anda agar terus mengomunikasikan ini kepada diri Anda sendiri, yaitu posisi bahu merosot, pengendoran sejumlah otot besar, dan

sebagainya. Anda dapat merasa lelah hanya dengan mengubah bayangan Anda sehingga bayangan itu akan mengirim sistem saraf sebuah pesan bahwa Anda lelah. Jika Anda mengubah fisiologi Anda seperti saat Anda merasa kuat, maka akan mengubah bayangan dan bagaimana perasaan Anda pada saat itu. Jika Anda terus mengatakan pada diri sendiri bahwa Anda lelah, maka Anda membuat bayangan yang membuat Anda terus lelah. Jika Anda mengatakan memiliki daya untuk selalu siaga dan bersemangat, jika Anda secara sadar memakai fisiologi ini, maka tubuh Anda akan membuatnya seperti itu. Ubahlah fisiologi Anda dan Anda bisa mengubah kondisi Anda.

Pada bab tentang keyakinan, saya sedikit menunjukkan kepada Anda tentang pengaruh keyakinan terhadap kesehatan. Semua yang ditemukan para ilmuwan saat ini menekankan pada satu hal yaitu penyakit dan kesehatan, kekuatan dan depresi acap kali merupakan keputusan. Kita dapat memutuskan untuk melakukan itu semua menggunakan fisiologi kita. Itu biasanya bukan keputusan yang sengaja, tetapi tetap saja itu adalah keputusan.

Tidak ada seorang pun yang dengan sadar berkata, “Saya lebih memilih merasa depresi daripada bahagia.” Namun, apa yang dilakukan oleh orang depresi? Kita menganggap depresi sebagai kondisi pikiran, tetapi memiliki fisiologi yang dapat dikenali dengan sangat jelas. Tidak sulit untuk menggambarkan seseorang yang depresi. Orang depresi sering berjalan dengan mata memandang ke bawah. (Mereka mengakses dengan cara kinestetik dan/atau berbicara kepada diri sendiri tentang semua hal yang membuat mereka merasa depresi). Bahu mereka terkulai. Mereka bernapas dengan pelan dan pendek.

Mereka melakukan semua hal yang membuat tubuh mereka berada dalam fisiologi depresi. Apakah mereka memutuskan untuk merasa depresi? Tentu saja. Depresi adalah hasil, dan memerlukan gambaran tubuh yang sangat khusus untuk menciptakannya. Bahkan Charlie Brown saja memahami hal ini.



- ▶ Ketika kau depresi, cara berdirimu menjadi sangat berbeda.
- ▶ Hal terburuk yang dapat kau lakukan
- ▶ adalah menegakkan dan menengadahkan kepalamu lalu kau akan mulai merasa lebih baik.
- ▶ Jika kau ingin menghilangkan kegembiraan dengan merasa depresi, kau harus berdiri seperti ini.

Hal yang mengasyikkan adalah Anda dapat dengan mudah menciptakan hasil yang disebut sangat gembira dengan mengubah fisiologi Anda dengan cara khusus tertentu.

Lagipula, apa itu emosi? Emosi adalah gabungan yang kompleks, susunan yang kompleks dari kondisi fisiologis. Tanpa mengubah bayangannya, saya bisa mengubah kondisi setiap orang yang depresi dalam hitungan menit. Anda tidak perlu mengamati dan melihat apa yang dibayangkan oleh orang yang depresi. Cukup ubahlah fisiologinya, dan dalam waktu sekejap, Anda mengubah kondisinya.

Jika Anda berdiri tegak, jika Anda menegakkan bahu Anda, jika Anda bernapas dalam-dalam dari dada Anda, jika Anda memandang lurus ke depan—jika Anda menempatkan diri Anda dalam fisiologi yang berdaya—Anda tidak akan mengalami depresi. Cobalah sendiri. Berdirilah tegak, tegakkan bahu Anda, bernapaslah dalam-dalam, menengadahkan, gerakan badan Anda. Lihatlah apakah Anda dapat merasa depresi dengan sikap badan seperti itu. Anda akan menganggap hal itu hampir tidak mungkin. Malahan, otak Anda mendapatkan sebuah pesan dari fisiologi Anda untuk siaga, bersemangat dan berdaya. Dan itulah yang akan terjadi.

Ketika seseorang datang kepada saya dan mengatakan bahwa mereka tidak dapat melakukan sesuatu, saya berkata, “Bertindaklah seolah-olah Anda dapat melakukannya.” Mereka biasanya menjawab, “Nah, aku tidak tahu bagaimana caranya.” Jadi saya berkata, “Bertindak seolah-olah Anda tahu bagaimana caranya. Berdirilah seperti saat Anda berdiri ketika Anda tahu bagaimana melakukannya. Bernapaslah seperti saat Anda bernapas ketika Anda tahu bagaimana melakukannya sekarang. Buatlah wajah Anda terlihat seolah-olah Anda dapat melakukannya sekarang.” Segera setelah mereka berdiri seperti itu, bernapas seperti itu, dan menempatkan fisiologis

mereka dalam kondisi itu, serta-merta mereka merasa bisa melakukannya. Hal ini tidak akan gagal karena pengaruh luar biasa yang membuat mereka merasa dapat menyesuaikan diri dan mengubah fisiologi mereka. Berkali-kali, hanya dengan mengubah fisiologi, Anda dapat membuat orang-orang melakukan sesuatu yang tidak pernah mereka lakukan sebelumnya—karena begitu mereka mengubah fisiologi mereka, mereka mengubah kondisi mereka.

Pikirkan sesuatu yang Anda bayangkan Anda tidak dapat melakukannya tetapi ingin dapat melakukannya. Sekarang bagaimana cara berdiri Anda jika Anda tahu bahwa Anda bisa melakukannya? Bagaimana Anda akan berbicara? Bagaimana Anda akan bernapas? Sekarang, tempatkan diri Anda dalam fisiologi yang sama saat Anda tahu Anda dapat melakukannya. Buatlah seluruh tubuh memberi Anda pesan yang sama. Buatlah cara berdiri, bernapas dan wajah Anda melukiskan fisiologi yang Anda miliki jika Anda tahu Anda dapat melakukannya. Sekarang perhatikan perbedaan antara kondisi ini dan kondisi Anda sebelumnya. Jika mempertahankan fisiologi yang benar, Anda akan merasa ‘seolah-olah’ dapat menangani apa yang sebelumnya Anda pikir tidak bisa Anda lakukan.

Hal yang sama terjadi saat berjalan di atas api. Ketika beberapa orang berhadapan dengan hamparan batu bara, mereka dalam kondisi sangat percaya diri dan siap karena kombinasi bayangan mereka dan fisiologi. Sehingga, mereka dapat melangkah dengan percaya diri dan sehat melewati batu bara panas. Namun, beberapa orang mulai panik pada saat terakhir. Mereka mungkin telah mengubah bayangan mereka atas apa yang sedang terjadi, sehingga kini mereka

membayangkan hal yang terburuk. Atau panas yang membara mungkin menghilangkan kepercayaan diri mereka saat mendekati ujung hamparan batu bara. Hasilnya, badan mereka mungkin gemetar karena takut atau mereka mungkin akan menangis atau terdiam, semua otot mereka kaku, atau mungkin mengalami sejumlah reaksi fisiologis utama lainnya. Untuk membantu mereka menghilangkan ketakutan dalam sekejap dan mengambil tindakan meskipun peluangnya tampak mustahil, saya hanya perlu melakukan satu hal—mengubah kondisi mereka. Ingatlah bahwa semua perilaku manusia adalah hasil dari kondisi yang mereka alami. Ketika kita merasa kuat dan berdaya, kita akan mencoba hal-hal yang tidak akan pernah kita lakukan jika kita merasa takut, lemah dan lelah. Jadi berjalan di atas api tidak hanya mengajarkan orang secara keilmuan, tetapi juga memberi mereka pengalaman mengubah kondisi dan perilaku mereka dalam sekejap untuk mendukung tujuan mereka, tanpa menghiraukan apa yang mereka pikirkan dan rasakan sebelumnya.

Apa yang saya lakukan kepada orang yang gemetar, menangis, dan terpaku yang menjerit di pinggiran hamparan batu bara? Satu hal yang dapat saya lakukan adalah mengubah bayangannya. Saya dapat menyuruh orang tersebut untuk membayangkan apa yang akan dia rasakan setelah berjalan dengan sukses dan sehat menuju sisi hamparan batu bara lainnya. Hal ini menyebabkan dia menciptakan bayangan yang mengubah fisiologinya. Dalam waktu dua hingga empat detik, orang itu berada dalam kondisi berdaya—Anda dapat melihatnya mengubah cara bernapas dan raut wajahnya. Lalu, saya menyuruhnya untuk pergi dan orang yang sama

yang dilumpuhkan oleh ketakutan sepersekian detik yang lalu sekarang berjalan dengan penuh tujuan melewati batu bara dan merayakan keberhasilannya di sisi yang lain. Namun terkadang gambaran seseorang yang menunjukkan dirinya terbakar atau tersandung jauh lebih besar dari gambaran dapat berjalan dengan sukses dan sehat. Jadi saya harus mengubah submodalitas mereka—dan ini membutuhkan waktu.

Pilihan saya yang lain—pilihan yang lebih efisien ketika seseorang sangat panik di depan hamparan batu bara—adalah mengubah fisiologinya. Bagaimanapun juga, jika dia mengubah bayangannya, sistem saraf harus memberi isyarat kepada tubuh untuk mengubah sikap tubuh, pola bernapas, ketegangan otot, dan sebagainya. Jadi, mengapa tidak langsung ke sumbernya—memotong semua komunikasi lain dan mengubah fisiologi dengan segera? Jadi saya mendekati orang yang menangis ini dan memintanya menengadah. Dengan melakukan hal ini, dia mulai masuk dalam aspek visual dari sarafnya bukannya kinestetiknya. Dalam waktu singkat, dia berhenti menangis. Cobalah hal ini pada diri sendiri, jika Anda sedih atau menangis dan ingin berhenti, menengadahlah. Tegakkan bahu Anda dan masuki kondisi visual. Perasaan Anda akan berubah hampir seketika. Anda dapat melakukannya pada anak-anak Anda. Ketika mereka terluka, minta mereka menengadah. Tangisan dan rasa sakit mereka akan berhenti, atau setidaknya sangat berkurang, dalam sekejap. Lalu, saya mungkin meminta orang itu berdiri dengan cara yang akan dia lakukan jika dia sangat percaya diri dan tahu dia dapat berjalan dengan sukses dan sehat melewati batu bara, bernapas dengan cara yang akan dia lakukan, dan mengatakan sesuatu dengan nada suara

seseorang yang sangat percaya diri. Dengan cara ini, otaknya akan mendapatkan sebuah pesan baru tentang bagaimana merasakan dan berada dalam kondisi yang dihasilkan, orang yang sama yang benar-benar dilumpuhkan oleh ketakutan beberapa menit yang lalu dapat melakukan tindakan yang mendukung tujuannya.

Teknik yang sama dapat dipraktikkan setiap kali kita merasa tidak dapat melakukan sesuatu—kita tidak dapat mendekati seorang wanita atau pria, tidak dapat berbicara dengan atasan, dan sebagainya. Kita dapat mengubah kondisi kita dan memberdayakan diri sendiri untuk bertindak baik dengan mengubah gambaran dan dialog dalam pikiran kita atau dengan mengubah cara kita berdiri, cara kita bernapas, dan nada suara yang kita gunakan. Idealnya adalah mengubah keduanya baik fisiologi maupun nada suara. Setelah melakukan semuanya, kita dapat dengan segera merasa berdaya dan dapat menindaklanjutinya dengan tindakan yang diperlukan untuk menciptakan hasil yang kita inginkan.

Hal yang sama berlaku dengan olahraga. Jika Anda berolahraga keras serta napas Anda tersengal-sengal dan Anda terus mengatakan kepada diri sendiri betapa lelahnya Anda atau seberapa jauhnya Anda telah berlari, maka Anda akan berada dalam fisiologi—seperti duduk atau terengah-engah—yang mendukung komunikasi tersebut. Namun, jika—meskipun Anda kehabisan napas—Anda secara sadar berdiri tegak dan bernapas dengan normal, Anda akan merasa pulih dalam waktu singkat.

Selain mengubah perasaan dan juga tindakan kita, dengan mengubah bayangan dan fisiologi, proses biokimia dan listrik tubuh juga terpengaruh. Penelitian menunjukkan

ketika manusia mengalami depresi, sistem kekebalan tubuhnya mengikuti dan menjadi kurang efisien—sel darah putih mereka jumlahnya menurun. Apakah Anda pernah melihat foto Kirlian seseorang? Foto itu menggambarkan energi bioelektris tubuh, dan energi ini sangat berubah ketika seseorang mengubah kondisi dan suasana hatinya. Karena pikiran dan tubuh berhubungan, dalam kondisi yang kuat seluruh bidang elektris kita dapat berubah, dan kita dapat melakukan sesuatu yang tampaknya tidak mungkin. Semua yang pernah saya alami dan baca mengajarkan kepada saya bahwa tubuh kita memiliki batas yang jauh lebih sedikit—baik positif maupun negatif—dari yang selama ini kita percayai.

Dr. Herbert Benson, yang menulis tentang hubungan pikiran/tubuh secara menyeluruh, menceritakan beberapa kisah mengagumkan tentang kekuatan voodoo di berbagai belahan dunia. Di salah satu suku asli Australia, dukun memiliki sebuah tradisi yang disebut “menunjuk tulang.” Tradisi tersebut termasuk membacakan mantra yang sangat kuat sehingga korban tahu dengan pasti dia akan sakit parah dan mungkin meninggal. Beginilah cara Dr. Benson menjelaskan salah satu kejadian pada tahun 1925 tersebut:

“Pria yang mengetahui dirinya sedang diguna-guna oleh musuhnya memang terlihat menyedihkan. Dia berdiri terperangah, dengan pandangan mata yang sangat jahat, dan tangannya terangkat seperti sedang menangkis barang mematikan yang dibayangkannya sedang dituangkan ke tubuhnya. Pipinya pucat dan matanya kosong, dan raut wajahnya berubah menjadi mengerikan....Dia berusaha untuk berteriak, tetapi biasanya suaranya tercekik di tenggorokkan dan mungkin

yang bisa dilihat oleh semua orang adalah mulutnya berbusa. Tubuhnya mulai gemetar dan ototnya memelintir dengan sendirinya. Tubuhnya terhuyung ke belakang dan jatuh ke tanah, dan dalam waktu singkat pingsan, tetapi segera setelah dia menggeliat seolah-olah mengalami kesakitan yang luar biasa dan menutupi wajahnya dengan tangan, dia mulai mengerang... Kematianannya hanyalah masalah waktu dan itu tak lama lagi.”

Saya tidak tahu dengan Anda, tetapi itu adalah salah satu penggambaran paling jelas dan menakutkan yang pernah saya baca. Saya pikir saya tidak akan meminta Anda untuk mencontohnya. Namun, kisah itu juga merupakan contoh yang paling sering diceritakan dan mudah dibayangkan dari kekuatan fisiologi dan keyakinan. Dengan kata lain, tidak ada yang dilakukan pada orang itu, tidak ada sama sekali. Namun, kekuatan dari keyakinannya sendiri dan kekuatan fisiologinya menciptakan kekuatan negatif yang kuat dan mengerikan yang benar-benar menghancurkannya.

Apakah pengalaman semacam itu hanya terjadi dalam masyarakat yang kita anggap primitif? Tentu saja tidak. Justru proses yang sama terjadi di sekitar kita setiap hari. Benson mengatakan bahwa Dr. George L. Engel dari Universitas Rochester Medical Center telah mengumpulkan banyak sekali artikel koran dari seluruh dunia mengenai kematian mendadak dalam kondisi yang tak terduga. Di setiap kasus, tidak terjadi sesuatu yang mengerikan di dunia luar. Sebaliknya, pelakunya adalah bayangan negatif korban sendiri. Dalam setiap kasus, sesuatu membuat korban merasa tak berdaya, mati kutu, dan kesepian. Hasilnya sama dengan yang terjadi dalam upacara suku asli di Australia.

Yang menarik bagi saya adalah nampaknya telah banyak penelitian dan penekanan anekdot mengenai sisi berbahaya dari hubungan pikiran/tubuh daripada sisi menguntungkannya. Kita selalu mendengar tentang pengaruh buruk stres atau tentang seseorang yang kehilangan keinginan untuk hidup setelah kematian orang yang dicintainya. Sepertinya kita semua tahu bahwa kondisi dan emosi yang negatif benar-benar dapat membunuh kita. Namun, kita jarang mendengar kalau kondisi positif bisa menyembuhkan kita.

Salah satu cerita paling terkenal mengenai keuntungan dari kondisi positif adalah dari Norman Cousins. Dalam bukunya *Anatomy of an Illness*, dia menjelaskan bagaimana dia bisa sembuh dengan menakjubkan dari penyakit yang sudah lama dia derita dan melemahkan tubuhnya dengan cara tertawa hingga sehat. Tertawa merupakan cara yang digunakan Cousins dalam upaya sadarnya untuk menggerakkan keinginannya untuk hidup sejahtera. Bagian utama dari cara hidupnya adalah dengan menghabiskan sebagian besar harinya larut dalam film, program televisi, dan buku yang membuatnya tertawa. Ini jelas mengubah bayangan konsisten yang dia buat, dan tertawa benar-benar mengubah fisiologinya—begitu pula pesan ke sistem sarafnya tentang bagaimana cara menanggapi. Dia mendapati perubahan fisik positif terjadi dengan segera. Dia tidur lebih nyenyak, rasa sakitnya berkurang, seluruh penampilan fisiknya membaik.

Akhirnya, dia benar-benar pulih, meskipun salah seorang dokter awalnya mengatakan bahwa dia hanya memiliki kesempatan untuk sembuh total satu banding lima ratus. Cousins menyimpulkan, “Saya belajar untuk tidak pernah

meremehkan kemampuan pikiran dan tubuh manusia untuk memperbaiki dirinya sendiri—bahkan ketika kemungkinannya terlihat sangat kecil. Kekuatan hidup mungkin menjadi kekuatan yang paling kurang dipahami di dunia.

Beberapa penelitian mengagumkan yang mulai muncul ke permukaan mungkin membahas tentang pengalaman Cousin dan pengalaman yang sejenis. Beberapa penelitian meneliti bagaimana raut wajah kita mempengaruhi perasaan kita dan menyimpulkan bahwa tidak benar jika kita tersenyum ketika merasa senang atau tertawa ketika kita merasa sangat bersemangat. Sebaliknya, tersenyum dan tertawa menyalakan proses biologi yang sebenarnya membuat kita merasa senang. Proses tersebut meningkatkan peredaran darah ke otak dan mengubah kadar oksigen dan kadar perangsang neurotransmitter. Hal sama terjadi dengan raut wajah. Tunjukkanlah raut wajah takut dan marah atau muak atau terkejut, dan itulah yang akan Anda rasakan.

*“Tubuh kita adalah kebun kita....keinginan kita
adalah tukang kebunnya.”*

—William Shakespeare

Terdapat sekitar delapan puluh otot di wajah, dan mereka bertindak sebagai turniket, baik untuk menahan persediaan darah supaya stabil ketika tubuh sedang mengalami ritme yang tidak teratur atau untuk mengubah pasokan darah ke otak dan hingga ke tingkat tertentu juga mengubah fungsi otak. Dalam makalah mengagumkan pada tahun 1907, seorang

dokter Prancis bernama Israel Waynbaum menciptakan teori bahwa raut wajah sebenarnya mengubah perasaan. Sekarang para peneliti lainnya menemukan hal yang sama. Seperti yang disampaikan oleh Dr. Paul Ekman, Professor Psikiater di Universitas California di San Francisco, kepada surat kabar Los Angeles Times (5 Juni 1985), “Kita tahu bahwa jika Anda memiliki emosi, itu terlihat di wajah Anda. Sekarang kita telah melihat hal yang sebaliknya juga. Anda menjadi seperti apa yang Anda tunjukkan oleh wajah Anda...Jika Anda tertawa saat menderita, hati Anda tidak akan merasa menderita. Jika wajah Anda menunjukkan kesedihan, hati Anda akan merasakannya.” Ekman berkata bahwa sebenarnya prinsip yang sama sering digunakan untuk mengelabui alat deteksi kebohongan. Orang yang fisiologinya menunjukkan keyakinan, bahkan saat mereka mengatakan kebohongan, akan lolos.

Semua inilah yang sebenarnya saya dan lainnya di dalam komunitas NLP telah ajarkan selama bertahun-tahun. Sekarang kelihatannya seolah-olah komunitas ilmiah akhirnya membuktikan apa yang sudah kami anggap berguna. Masih banyak hal lain dalam buku ini yang akan mereka sahkan di tahun-tahun mendatang. Namun, Anda tidak perlu menunggu seorang peneliti akademis untuk membuktikannya. Anda dapat menggunakannya segera dan menciptakan hasil yang Anda inginkan sekarang.

Sekarang kita belajar sangat banyak tentang hubungan pikiran/tubuh sehingga beberapa orang mengajarkan bahwa yang seharusnya Anda lakukan adalah merawat tubuh dengan baik. Jika tubuh Anda bekerja dengan sangat baik, maka otak Anda juga akan bekerja lebih efektif. Semakin baik

Anda menggunakan tubuh Anda, semakin baik otak Anda akan bekerja. Itulah inti dari karya Moshe Feldenkrais. Dia menggunakan gerakan untuk mengajarkan orang bagaimana berpikir dan hidup. Feldenkrais menemukan bahwa hanya dengan bekerja di tingkat kinestetik, Anda dapat mengubah citra diri sendiri, kondisi, dan keseluruhan fungsi otak Anda. Sebenarnya, dia mengatakan bahwa kualitas hidup Anda adalah kualitas gerakan Anda. Karyanya merupakan sumber yang tak ternilai harganya untuk menciptakan perubahan manusia melalui perubahan fisiologi dengan satu cara yang khusus.

Akibat wajar yang penting dari fisiologi adalah keselarasan. Jika saya memberi Anda apa yang saya anggap sebagai sebuah pesan positif, tetapi suara saya lemah serta ragu-ragu dan bahasa tubuh saya tidak sesuai dan tidak fokus, maka saya tidak selaras. Ketidakselarasan menghambat saya dari menjadi apa yang saya bisa, dari melakukan semua yang bisa saya lakukan, dan dari menciptakan kondisi terkuat saya. Memberi diri sendiri pesan yang berlawanan adalah sebuah cara subliminal untuk memperlemah diri.

Anda mungkin pernah mengalami saat-saat ketika Anda tidak mempercayai seseorang, tetapi Anda tidak yakin mengapa. Apa yang orang tersebut katakan masuk akal, tetapi entah bagaimana Anda menjadi benar-benar tidak mempercayainya. Alam bawah sadar Anda mengambil apa yang tidak diambil oleh pikiran sehat Anda. Misalnya, ketika Anda bertanya, orang tersebut mungkin akan berkata, “Iya,” tetapi pada saat itu kepalanya mungkin menggeleng pelan. Atau dia mungkin berkata, “Saya dapat mengatasinya,” tetapi Anda melihat bahunya membungkuk, matanya menatap ke bawah, dan

napasnya pendek—semuanya mengatakan kepada alam bawah sadar Anda bahwa yang sebenarnya dikatakan orang itu adalah, “Saya tidak dapat mengatasinya.” Sebagian dari dirinya ingin melakukan apa yang Anda minta, dan sebagian dari dirinya yang lain tidak. Sebagian dari dirinya percaya diri, sebagian dari dirinya yang lain tidak. Ketidakselarasan ini menghambatnya. Dia mencoba untuk pergi ke dua arah dalam satu waktu. Dia mengatakan sesuatu, tetapi fisiologinya menunjukkan sesuatu yang berbeda..

Kita semua pernah mengalami ketidakselarasan ketika sebagian dari diri kita benar-benar menginginkan sesuatu, tetapi sebagian diri kita yang lain tampaknya menghentikan kita. Keselarasan adalah kekuatan. Orang yang terus menerus sukses adalah orang yang dapat mencurahkan seluruh daya, pikiran dan fisik mereka untuk bekerja bersama-sama guna melaksanakan tugas. Sekarang berhentilah sejenak dan pikirkanlah tiga orang yang paling selaras yang Anda kenal. Sekarang pikirkanlah tiga nama orang yang paling tidak selaras yang Anda kenal. Apa perbedaan di antara mereka? Bagaimana orang selaras mempengaruhi Anda secara pribadi dibandingkan dengan orang yang tidak selaras?

Membangun keselarasan adalah kunci utama untuk kekuatan pribadi. Ketika saya berkomunikasi, saya berempati—dalam kata-kata, suara, napas, dan seluruh fisiologi saya. Ketika tubuh dan kata-kata cocok, saya memberikan tanda yang jelas ke otak bahwa inilah yang saya ingin hasilkan. Dan pikiran saya menanggapi dengan sesuai.

Jika Anda mengatakan kepada diri sendiri, “Nah, oke, saya rasa inilah yang saya harus lakukan,” dan fisiologi lemah dan

ragu-ragu, apa pesan singkat yang diterima otak? Ini seperti berusaha menonton televisi dengan lampu kelap-kelip. Anda hampir tidak bisa melihat gambarnya. Hal yang sama terjadi pada otak Anda, jika tanda yang disediakan tubuh Anda lemah dan bertentangan, otak tidak tahu dengan jelas apa yang harus dilakukan. Ini seperti prajurit yang berangkat ke medan perang dengan sang jenderal berkata, “Nah, mungkin kita harus mencoba hal ini. Saya tidak yakin jika hal ini akan berhasil, tetapi mari kita pergi dan melihat apa yang terjadi.” Kalimat semacam ini akan menempatkan prajurit itu dalam kondisi seperti apa?

Jika Anda mengatakan, “Saya pasti akan melakukannya,” dan fisiologi Anda bersatu—yaitu, sikap badan, raut wajah, pola bernapas, kualitas sikap serta gerakan, serta kata-kata dan nada suara Anda serasi—Anda pasti akan melakukannya. Kondisi selaras adalah kondisi yang kita semua inginkan untuk melangkah ke depan dan langkah terbesar yang dapat Anda ambil untuk memastikan Anda berada dalam kondisi fisiologi yang kuat, tegas, dan selaras. Jika kata-kata dan tubuh Anda tidak sesuai, maka Anda tidak akan menjadi benar-benar efektif.

Satu cara untuk membangun keselarasan adalah mencontoh fisiologi orang yang selaras. Inti dari mencontoh adalah untuk menemukan bagian otak yang mana yang digunakan oleh orang efektif dalam situasi yang ada. Jika Anda ingin menjadi efektif, Anda harus menggunakan otak Anda dengan cara yang sama. Jika Anda mencontoh fisiologi seseorang dengan tepat, maka Anda akan membuka bagian otak Anda yang sama. Apakah sekarang Anda berada dalam kondisi selaras? Jika tidak, pindahlah ke kondisi selaras. Berapa persentase waktu

Anda berada dalam kondisi tidak selaras? Dapatkah Anda lebih sering menjadi selaras? Mulailah melakukannya sejak hari ini. Berhenti dan kenalilah lima orang yang memiliki fisiologi yang kuat yang ingin Anda tiru. Apa yang membedakan fisiologi mereka dengan milik Anda? Bagaimana orang itu duduk? Berdiri? Bergerak? Apa saja raut wajah dan sikap penting mereka? Sediakan waktu dan duduklah dengan cara duduk salah satu dari mereka. Tunjukkanlah raut wajah dan sikap yang sama. Perhatikan bagaimana perasaan Anda.

Dalam seminar, kami meminta orang-orang mencontoh fisiologi seseorang, dan mereka mendapati diri mereka masuk ke dalam kondisi yang sama dan merasakan perasaan yang sama. Jadi saya ingin Anda mencoba sebuah latihan. Anda harus melakukannya dengan orang lain. Mintalah orang itu mengingat kembali kenangan kuat yang khusus dan, tanpa memberi tahu Anda tentang hal itu, kembalilah ke dalam kondisi itu. Sekarang, saya mau Anda mencontoh orang itu sama persis. Mencontoh cara dia duduk dan bagaimana posisi kakinya. Mencontoh posisi lengan dan tangannya. Mencontoh ketegangan yang Anda lihat di wajah dan tubuhnya. Mencontoh posisi kepala dan semua gerakan yang Anda lihat di mata atau kaki atau lehernya. Mencontoh mulut, ketegangan kulit, kecepatan bernapasnya. Cobalah menempatkan diri Anda pada fisiologi yang sama persis dengannya. Jika Anda melakukan semua ini dengan tepat, maka Anda akan sukses. Dengan meniru fisiologi seseorang, Anda akan memberikan otak Anda tanda yang sama seperti yang orang itu berikan kepada otaknya. Anda akan dapat merasakan perasaan yang sama atau mirip. Sering kali Anda akan melihat versi Anda sendiri dari gambaran yang sama

dengan yang dia lihat dan memikirkan versi Anda sendiri dari pikiran yang sama dengan yang dia pikirkan.

Setelah Anda melakukan semua ini, catatlah beberapa kata yang menjelaskan kondisi yang Anda rasakan—yaitu, apa yang Anda rasakan selama Anda mencontoh seseorang dengan persis. Lalu, tanyalah orang itu untuk mengetahui apa yang dia rasakan. Sekitar 80-90 persen, Anda menggunakan kata yang sama untuk menjelaskan kondisi Anda. Ada banyak orang di setiap seminar yang sebenarnya mulai melihat apa yang orang lain lihat. Mereka menjelaskan dengan tepat di mana orang itu berada atau mengenali orang yang sedang dibayangkannya dalam pikiran. Beberapa ketepatannya bertentangan dengan penjelasan akal sehat. Hal ini hampir sama dengan pengalaman psikis—kecuali tidak ada latihan psikis. Yang kita lakukan adalah mengirim otak kita pesan yang sama persis dengan orang yang kita contoh.

Saya tahu hal ini sulit untuk dipercaya, tetapi orang-orang di seminar saya telah belajar bahwa hal ini bisa dilakukan setelah pelatihan berjalan lima menit. Saya tidak bisa menjamin Anda akan sukses setelah pertemuan pertama, tetapi jika Anda hampir berhasil, Anda akan mendapati diri Anda dalam kondisi marah atau sakit atau sedih atau gembira atau riang atau girang yang sama dengan orang lain. Padahal Anda tidak berbincang sebelumnya mengenai apa yang dia rasakan.

Beberapa penelitian terbaru memberikan dukungan ilmiah terhadap hal ini. Menurut sebuah kisah di majalah Omni, dua peneliti telah menemukan bahwa kata-kata memiliki pola listrik yang khas dalam otak. Neurofisiologis Donald York dari Universitas Missouri Medical Centre dan seorang patologis

bernama Tom Jenson yang juga pembicara dari Chicago menemukan bahwa pola yang sama juga berlaku pada setiap orang. Dalam salah satu percobaan, mereka bahkan dapat menemukan pola gelombang otak yang sama pada orang yang berbicara menggunakan bahasa yang berbeda. Mereka telah mengajarkan komputer untuk mengenali pola gelombang otak tersebut sehingga mereka dapat mengartikan kata-kata dalam pikiran seseorang bahkan sebelum mereka berbicara! Komputer itu benar-benar dapat membaca pikiran, sama seperti yang bisa kita lakukan ketika kita mencontoh fisiologi dengan benar.

Beberapa aspek unik dari fisiologi—penampilan atau nada suara atau sikap tubuh khusus—dapat ditemukan pada orang-orang yang memiliki kekuatan besar, seperti John F. Kennedy, Martin Luther King, Jr., Franklin Roosevelt. Jika Anda dapat mencontoh fisiologis khusus mereka maka Anda akan memasuki bagian otak yang sama berdayanya dan mulai untuk mengolah informasi dengan cara yang sama seperti mereka.. Anda akan benar-benar merasakan apa yang mereka rasa. Jelas, karena bernapas, bergerak, dan nada suara adalah faktor penting dalam menciptakan kondisi, maka foto orang-orang ini tidak memberikan sejumlah informasi khusus seperti yang diinginkan. Idealnya film atau video tentang mereka. Sejenak contohlah sikap tubuh, raut wajah, sikap mereka saja seakurat yang Anda bisa. Anda akan mulai merasakan perasaan yang sama. Jika Anda ingat bagaimana suara orang itu, Anda mungkin mengatakan sesuatu menggunakan nada suara orang itu.

Perhatikan juga tingkat keselarasan dari semua orang ini. Fisiologi mereka mengirimkan satu pesan, bukan pesan yang bertentangan. Jika Anda tidak selaras ketika mencontoh fisiologi

mereka, Anda tidak akan merasakan seperti yang mereka rasakan karena Anda tidak akan mengirimkan pesan yang sama ke otak. Misalnya, jika Anda mencontoh fisiologi dan secara terus menerus mengatakan kepada diri sendiri, “Saya terlihat bodoh,” Anda tidak akan merasakan keuntungan mencontoh secara penuh karena Anda tidak selaras. Badan Anda akan mengatakan satu hal dan pikiran Anda mengatakan yang lain. Kekuatan datang dari mengirimkan satu pesan terpadu.

Jika Anda bisa mendapatkan rekaman pidato Martin Luther King, Jr., berpidato dan berbicaralah seperti dia berbicara, tirulah nada suara, suara, dan temponya, maka Anda mungkin merasakan sebuah kekuatan dan tenaga yang tidak pernah Anda rasakan sebelumnya. Dan salah satu keuntungan besar dari membaca sebuah buku karya seseorang seperti John F. Kennedy atau Benjamin Franklin atau Albert Einstein adalah buku itu menempatkan Anda dalam kondisi yang sama seperti mereka. Anda mulai berpikir seperti penulis, dan menciptakan jenis bayangan yang sama. Namun, dengan meniru fisiologi mereka maka Anda dapat merasa seperti mereka dan bahkan bersikap seperti mereka.

Maukah Anda dengan segera mengeluarkan lebih banyak kekuatan dan keajaiban dalam diri Anda? Mulailah mencontoh secara sadar fisiologi orang yang Anda hormati atau kagumi. Anda akan mulai menciptakan kondisi yang sama seperti yang mereka alami. Sering kali Anda dapat merasakan pengalaman yang sama. Jelas, Anda tidak ingin mencontoh fisiologi orang yang depresi. Anda akan mencontoh orang yang berada dalam kondisi kuat dan berdaya karena meniru mereka akan memberi Anda serangkaian pilihan baru, sebuah jalan untuk memasuki

bagian dari otak Anda yang mungkin tidak digunakan dengan efektif di masa lalu.

Dalam suatu seminar, saya bertemu seorang anak kecil yang tidak bisa saya gambarkan. Dia berada dalam fisiologi yang paling tidak berdaya yang pernah saya lihat, dan saya tidak dapat menempatkannya dalam kondisi yang lebih kuat. Ternyata ada bagian otaknya yang rusak saat mengalami kecelakaan. Namun, saya bisa memintanya bertindak “seolah-olah”—mencontoh saya dan menempatkan dirinya sendiri ke dalam fisiologi yang dia tidak berpikir bisa dimasukinya. Dan dengan mencontoh saya, otaknya mulai bekerja dengan cara yang sangat baru. Di akhir seminar, orang-orang hampir tidak mengenalinya. Tindakan dan perasaannya sangat berbeda dari yang sebelumnya. Dengan meniru fisiologi orang lain, dia telah mulai memiliki berbagai pilihan pikiran, emosi, dan tindakan yang baru.

Jika Anda hendak mencontoh sistem keyakinan, sintaksis pikiran, dan fisiologi seorang pelari kelas dunia, apakah itu berarti Anda juga akan dapat berlari satu kilometer dalam waktu kurang dari empat menit segera setelah menirunya? Tentu saja tidak. Anda tidak mencontoh orang itu sama persis, karena Anda belum mengirimkan pesan konsisten yang sama ke sistem saraf Anda seperti yang dilakukan pelari itu melalui latihan yang konsisten. Penting untuk diperhatikan bahwa beberapa strategi membutuhkan tingkat pengembangan atau penyusunan fisiologis yang belum Anda miliki. Anda mungkin telah mencontoh tukang roti terbaik di dunia, tetapi jika Anda mencoba membuat roti dengan resepnya menggunakan alat pemanggang yang panasnya hanya 225 derajat, sementara

miliknya hingga 625 derajat, maka Anda tidak akan membuat hasil yang sama. Namun, dengan menggunakan resepnya, Anda bisa memaksimalkan hasil yang Anda dapat meskipun menggunakan alat pemanggang Anda. Dan jika Anda mencontoh cara dia menggunakan alat pemanggangnya untuk meningkatkan hasilnya selama bertahun-tahun, maka Anda dapat menciptakan hasil yang sama jika Anda bersedia melakukan apa yang harus dilakukan. Guna meningkatkan kemampuan Anda untuk mendapatkan hasil dengan menggunakan strategi mencontoh, Anda mungkin harus meluangkan waktu untuk meningkatkan kekuatan alat pemanggang Anda. Hal inilah yang akan kita bicarakan sedikit pada bab selanjutnya.

Memperhatikan fisiologi menciptakan pilihan. Mengapa orang menggunakan obat-obatan, meminum alkohol, merokok, dan terlalu banyak makan? Bukankah semua ini adalah upaya tak langsung untuk mengubah kondisi dengan mengubah fisiologi? Bab ini telah memberi Anda pendekatan langsung untuk mengubah kondisi seketika. Dengan bernapas, menggerakkan badan atau otot wajah menggunakan pola yang baru, Anda segera mengubah kondisi Anda. Ini akan menghasilkan hasil yang sama seperti makanan, alkohol atau obat-obatan tanpa memiliki efek samping yang berbahaya baik untuk tubuh maupun psikis Anda. Ingatlah bahwa dalam setiap lingkaran sibernetika, orang yang memiliki pilihan paling banyaklah yang mengendalikan. Di setiap alat, aspek yang paling penting adalah keluwesan. Jika semua aspek lainnya sama, maka sistem yang paling luwes memiliki banyak pilihan dan kemampuan lebih untuk mengarahkan aspek lain dari sistem tersebut. Sama juga dengan orang. Orang yang memiliki pilihan terbanyak adalah

orang yang paling mengendalikan. Mencontoh adalah tentang menciptakan kemungkinan. Dan tidak ada cara yang lebih cepat dan lebih dinamis dibandingkan melalui fisiologi.

Lain kali saat Anda melihat seseorang yang sukses luar biasa, seseorang yang Anda kagumi dan hormati, tirulah sikapnya, rasakan perbedaannya, dan nikmatilah perubahan pada pola pikir Anda. Bermainlah. Cobalah. Pilihan baru menanti Anda! Sekarang, mari kita melihat aspek lain dari fisiologi—makanan yang kita makan, cara kita bernapas, dan nutrisi yang kita sediakan untuk diri sendiri. Itu semua adalah bagian dari...





“Kemenangan diawali dengan permulaan.”



BAB X

Energi: Bahan Bakar Keberhasilan

“Kesehatan seseorang merupakan dasar dari semua kebahagiaan dan semua kekuatan mereka.”

—Benjamin Disraeli

Kita telah mengetahui bahwa fisiologi merupakan faktor keberhasilan. Salah satu cara untuk mempengaruhi fisiologi adalah dengan mengubah cara Anda menggunakan sistem otot Anda—Anda bisa mengubah postur Anda, raut wajah Anda, dan napas Anda. Semua yang saya bicarakan dalam buku ini juga tergantung pada tingkat kesehatan fungsi biokimia. Anda dianggap membersihkan dan memelihara tubuh Anda, bukan menyumbat dan meracuninya. Di bab ini, kita akan membahas dasar dari fisiologi—apa yang Anda makan dan minum, dan bagaimana Anda bernapas.

Saya menyebut energi sebagai bahan bakar keberhasilan. Anda bisa mengubah bayangan Anda sepanjang hari, tetapi jika

biokimia Anda kacau maka akan membuat otak menciptakan bayangan yang salah. Hal ini mengacaukan seluruh sistem. Sebenarnya, sangat tidak mungkin Anda akan menggunakan apa yang telah Anda pelajari. Anda boleh saja memiliki mobil balap paling bagus sedunia, tetapi jika Anda mencoba mengisinya dengan bir maka mobil tersebut tidak akan berjalan. Anda bisa saja memiliki mobil dan bahan bakar yang tepat, tetapi jika businya tidak berfungsi dengan baik maka mobil Anda tidak akan berjalan dengan baik. Di bab ini, saya akan membagi beberapa wawasan mengenai energi dan bagaimana meningkatkan kinerjanya. Semakin tinggi tingkat energi Anda, semakin efisien tubuh Anda. Semakin efisien tubuh Anda, Anda akan merasa semakin baik dan akan lebih sering menggunakan bakat Anda untuk menciptakan hasil yang mengagumkan.

Saya mengetahui sendiri pentingnya energi dan keajaiban yang ditimbulkan oleh banyaknya energi. Dulu berat badan saya 134 kilogram. Sekarang berat badan saya 119 kilogram. Sebelumnya, saya tidak benar-benar mencari cara bagaimana saya bisa menjalankan hidup saya dengan baik. Fisiologi saya tidak membantu saya menciptakan hasil yang mengagumkan. Apa yang bisa saya pelajari, lakukan, dan ciptakan kurang penting dibandingkan apa yang bisa saya makan dan tonton di TV. Namun, pada suatu hari saya memutuskan lelah hidup seperti itu, sehingga saya mulai mempelajari tentang apa yang menghasilkan kesehatan yang luar biasa, dan kemudian saya mencontoh orang-orang yang terus sehat.

Namun, masalah gizi sangat bertentangan dan membingungkan sehingga awalnya saya tidak tahu harus berbuat apa. Saya membaca sebuah buku dan buku itu

mengatakan harus melakukan ini dan ini dan ini dan Anda akan hidup untuk selamanya. Sehingga saya merasa sangat bersemangat—hingga saya membaca buku berikutnya, yang mengatakan jika Anda melakukan semua itu maka Anda akan meninggal, jadi lakukanlah ini dan itu. Tentu saja, begitu saya membaca buku ketiga, buku itu juga bertentangan dengan kedua buku pertama. Semua penulisnya dokter, tetapi mereka tidak sepakat mengenai hal-hal dasar.

Saya tidak sedang mencari dokter yang terpercaya. Yang saya inginkan adalah hasil. Jadi saya mencari orang yang tubuh mereka menunjukkan hasilnya yaitu orang-orang yang bersemangat dan sehat. Saya mencari tahu apa yang mereka lakukan, dan saya melakukan hal yang sama. Saya menyusun semua yang saya pelajari menjadi serangkaian komitmen atau prinsip untuk diri saya sendiri, dan saya menyusun program hidup sehat selama enam puluh hari. Saya menerapkan semua prinsip ini setiap hari, dan berat badan saya turun satu setengah kilo dalam waktu lebih dari tiga puluh hari. Yang lebih penting lagi, saya akhirnya menemukan cara untuk hidup bebas pertengkaran dan tidak berorientasi pada diet (perhatikan ejaan tiga kata pertama dari kata “diet”)—cara yang menghormati kerja tubuh saya.

Saya akan membagi prinsip-prinsip yang telah saya terapkan selama lima tahun terakhir. Namun, sebelum saya melakukannya, izinkan saya memberikan contoh tentang bagaimana semua prinsip tersebut telah mengubah fisiologi saya. Dulu saya harus tidur selama delapan jam. Saya juga membutuhkan tiga alarm untuk membangunkan saya di pagi hari—satu alarm yang berbunyi, satu alarm yang menyalakan

radio, dan satu alarm yang menyalakan lampu. Sekarang, saya bisa memimpin seminar semalaman, tidur pukul satu atau dua pagi, dan bangun setelah tidur selama lima atau enam jam dengan perasaan sangat bersemangat, kuat, dan berenergi. Jika aliran darah saya tercemar dan jika tingkat energi saya ternodai, maka saya akan mencoba untuk memanfaatkan sebaik-baiknya fisiologi saya yang sangat terbatas. Sebaliknya, saya mengawalinya dengan fisiologi yang membuat saya bisa menggerakkan semua kemampuan fisik dan pikiran saya.

Di bab ini, saya akan memberi Anda enam kunci untuk memiliki fisiologi yang kuat dan gigih. Sebagian besar yang saya sampaikan akan bertentangan dengan apa yang selalu Anda percayai. Sebagian akan bertentangan dengan gagasan yang sekarang Anda miliki tentang tubuh yang sehat. Namun, keenam prinsip ini sangat berhasil pada diri saya dan orang-orang yang bekerja dengan saya, serta ribuan lainnya yang mempraktikkan ilmu kesehatan bernama ilmu kesehatan alami. Saya ingin Anda memikirkan dengan saksama tentang apakah prinsip ini bisa berhasil pada diri Anda dan apakah kebiasaan sehat Anda saat ini merupakan cara paling efektif untuk merawat tubuh Anda. Terapkanlah keenam prinsip tersebut selama sepuluh hingga tiga puluh hari dan nilailah keberhasilannya dengan melihat hasilnya di tubuh Anda bukannya membandingkan dengan apa yang selama ini Anda percayai. Pahami cara kerja tubuh Anda, hormatilah, dan rawatlah, maka tubuh Anda akan merawat Anda. Anda telah belajar untuk menjalankan otak Anda sendiri. Sekarang Anda harus belajar cara menjalankan tubuh Anda.

Mari kita awali dengan kunci hidup sehat yang pertama—kekuatan napas. Dasar dari kesehatan adalah aliran darah yang

sehat, yaitu sistem yang mengalirkan oksigen dan nutrisi ke seluruh sel tubuh Anda. Jika Anda memiliki sirkulasi darah yang sehat maka Anda akan panjang umur dan sehat. Lingkungan tersebut adalah aliran darah. Apa tombol yang mengendalikan sistem tersebut? Pernapasan. Cara Anda mengalirkan oksigen ke tubuh sehingga merangsang proses listrik dari setiap sel.

Mari kita mempelajari dengan lebih mendalam cara kerja tubuh. Bernapas tidak hanya mengendalikan aliran oksigen ke sel. Selain itu juga mengendalikan aliran cairan limfa, yang berisi sel darah putih untuk melindungi tubuh. Apa itu limfa? Sebagian orang menganggapnya sebagai sistem pembuangan tubuh. Setiap sel di dalam tubuh Anda dikelilingi oleh limfa. Anda memiliki cairan limfa empat kali lebih banyak dibandingkan darah di dalam tubuh Anda. Berikut ini cara kerja sistem limfa. Darah dipompa dari jantung Anda melalui arteri ke pembuluh darah kapiler yang tipis dan berliang. Darah membawa oksigen dan nutrisi ke pembuluh darah kapiler, tempat oksigen dan nutrisi tersebut kemudian menyebar ke dalam cairan di sekeliling sel yang disebut limfa. Sel, yang memiliki kepintaran atau menarik apa yang mereka butuhkan, mengambil oksigen dan nutrisi yang dibutuhkan untuk kesehatannya dan kemudian mengeluarkan racun, yang sebagian akan kembali masuk ke dalam pembuluh darah kapiler. Namun, sel yang mati, protein darah, dan bahan beracun lainnya harus dibuang dari sistem limfa. Dan sistem limfa diaktifkan dengan bernapas panjang.

Sel tubuh tergantung pada sistem limfa sebagai satu-satunya cara untuk membuang bahan beracun yang sangat banyak dan cairan yang berlebihan, yang membatasi jumlah oksigen. Cairan melewati simpul limfa, tempat sel mati dan

semua racun lainnya kecuali protein darah dinetralisasi dan dihancurkan. Sepenting apakah sistem limfa? Jika sistem limfa dimatikan selama dua puluh empat jam, Anda akan meninggal karena protein darah dan cairan yang berlebihan terjebak di sekitar sel.

Aliran darah memiliki pompa yaitu jantung Anda. Namun, sistem limfa tidak memilikinya. Satu-satunya cara limfa bergerak adalah dengan bernapas panjang dan gerakan otot. Jadi jika Anda ingin memiliki aliran darah yang sehat dengan sistem limfa dan kekebalan tubuh yang baik maka Anda harus menarik napas panjang dan menghasilkan gerakan yang akan merangsangnya. Perhatikan dengan saksama “program kesehatan” apa pun sama sekali tidak mengajarkan kepada Anda cara membersihkan tubuh Anda dengan cara bernapas yang baik.

Dr. Jack Shields, seorang ahli limfa yang sangat dihormati dari Santa Barbara, California, baru-baru ini melakukan penelitian yang menarik tentang sistem kekebalan tubuh. Dia memasukkan kamera di dalam tubuh orang-orang untuk melihat apa yang merangsang pembersihan sistem limfa. Dia menemukan bahwa bernapas panjang melalui perut merupakan cara yang paling efektif untuk melakukannya. Cara ini menciptakan sesuatu yang mirip dengan alat penyedot yang menyedot limfa melalui aliran darah dan meningkatkan kecepatan tubuh dalam membuang racun. Sebenarnya, menarik napas panjang dan berolahraga bisa mempercepat proses ini lima belas kali lebih cepat.

Apabila di bab ini Anda mengerti pentingnya menarik napas panjang, maka Anda bisa sangat meningkatkan tingkat kesehatan tubuh Anda. Karena alasan inilah sistem kesehatan

seperti yoga sangat memusatkan pada bernapas sehat. Tidak ada yang penting selain membersihkan tubuh Anda.

Anda tidak perlu berpikir keras untuk menyadari bahwa dari semua unsur yang penting bagi kesehatan, oksigen merupakan unsur yang paling penting. Namun, penting untuk mengingat betapa pentingnya oksigen. Dr. Otto Warburg, pemenang Penghargaan Nobel dan direktur Max Planck Institute for Cell Physiology, meneliti pengaruh oksigen pada sel. Dia bisa mengubah sel normal yang sehat menjadi sel sangat jahat hanya dengan menurunkan jumlah oksigen yang mengalir di sel tersebut. Karyanya dilanjutkan di Amerika Serikat oleh Dr. Harry Goldblatt. Dalam *Journal of Experimental Medicine* (1953), Goldblatt menjelaskan berbagai percobaan yang dilakukannya dengan sekawanan tikus yang tanpa diketahui tumbuh sangat jahat. Dia mengambil sel bayi tikus dan membaginya menjadi tiga kelompok. Satu dari tiga kelompok sel tersebut dimasukkan ke dalam tabung berbentuk lonceng dan menghilangkan oksigennya selama tiga puluh menit. Sama seperti Dr. Warburg, Goldblatt menemukan bahwa setelah beberapa minggu banyak sel tersebut yang mati, gerakan sel lainnya melambat, dan sel yang lain mulai mengubah struktur mereka sehingga mirip sel sangat jahat. Dua kelompok sel yang lain dipertahankan di dalam tabung berbentuk lonceng yang isi oksigennya terus dipertahankan sesuai dengan oksigen di atmosfer.

Setelah tiga puluh hari, Dr. Goldblatt menyuntikkan ketiga kelompok sel tersebut ke tiga kelompok tikus yang berbeda. Setelah dua minggu, saat sel telah menyerap kembali ke dalam binatang-binatang tersebut, tidak ada yang terjadi dengan dua kelompok yang normal. Namun, semua tikus di kelompok ketiga,

yang selnya secara berkala tidak mendapatkan oksigen—selnya tumbuh menjadi sangat jahat. Penelitian ini dilanjutkan satu tahun kemudian. Sel yang tumbuh menjadi sangat jahat tetap sangat jahat dan sel yang normal tetap normal.

Apa artinya ini bagi kita? Para peneliti mempercayai bahwa kekurangan oksigen berperan penting dalam menyebabkan sel menjadi sangat jahat atau berpotensi kanker. Hal ini jelas mempengaruhi kualitas hidup sel. Ingatlah bahwa kualitas kesehatan Anda sebenarnya adalah kualitas hidup sel Anda. Sehingga, memberi tubuh Anda oksigen tampaknya menjadi prioritas nomor satu, dan itu semua jelas diawali dengan bernapas secara efektif.

Masalahnya adalah sebagian besar orang tidak mengetahui cara bernapas. Satu dari tiga orang Amerika menderita kanker. Namun, hanya satu atlet yang menderita kanker dari setiap tujuh orang Amerika. Mengapa? Semua penelitian ini mulai memberi kita penjelasan. Para atlet memberi aliran darah unsur paling penting dan vitalnya—oksigen. Penjelasan lainnya adalah bahwa para atlet merangsang sistem kekebalan tubuh mereka untuk bekerja secara maksimal dengan merangsang gerakan limfa.

Saya akan memberi tahu Anda cara paling efektif untuk bernapas sehingga membersihkan tubuh Anda. Anda harus bernapas dengan rasio ini: tarik napas sebanyak satu hitungan, tahan napas sebanyak empat hitungan, hembuskan napas sebanyak dua hitungan. Jika Anda menarik napas selama empat detik, maka Anda harus menahan napas selama enam belas detik dan menghembuskan napas selama delapan detik. Mengapa harus menghembuskan napas dua kali lebih lama

dibandingkan menarik napas? Saat itulah Anda membuang racun melalui sistem limfa Anda. Mengapa harus menahan napas empat kali lebih lama? Dengan cara itulah Anda bisa benar-benar memberi darah oksigen dan mengaktifkan sistem limfa Anda. Saat Anda bernapas, Anda harus memulainya dari dalam perut Anda, bak alat penyedot debu yang menghilangkan semua racun dalam aliran darah.

Selapar apa yang Anda rasakan setelah berolahraga? Apakah Anda ingin duduk dan makan daging panggang porsi besar setelah Anda baru saja setelah berlari sejauh 6 kilometer? Kita mengetahui bahwa sebenarnya orang tidak mau melakukannya. Mengapa tidak? Karena melalui napas yang sehat, tubuh Anda telah mendapatkan apa yang paling dibutuhkannya. Jadi, inilah kunci pertama dari hidup sehat. Berhenti dan tariklah napas panjang sebanyak sepuluh kali, dengan rasio di atas, setidaknya tiga kali sehari. Apa rasio? Tarik napas sebanyak satu hitungan, tahan napas sebanyak empat hitungan, hembuskan napas sebanyak dua hitungan. Misalnya, mulailah dari dalam perut, tariklah napas panjang melalui hidung sambil berhitung hingga tujuh (atau pilihlah angka yang lebih besar atau kecil tergantung kemampuan Anda). Tahanlah napas selama empat kali lebih lama dari hitungan Anda menarik napas, atau dua puluh delapan. Kemudian hembuskan napas perlahan melalui mulut dua kali lebih lama dari Anda menarik napas, atau empat belas. Jangan memaksakan diri. Lihatlah Anda bisa menaikkan angkanya karena memiliki kapasitas paru-paru yang lebih besar. Tariklah napas panjang selama sepuluh menit ini tiga kali sehari, dan Anda akan merasakan peningkatan yang besar pada tingkat kesehatan Anda. Tidak ada makanan atau vitamin di dunia ini

yang bisa mengalahkan apa yang dilakukan oleh pola bernapas yang sangat baik.

Komponen penting lainnya dari bernapas dengan sehat adalah olahraga aerobik setiap hari. Berlari juga baik, meskipun sedikit menegangkan. Berenang sangat baik.¹ Namun, salah satu olahraga aerobik terbaik di semua musim adalah bermain trampoline, yang mudah dilakukan dan memberi sedikit tekanan pada tubuh Anda.

Penting sekali bahwa olahraga trampoline penuh konsentrasi ini dilakukan tanpa tekanan yang tidak semestinya. Anda bisa melakukannya dengan pelan dan hati-hati hingga Anda bisa melakukannya selama tiga menit tanpa merasa sakit, tegang, dan kelelahan. Bangunlah dasar yang kuat sebelum Anda mulai menyentakkannya atau melompat naik turun. Jika Anda berolahraga dengan benar, maka Anda akan bisa bernapas dengan panjang dan berkesinambungan hingga Anda berolahraga dengan baik. Ada banyak buku mengenai bermain trampoline dan bagaimana olahraga ini memperkuat setiap organ di dalam tubuh. Silakan luangkan waktu untuk melakukan bentuk olahraga yang memperbaiki hidup ini. Anda akan merasa senang karena telah melakukannya.

Kunci keduanya adalah prinsip mengonsumsi makanan kaya air. Tujuh puluh persen bumi ini tertutup air. Delapan puluh persen tubuh Anda terbuat dari air. Menurut Anda sebagian besar makanan Anda harus berisi apa? Anda harus memastikan bahwa 70 persen makanan Anda terdiri dari makanan yang kaya air. Itu berarti buah-buahan atau sayuran segar, atau airnya yang baru diperas.

¹ Aerobic literally means "to exercise with air".

Sebagian orang menyarankan untuk meminum delapan hingga dua belas gelas air setiap hari untuk “membersihkan tubuh.” Tahukah Anda betapa gila hal itu? Pertama, sebagian besar air kita sangat tidak baik. Kemungkinan mengandung klorin, florin, mineral, dan zat beracun lainnya. Meminum air sulingan biasanya merupakan gagasan yang baik. Namun, apa pun air yang Anda minum, Anda tidak bisa membersihkan tubuh Anda dengan menenggelmkannya. Jumlah air yang Anda minum harus ditentukan oleh haus.

Daripada mencoba membersihkan tubuh Anda dengan membanjirinya dengan air, maka yang harus Anda lakukan adalah mengonsumsi makanan yang kaya air—makanan yang mengandung air. Hanya ada tiga jenis makanan seperti itu di dunia ini yaitu buah-buahan, sayuran, dan taoge. Ketiga makanan ini akan memberi Anda banyak air, yaitu zat pembersih yang memberikan kehidupan. Saat orang mengonsumsi makanan yang rendah kandungan airnya, maka hampir bisa dipastikan fungsi tubuhnya tidak sehat. Seperti yang disampaikan oleh Alexander Bryce, M.D. dalam *The Laws of Life and Health*, “Saat cairan yang dipasok terlalu sedikit, maka darah mempertahankan gravitasi yang lebih tinggi dan sampah yang beracun dari jaringan atau perubahan sel dibuang dengan cara yang tidak sempurna. Oleh sebab itu, tubuh diracuni oleh kotorannya sendiri, dan tidak berlebihan jika mengatakan alasan utamanya adalah karena jumlah cairan yang tidak dipasok tidak memadai untuk membuang kotoran dari sel.”

Makanan Anda harus terus mendukung tubuh Anda dalam proses pembersihan, bukannya membebani tubuh dengan makanan yang tidak bisa dicerna. Penumpukan kotoran di

dalam tubuh menimbulkan penyakit. Salah satu cara untuk membebaskan aliran darah dan tubuh dari kotoran dan racun berbahaya adalah dengan membatasi pengonsumsi makanan atau bukan makanan yang menghalangi organ pembuangan tubuh dan cara lainnya adalah dengan menyediakan cukup banyak air bagi tubuh untuk membantu pencairan dan pembuangan kotoran semacam itu. Dr. Bryce selanjutnya mengatakan, “Tidak ada cairan yang diketahui oleh kimiawan yang bisa melarutkan banyak sekali zat padat selain air, yang memang merupakan pelarut terbaik yang pernah ada. Oleh sebab itu, jika air yang dipasok memadai maka seluruh proses nutrisi dirangsang karena efek melumpuhkan dari kotoran beracun telah dihilangkan oleh air dan selanjutnya dikeluarkan oleh ginjal, kulit, perut, atau paru-paru. Jika sebaliknya zat beracun ini dibiarkan menumpuk dalam tubuh, maka berbagai macam penyakit akan timbul.”

Mengapa sakit jantung merupakan pembunuh terbesar? Mengapa kita mendengar tentang orang-orang yang jatuh pingsan dan meninggal di lapangan tenis pada usia empat puluh tahun? Salah satu alasannya mungkin karena mereka menyumbat tubuh mereka sepanjang hidup. Ingatlah bahwa kualitas hidup Anda tergantung pada kualitas hidup sel Anda. Jika aliran darah dipenuhi dengan kotoran, lingkungan yang dihasilkan tidak akan mendukung kehidupan sel yang kuat, bersemangat, dan sehat—biokimia pun tidak bisa menciptakan kehidupan emosional yang seimbang bagi seseorang.

Dr. Alexis Carrel, seorang pemenang Penghargaan Nobel tahun 1912 dan kemudian menjadi anggota Rockefeller Institute, membuktikan teori ini dengan mengambil jaringan

ayam (yang biasanya hidup rata-rata selama sebelas tahun) dan menjaga sel mereka tetap hidup selama jangka waktu yang tidak terbatas hanya dengan membebaskan sel tersebut dari kotorannya sendiri dan dengan memasok nutrisi yang dibutuhkan. Sel-sel ini terus hidup selama tiga puluh empat tahun, setelah itu Rockefeller Institute yakin bahwa mereka bisa menjaga sel-sel itu tetap hidup selamanya dan kemudian memutuskan untuk mengakhiri percobaan.

Berapa persen makanan Anda yang mengandung air? Jika Anda membuat daftar makanan yang Anda konsumsi satu minggu terakhir, berapa persen makanan yang kaya air? Apakah 70 persen? Saya meragukannya. Bagaimana kalau 50? Dua puluh lima? Lima belas? Saat saya menanyakan hal ini dalam seminar-seminar, saya biasanya menemukan bahwa sebagian besar orang mengonsumsi sekitar 15-20 persen makanan yang mengandung air. Dan itu jelas lebih tinggi dibandingkan populasi secara keseluruhan. Saya beri tahu sesuatu. Lima belas persen sama dengan bunuh diri. Jika Anda tidak mempercayai saya, periksa saja statistik penyakit kanker dan jantung serta tinjauan mengenai makanan apa yang direkomendasikan oleh National Academy Sciences agar Anda hindari, dan jumlah kandungan air dalam makanan tersebut.

Jika Anda melihat alam dan Anda melihat binatang yang paling besar dan kuat, maka Anda akan menemukan kalau mereka adalah herbivor. Gorila, gajah, badak, dan sebagainya hanya mengonsumsi makanan yang kaya air. Herbivora hidup lama dibandingkan karnivora. Contohnya burung nazar. Menurut Anda mengapa mereka berwajah seperti itu? Karena tidak mengonsumsi makanan yang kaya air. Jika Ada mengonsumsi

makanan yang kering dan mati, coba tebak bagaimana wajah Anda? Saya hanya setengah bercanda mengenai hal ini. Sebuah gedung hanya bisa sekuat dan seanggun bagian-bagiannya. Hal yang sama berlaku untuk tubuh Anda. Jika Anda ingin merasa sangat sehat, maka pikiran sehat menyuruh Anda mengonsumsi makanan segar yang kaya air. Semudah itu. Bagaimana Anda bisa memastikan bahwa 70 persen makanan Anda merupakan makanan yang kaya air? Sebenarnya sangat mudah. Mulai saat ini pastikan Anda mengonsumsi sayuran setiap makan. Pastikan Anda mengonsumsi buah sebagai camilan bukannya permen. Anda akan merasakan perbedaannya saat tubuh Anda berfungsi dengan lebih baik sehingga membuat Anda merasa sangat sehat!

Kunci ketiga untuk hidup sehat adalah prinsip kombinasi makanan yang baik. Belum lama ini, seorang dokter bernama Steven Smith merayakan ulang tahun keseratusnya. Saat ditanya apa yang membuatnya bisa hidup selama itu, dia menjawab, "Rawatlah perut Anda selama lima puluh tahun pertama, dan perut Anda akan merawat Anda selama lima puluh tahun kemudian." Hal yang benar tidak perlu dikatakan.

Banyak ilmuwan hebat yang telah meneliti kombinasi makanan. Dr. Herbert Shelton adalah yang paling terkenal. Namun, tahukah Anda siapakah ilmuwan pertama yang menelitinya secara mendalam? Ilmuwan tersebut adalah Dr. Ivan Pavlov, pria yang terkenal berkat karya pertamanya tentang rangsangan/tanggapan. Sebagian orang mengubah kombinasi makanan menjadi sesuatu yang sangat rumit, tetapi sebenarnya sangat mudah yaitu sebagian makanan tidak boleh dimakan bersama dengan makanan yang lain. Jenis makanan

yang berbeda membutuhkan jenis getah pencernaan yang berbeda, dan tidak semua getah pencernaan cocok.

Misalnya, apakah Anda mengonsumsi daging bersama dengan kentang? Bagaimana dengan keju dan roti, atau susu dan sereal, atau ikan dan nasi? Bagaimana seandainya saya memberi tahu Anda bahwa kombinasi tersebut sangat merusak organ dalam Anda dan menghilangkan energi Anda? Anda mungkin mengatakan kalau apa yang saya katakan itu masuk akal, tetapi sekarang saya sudah gila.

Mari saya jelaskan mengapa kombinasi makanan ini merusak dan bagaimana Anda bisa menyelamatkan banyak sekali energi yang saat ini Anda buang. Makanan yang berbeda dicerna dengan cara yang berbeda pula. Makanan yang mengandung zat tepung (nasi, roti, kentang, dan sebagainya) membutuhkan media pencernaan alkali, yang awalnya dipasok di dalam mulut oleh enzim ptialin. Makanan berprotein (daging, produk susu, kacang-kacangan, biji-bijian, dan sebagainya) membutuhkan media asam untuk dicerna—asam hidroklorik dan pepsin.

Nah, hukum kimia mengatakan bahwa dua media yang bertentangan (asam dan alkali) tidak bisa bekerja pada saat yang bersamaan. Mereka saling menetralkan satu sama lain. Jika Anda mengonsumsi makanan berprotein bersama dengan makanan yang mengandung zat tepung, maka pencernaan terganggu atau benar-benar berhenti. Makanan yang tidak dicerna menjadi tanah bagi bakteri, yang menguraikan dan membusukkannya, sehingga menyebabkan gangguan dan gas pencernaan.

Kombinasi makanan yang tidak cocok menghilangkan energi Anda, dan apa pun yang menyebabkan hilangnya energi

berpotensi menimbulkan penyakit. Karena menciptakan asam yang berlebihan, yang menyebabkan darah mengental dan oleh sebab itu bergerak lebih pelan di dalam tubuh, sehingga menghilangkan oksigen dalam tubuh. Ingat apa yang Anda rasakan setelah Anda pulang dari makan malam Thanksgiving tahun lalu? Sebaik apakah hal itu bagi kesehatan, aliran darah yang sehat, dan fisiologi yang energik? Menciptakan hasil yang Anda inginkan dalam hidup? Obat resep apa yang paling laris di Amerika Serikat? Tahukah Anda? Dulu obat penenang Valium. Sekarang Tagamet yaitu obat untuk gangguan perut. Mungkin ada cara yang lebih bijaksana untuk makan. Itulah guna kombinasi makanan.

Berikut ini cara yang paling mudah untuk memahaminya. Konsumsilah hanya satu makanan kental setiap kali makan. Apa itu makanan kental? Itu adalah makanan apa pun yang tidak kaya air. Misalnya, daging kering merupakan makanan kental, sedangkan semangka merupakan makanan yang kaya air. Sebagian orang tidak ingin membatasi asupan makanan kental mereka, jadi saya akan memberi tahu Anda setidaknya apa yang bisa Anda lakukan. Pastikan Anda tidak mengonsumsi karbohidrat yang mengandung zat tepung dan protein pada saat yang sama. Jangan mengonsumsi daging bersama dengan kentang. Jika Anda merasa tidak bisa hidup tanpa kedua makanan tersebut maka konsumsilah satu makanan saat makan siang dan satu lagi saat makan malam. Itu tidak begitu sulit, bukan? Anda bisa pergi ke restoran terbaik di dunia dan berkata, "Saya memesan daging panggang tanpa kentang panggang, dan saya memesan seporci besar selada dan sayuran rebus." Itu tidak masalah karena protein akan bercampur dengan selada dan

sayuran sebab semua itu adalah makanan yang mengandung air. Anda juga bisa memesan satu (atau dua) kentang panggang tanpa daging panggang dan memesan seporsi besar selada serta sayuran rebus. Akankah Anda meninggalkan makanan seperti ini saat merasa lapar? Tentu saja tidak.

Apakah Anda bangun di pagi hari dalam keadaan lelah, bahkan setelah tidur selama enam, tujuh atau delapan jam? Anda tahu mengapa? Saat Anda sedang tidur, tubuh Anda bekerja lembur untuk mencerna kombinasi makanan yang tidak cocok yang Anda masukkan ke dalam perut Anda. Bagi banyak orang, pencernaan membutuhkan lebih banyak energi dibandingkan hampir yang lainnya. Saat makanan dicampur dengan tidak tepat dalam saluran pencernaan, maka waktu yang dibutuhkan untuk mencernanya bisa selama delapan, sepuluh, dua belas, atau empat belas jam, bahkan lebih. Saat makanan dicampur dengan tepat, maka tubuh bisa melakukan tugasnya dengan baik, dan pencernaan berlangsung rata-rata selama tiga hingga empat jam, sehingga Anda tidak perlu menghabiskan energi Anda untuk pencernaan.

Sumber yang sangat bagus untuk laporan yang mendalam mengenai masalah kombinasi makanan adalah *Food Combining Made Easy* karya Dr. Herbert Shelton. Selain itu, mantan rekan saya yaitu Harvey dan Marilyn Diamond telah menulis buku yang sangat bagus berjudul *Fit for Life*. Buku ini penuh dengan resep kombinasi makanan yang sangat bagus. Untuk mendapatkan informasi dengan cepat, lihatlah tabel kombinasi makanan, dan ikutilah prinsip-prinsip tersebut saat makan.

Mari kita lanjutkan ke kunci keempat yaitu hukum makan yang terkendali. Apakah Anda senang makan? Saya juga.

Protein
(makanan
kental)

*keju
kelapa
*telur
*ikan
*unggas
*daging
*susu
kacang-
kacangan
(mentah)
mentega kacang
zaitun
biji-bijian
mentega
dari biji-bijian
*kedelai
*yogurt

BAIK SEKALI

BURUK

Sayuran Yang Tidak
Mengandung Zat Tepung
(makanan yang mengandung
banyak air)

BAIK SEKALI

Karbohidrat
yang
Mengandung
Zat Tepung
(makanan
kental)

asparagus
bit
brokoli
brussels sprouts
kubis
seledri
lobak
chicory
collard
mentimun
dandelion
terung
andewi
escarole

MANIS
Pisang
Kurma
Buah kering
Anggur(Muscat
Thompson)
Kesemek

MELON
Banana melon
Blewah
Casaba
& Crenshaw
Christmas melon
Melon putih
Musk & Persian
Semangka
Melon

Buah
BUAH ADALAH MAKANAN
YANG MENGANDUNG AIR
PALING BANYAK

MASAM
Blackberry
Anggur
Kumquat
Lemon
Jeruk nipis
Nanas
Prem (masam)
Delima
Rasberi
Apel masam
Stroberi
Jeruk keprok
tangelo

Apel
Aprikot
Blueberry
Chenmoya
Ceri
Ara segar
Anggur
Huckleberry
Kiwi
Mangga
Nectarine
Papaya
Buah persik
Pir
Prem (manis)

kacang hijau
kale
kohl-rabi
selada
jamur
parsley
bayam
taoge
labu

labu
paprika
tomat
lobak
Cina
seledri
air
zucchini

acorn squash
banana squash
buncis
roti
sereal
padi-padian
hubbard
squash
lentil
kentang
labu
kacang polong

Buah yang manis harus dimakan setelah buah yang lain.

Melon harus dimakan sendirian, tetapi bisa dicampur dengan buah-buahan masam atau sub-masam.

Delima
Rasberi
Apel masam
Stroberi
Jeruk keprok
tangelo

Kiwi
Mangga
Nectarine
Papaya
Buah persik
Pir
Prem (manis)

**JANGAN MENGONSUMSI
BUAH DENGAN MAKANAN LAIN**

BAIK SEKALI

BAIK SEKALI

BAIK

BURUK

Lemak & Minyak
alpukat
mentega
*butter sub
*krim
*lemak babi

jagung
kacang
zaitun
wijen
safflower
kedelai

*Sayuran Sedikit
Mengandung Zat Tepung*
artichokes—wortel—
jagung—bit—buncis—
kembang kol

BAIK SEKALI

*Pengganggu—gunakan
sedikit saja*

bawang putih
bawang pereir
bawang Bombay
lobak
bawang merah
scallion

Mau belajar cara makan yang banyak? Ini caranya: Makan sedikit. Dengan cara itu, Anda akan bertahan cukup lama untuk makan banyak.

Satu per satu penelitian medis menunjukkan hal yang sama. Cara paling pasti untuk meningkatkan masa hidup binatang adalah dengan mengurangi jumlah makanan yang dikonsumsi. Dr. Clive McCay melakukan penelitian yang terkenal di Cornell University. Dalam percobaan tersebut, dia menggunakan tikus percobaan dan mengurangi separuh asupan makan mereka. Hal tersebut meningkatkan masa hidup mereka dua kali lipat. Penelitian selanjutnya yang dilakukan oleh Dr. Edward J. Masaro di University of Texas bahkan lebih menarik lagi. Masaro bekerja menggunakan tiga kelompok tikus yaitu satu kelompok makan sebanyak yang diinginkan, kelompok kedua asupan makanannya dikurangi 60 persen, dan kelompok ketiga bisa makan sebanyak yang diinginkan, tetapi asupan proteinnya dikurangi separuh. Ingin tahu apa yang terjadi? Setelah 810 hari, hanya 13 persen dari kelompok pertama yang masih hidup. Dari kelompok kedua yang konsumsi makanannya dikurangi sebanyak 60 persen, 97 persen di antaranya masih hidup. Dari kelompok ketiga yang asupan makanannya masih tinggi, tetapi konsumsi proteinnya dikurangi separuh, 50 persen masih hidup.

Apakah hal ini memiliki pesan? Dr. Ray Walford, seorang peneliti terkenal dari UCLA, menyimpulkan, "Kekurangan nutrisi sejauh ini merupakan satu-satunya cara yang kita ketahui terus menghambat proses penuaan dan memperpanjang masa hidup maksimum binatang berdarah panas. Berbagi penelitian ini tak diragukan lagi dapat diterapkan pada manusia karena

berhasil pada spesies apa pun yang diteliti sejauh ini.”² Berbagai penelitian ini menunjukkan bahwa penurunan fisiologi, termasuk penurunan sistem kekebalan tubuh yang normal, ditunda oleh pembatasan makanan. Jadi pesannya mudah dan jelas yaitu kurangi makan, hidup lebih panjang. Saya sama seperti Anda. Saya suka sekali makan. Itu bisa menjadi semacam hiburan. Namun, pastikan hiburan Anda tidak membunuh Anda. Jika Anda ingin mengonsumsi sejumlah besar makanan, Anda bisa. Cuma Anda harus memastikan makanan tersebut kaya air. Anda bisa mengonsumsi selada jauh lebih banyak dibandingkan daging panggang dan tetap bersemangat dan sehat.

Kunci kelima dari program hidup sehat adalah prinsip konsumsi buah-buahan yang baik. Buah merupakan makanan paling sempurna. Buah membutuhkan paling sedikit energi untuk mencernanya dan memberi tubuh Anda paling banyak energi. Satu-satunya makanan yang membuat otak Anda bisa bekerja adalah glukosa. Buah paling banyak mengandung fruktosa (yang bisa dengan mudah diubah menjadi glukosa), dan sering kali 90-95 persen mengandung air. Itu berarti buah bisa membersihkan dan merawat tubuh pada saat yang sama.

Satu-satunya masalah dengan buah adalah sebagian besar orang tidak mengetahui cara mengonsumsinya dengan cara yang membuat tubuh bisa menggunakan nutrisinya dengan baik. Anda harus selalu mengonsumsi buah saat perut kosong. Mengapa? Alasannya karena buah biasanya tidak dicerna di dalam perut. Buah dicerna di usus kecil. Buah dirancang masuk melalui perut dalam waktu beberapa menit dan masuk ke dalam

² From the "Informational News" Section of *Awake* (December 22, 1982). p. 3. ‡ When you eat is also important. It is best not to eat immediately before you go to bed. An excellent habit to develop is to eat no food other than fruit after 9:00 P.M.

usus, tempat buah melepaskan kandungan gulanya. Namun, jika ada daging, kentang atau zat tepung di dalam perut, maka buah terjebak di sana dan mulai berfermentasi. Pernahkah Anda mengonsumsi buah untuk pencuci mulut setelah makan dan mendapati diri Anda bersendawa mengeluarkan sisa rasa yang tidak enak sepanjang malam? Alasannya karena Anda tidak mengonsumsinya dengan tepat. Anda harus selalu mengonsumsi buah saat perut kosong.

Jenis buah terbaik adalah buah segar atau jus buah yang baru diperas. Jangan mengonsumsi jus dari kaleng atau botol. Mengapa tidak? Sering kali jus tersebut dipanaskan dalam proses penutupan, dan strukturnya menjadi asam. Apakah Anda ingin melakukan pembelian yang paling menguntungkan? Belilah alat pembuat jus. Apakah Anda memiliki mobil? Juallah mobil Anda dan belilah alat pembuat jus. Alat pembuat jus tersebut akan membawa Anda lebih jauh. Atau beli sajalah alat pembuat jus sekarang! Anda bisa mengonsumsi jus tersebut sama seperti buahnya, yaitu saat perut kosong. Dan jus dicerna dengan sangat cepat sehingga Anda bisa mengonsumsi makanan lima belas atau dua puluh menit kemudian.

Bukan hanya saya yang mengatakan hal ini. Dr. William Castillo, kepala penelitian jantung yang terkenal dari Framington, Massachusetts, telah mengatakan bahwa buah merupakan makanan terbaik yang bisa Anda konsumsi untuk melindungi diri Anda dari penyakit jantung. Dia mengatakan bahwa buah mengandung bioflavinoid, yang mencegah darah agar tidak mengental dan menyumbat arteri. Selain itu juga memperkuat pembuluh kapiler, dan pembuluh darah kapiler

yang lemah biasanya menyebabkan pendarahan dalam dan serangan jantung.

Belum lama ini saya berbicara dengan seorang pelari maraton di salah satu seminar kesehatan yang saya dukung. Dia pada dasarnya orang yang sangat skeptis, tetapi dia setuju untuk mengonsumsi buah dengan tepat dalam menu makanannya. Anda tahu apa yang terjadi? Waktu larinya 9,5 menit lebih cepat. Dia mengurangi masa pemulihannya hingga separuh, dan dia lolos mengikuti Boston Marathon untuk kali pertama dalam hidupnya.

Saya ingin Anda mencamkan satu hal terakhir tentang buah. Seharusnya Anda memulai hari dengan apa? Apa yang seharusnya Anda konsumsi saat sarapan? Apakah menurut Anda merupakan ide yang pintar jika bangun tidur dan menyumbat tubuh Anda dengan banyak sekali makanan yang akan Anda cerna sepanjang hari? Tentu saja tidak.

Yang Anda butuhkan adalah sesuatu yang mudah dicerna, yang menyediakan fruktosa yang bisa segera digunakan oleh tubuh, dan membantu membersihkan tubuh. Saat Anda bangun, dan selama Anda bisa dalam satu hari, konsumsilah buah segar saja atau jus buah yang baru diperas. Lakukanlah hal ini hingga setidaknya jam dua belas siang setiap hari. Semakin lama Anda hanya mengonsumsi buah dalam tubuh Anda, semakin besar kemungkinan tubuh Anda membersihkan dirinya sendiri. Jika Anda mulai berhenti mengonsumsi kopi dan sampah lain yang biasanya memenuhi tubuh Anda di pagi hari, maka Anda akan merasakan kekuatan dan tenaga baru yang tidak akan Anda percaya. Cobalah selama sepuluh hari ke depan dan buktikanlah sendiri.

Kunci keenam untuk hidup sehat adalah mitos protein. Pernahkah Anda mendengar kalimat yang berbunyi jika Anda mengatakan sebuah kebohongan yang cukup besar dengan cukup keras dan lama, maka cepat atau lambat orang akan mempercayai Anda? Selamat datang di dunia protein yang indah. Tidak ada kebohongan yang lebih besar yang pernah ada dibandingkan kebohongan bahwa manusia membutuhkan makanan tinggi protein untuk mempertahankan kesehatan dan tubuhnya.

Kemungkinan besar Anda sangat mengetahui asupan protein Anda. Mengapa demikian? Sebagian orang menginginkan tingkat energi mereka meningkat. Sebagian berpikir mereka membutuhkan protein untuk membantu daya tahan tubuh mereka. Sebagian mengonsumsi protein agar tulang mereka kuat. Kelebihan protein memiliki efek samping yang sebaliknya pada setiap kasus tersebut.

Mari kita mencari contoh untuk berapa banyak protein yang sebenarnya Anda butuhkan. Menurut Anda kapan manusia paling membutuhkan protein? Mungkin saat mereka bayi. Alam telah menyediakan makanan, yaitu air susu ibu, yang memberi bayi semua yang dibutuhkannya. Tebaklah berapa banyak kandungan protein dalam air susu ibu—50 persen, 25 persen, 10 persen? Semuanya terlalu tinggi. Air susu ibu mengandung protein sebesar 2,38 persen saat bayi lahir dan berkurang menjadi 1,2-1,6 persen dalam enam bulan. Hanya itu. Jadi dari mana kita mendapatkan gagasan kalau manusia membutuhkan banyak sekali protein?

Tak seorang pun yang mengetahui berapa banyak protein yang kita butuhkan. Setelah sepuluh tahun meneliti kebutuhan

protein manusia, Dr. Mark Hegstead, mantan profesor nutrisi di Harvard Medical School, menegaskan kenyataan bahwa sebagian besar manusia tampaknya menyesuaikan diri dengan berapa pun asupan protein yang tersedia bagi mereka. Selain itu, bahkan orang seperti Frances Lappé, yang menulis buku *Diet for a Small Planet*, yang hampir selama satu dekade mempromosikan konsep mengombinasikan sayuran agar mendapatkan semua asam amino yang penting, sekarang mengatakan bahwa dirinya salah, bahwa manusia tidak harus mengombinasikan protein mereka karena jika Anda mengonsumsi makanan vegetarian yang sangat seimbang maka Anda akan mendapatkan semua protein yang Anda butuhkan. The National Academy of Sciences mengatakan bahwa pria dewasa di Amerika membutuhkan lima puluh enam gram protein setiap hari. Dalam sebuah laporan yang dibuat oleh International Union of Nutritional Sciences, kita mengetahui bahwa setiap negara memiliki persyaratan asupan protein setiap hari untuk pria dewasa yang berbeda-beda mulai dari 39 hingga 110 gram per hari. Jadi siapa yang sebenarnya tahu? Mengapa Anda membutuhkan semua protein itu? Barangkali untuk menggantikan protein Anda yang hilang. Namun, Anda hanya kehilangan sedikit sekali protein melalui pembuangan dan pernapasan setiap hari. Jadi dari mana mereka mendapatkan angka tersebut?

Kami menelepon National Academy of Sciences dan bertanya bagaimana mereka bisa mendapatkan angka lima puluh enam gram tersebut. Sebenarnya, buku mereka sendiri mengatakan bahwa kita hanya membutuhkan tiga puluh gram, tetapi mereka merekomendasikan lima puluh enam gram. Sekarang mereka juga mengatakan bahwa

asupan protein yang berlebihan memperberat kerja saluran kencing dan menyebabkan kelelahan. Jadi, mengapa mereka merekomendasikan jauh lebih banyak dari yang menurut mereka kita butuhkan? Kami masih menunggu jawaban yang bagus. Mereka hanya mengatakan kepada kami kalau mereka dulu merekomendasikan delapan puluh gram, tetapi saat mereka memutuskan untuk menurunkannya, mereka menerima banyak protes dari masyarakat. Dari siapa? Apakah Anda atau saya juga menelepon untuk menyampaikan keluhan? Tidak mungkin. Protes tersebut datang dari pihak-pihak berkepentingan yang mencari nafkah dari menjual makanan dan produk tinggi protein.

Apa rencana pemasaran terbesar di dunia ini? Jawabannya adalah membuat orang-orang berpikir mereka akan meninggal kecuali mereka menggunakan produk Anda. Itulah yang telah terjadi dengan protein. Mari kita menganalisa ini dengan benar. Bagaimana dengan pendapat yang mengatakan Anda membutuhkan protein untuk energi? Apa yang digunakan tubuh Anda untuk menghasilkan energi? Pertama, tubuh menggunakan glukosa dari buah, sayuran, dan taoge. Kemudian menggunakan zat tepung. Lalu menggunakan lemak. Hal terakhir yang digunakan tubuh untuk menghasilkan energi adalah protein. Sehingga mitos tersebut sangat berlebihan. Bagaimana dengan pendapat yang mengatakan bahwa protein membantu meningkatkan daya tahan tubuh? Salah. Protein yang berlebih memberi tubuh nitrogen yang berlebih sehingga menyebabkan kelelahan. Para binaragawan yang mengonsumsi banyak protein tidak memiliki kemampuan untuk melakukan lari maraton. Mereka terlalu lelah. Nah,

bagaimana dengan pendapat yang mengatakan bahwa protein membuat tulang kuat? Salah lagi. Malah sebaliknya. Terlalu banyak protein terus dikaitkan dengan osteoporosis, yaitu pengeroposan dan pelemahan tulang. Tulang terkuat di dunia ini milik para vegetarian.

Saya bisa memberi Anda seratus alasan mengapa mengonsumsi daging untuk mendapatkan protein merupakan salah satu hal terburuk yang bisa Anda lakukan. Misalnya, salah satu produk sampingan dari metabolisme protein adalah gas amonia. Saya akan menjelaskan dua hal secara khusus. Pertama, daging mengandung tingkat asam urat yang tinggi. Asam urat merupakan salah satu sampah tubuh atau produk pengeluaran yang berasal dari kerja sel hidup. Ginjal mengeluarkan asam urat dari aliran darah dan mengirimkannya ke kandung kemih untuk dikeluarkan bersama urea dalam bentuk air kencing. Jika asam urat tidak dibuang saat itu juga dan dengan bersih dari darah, maka akan menumpuk di jaringan tubuh, yang nantinya menyebabkan encok atau batu kemih, belum lagi pengaruhnya pada ginjal Anda. Penderita leukemia biasanya diketahui memiliki tingkat asam urat yang sangat tinggi dalam aliran darah mereka. Selebar daging rata-rata memiliki empat belas biji asam urat. Tubuh Anda hanya bisa membuang sekitar 8 biji asam urat setiap hari. Selain itu, tahukah Anda dari mana rasa daging berasal? Asam urat, dari binatang mati yang Anda konsumsi. Jika Anda meragukan hal ini, cobalah mengonsumsi daging halal sebelum dibumbui. Saat darah mengering, begitu juga sebagian besar asam urat. Daging tanpa asam urat tidak memiliki rasa. Itulah yang ingin Anda masukkan ke dalam tubuh Anda, asam yang biasanya dibuangkan dalam air kencing binatang?

Di samping itu, daging penuh dengan bakteri pembusuk. Seandainya Anda bertanya-tanya apa yang dimaksud dengan bakteri pembusuk, mereka adalah kuman usus besar. Seperti yang dijelaskan Dr. Jay Milton Hoffman dalam bukunya yang berjudul *The Missing Link in the Medical Curriculum Which Is Food Chemistry in Its Relationship to Body Chemistry*, halaman 135, “Saat binatang hidup, proses osmosis dalam usus besar mencegah bakteri pembusuk masuk ke dalam tubuh binatang. Saat binatang mati, proses osmosis berhenti dan bakteri pembusuk mengerumuni dinding usus besar dan masuk ke dalam daging. Mereka mengempukkan daging.” Anda mengetahui bahwa daging harus menua. Yang membuat tua atau mengempukkan daging tersebut adalah bakteri pembusuk.

Para ahli lainnya mengatakan bakteri dalam daging sebagai berikut, “Bakteri dalam daging memiliki sifat yang sama dengan bakteri dalam pupuk dan jumlahnya lebih banyak dalam daging dibandingkan pupuk segar. Semua daging terinfeksi kuman pupuk dalam proses penyembelihan dan jumlahnya meningkat jika daging semakin lama disimpan.”

Itukah yang ingin Anda makan?

Jika Anda memang harus mengonsumsi daging, inilah yang harus Anda lakukan. Pertama, belilah dari sumber yang menjamin sapihnya mengonsumsi rumput, yaitu sumber yang menjamin sapihnya tidak diberi hormon pertumbuhan atau DES. Kedua, kurangilah asupan daging Anda sebanyak mungkin. Tetapkan sajian daging maksimum yang baru dalam satu hari.

Saya tidak bermaksud mengatakan bahwa hanya dengan tidak mengonsumsi daging Anda akan sehat, dan saya juga tidak mengatakan jika Anda mengonsumsi daging maka Anda tidak

bisa sehat. Kedua pernyataan tersebut tidak ada yang benar. Banyak pengonsumsi daging yang lebih sehat dari vegetarian hanya karena sebagian vegetarian memiliki kecenderungan untuk percaya bahwa jika mereka tidak mengonsumsi daging, maka mereka bisa mengonsumsi yang lainnya. Saya jelas tidak menyarankan hal tersebut.

Namun, Anda harus mengetahui bahwa Anda bisa lebih sehat dan bahagia dari diri Anda sekarang dengan memutuskan Anda tidak mau lagi mengonsumsi daging atau kulit makhluk hidup. Tahukah Anda kesamaan antara Pitagoras, Socrates, Plato, Aristoteles, Leonardo da Vinci, Isaac Newton, Voltaire, Henry David Thoreau, George Bernard Shaw, Benjamin Franklin, Thomas Edison, Dr. Albert Schweitzer, dan Mahatma Gandhi? Mereka semua vegetarian. Bukan sekelompok orang yang buruk untuk dicontoh, bukan?

Apakah produk olahan susu lebih baik? Dalam beberapa hal, mereka bahkan lebih buruk. Setiap binatang memiliki susu dengan unsur yang seimbang untuk binatang tersebut. Banyak masalah yang muncul dari meminum susu binatang lain, termasuk sapi. Misalnya, hormon pertumbuhan yang kuat dalam susu sapi dirancang untuk membesarkan anak sapi dari yang seberat empat puluh lima kilogram saat lahir menjadi lima ratus kilogram saat dewasa secara fisik dua tahun kemudian. Jika dibandingkan, bayi manusia lahir dengan berat tiga hingga empat kilogram dan mencapai kedewasaan fisik dengan berat lima puluh hingga seratus kilogram saat dua puluh satu tahun kemudian. Ada banyak sekali kontroversi mengenai efek hal ini pada populasi kita. Dr. William Ellis, ahli terkenal mengenai produk olahan susu dan bagaimana pengaruhnya pada aliran

darah manusia, menyatakan bahwa jika Anda ingin alergi, minumlah susu. Jika Anda ingin aliran darah Anda tersumbat, minumlah susu. Dia mengatakan bahwa alasannya adalah karena hanya sedikit manusia dewasa yang bisa mencerna dengan baik protein dalam susu sapi. Protein utama dalam susu sapi adalah kasein, yaitu protein yang dibutuhkan metabolisme sapi agar sehat. Namun, kasein tidak dibutuhkan oleh manusia. Menurut penelitiannya, bayi dan orang dewasa sangat sulit mencerna kasein. Penelitiannya menunjukkan bahwa, setidaknya pada bayi, 50 persen kasein atau lebih tidak dicerna. Protein yang dicerna sebagian ini sering memasuki aliran darah dan mengganggu jaringan, sehingga membuat manusia rentan alergi. Pada akhirnya, hati harus membuang semua protein sapi yang dicerna sebagian ini, dan hal tersebut memberikan beban yang berat pada seluruh sistem pembuangan, dan khususnya pada hati. Sebaliknya, laktalbumin yang merupakan protein utama dalam susu manusia, mudah dicerna oleh manusia. Mengenai masalah minum susu untuk mendapatkan kalsium, Ellis mengatakan bahwa setelah menguji darah lebih dari 25.000 orang, dia menemukan bahwa mereka yang meminum tiga, empat, hingga lima gelas susu sehari memiliki kadar kalsium dalam darah yang paling rendah.

Menurut Ellis, jika Anda ingin mendapatkan kalsium yang cukup, konsumsilah banyak sayuran hijau, mentega wijen, atau kacang-kacangan—semuanya sangat kaya kalsium dan mudah digunakan oleh tubuh. Selain itu, penting untuk diingat bahwa jika Anda mengonsumsi terlalu banyak kalsium, maka bisa menumpuk dalam ginjal Anda dan membentuk batu ginjal. Sehingga, untuk menjaga agar konsentrasi darah Anda

tetap rendah, tubuh Anda menolak sekitar 80 persen kalsium yang Anda konsumsi. Namun, jika Anda khawatir, ada sumber kalsium selain susu. Misalnya lobak cina, yang kurang lebih, mengandung kalsium dua kali lebih banyak dibandingkan susu. Menurut banyak ahli, kekhawatiran sebagian besar orang mengenai kalsium tidak berdasar.

Apa efek utama susu pada tubuh? Susu menjadi lendir penyumbat yang mengeras, menyumbat, dan menempel ke semua yang ada di dalam usus kecil, sehingga membuat kerja tubuh menjadi semakin sulit. Bagaimana dengan keju? Itu hanya susu padat. Ingatlah bahwa membutuhkan tiga hingga empat liter susu untuk membuat setengah kilogram keju. Kandungan lemaknya saja sudah cukup menjadi alasan untuk membatasi asupannya. Jika Anda benar-benar ingin keju, campurkan sedikit ke dalam porsi besar selada. Dengan cara seperti itu Anda memiliki banyak makanan kaya air untuk menetralkan efek penyumbatannya. Bagi sebagian orang, berhenti makan keju kedengarannya mengerikan. Saya tahu Anda sangat menyukai pizza dan keju krim. Yogurt? Sama buruknya. Es krim? Bukan makanan yang akan mendukung Anda menjadi sehat. Namun, Anda tidak harus berhenti mengonsumsi makanan yang lezat tersebut. Anda bisa memasukkan pisang beku ke dalam alat pembuat jus untuk membuat sesuatu yang rasa dan teksturnya sama seperti es krim, tetapi sangat memelihara tubuh Anda. Bagaimana dengan keju lembut? Tahukah Anda apa yang digunakan oleh sebagian besar perusahaan produk susu untuk mengentalkan keju lembut mereka dan membuatnya lengket? Plaster of Paris (kalsium sulfat). Saya tidak bercanda. Standar federal memperbolehkannya, meskipun penggunaannya

melanggar hukum di California. (Namun, jika keju lembut dibuat di negara bagian yang memperbolehkannya, maka keju tersebut bisa dikirim ke California dan dijual di sana.) Bisakah Anda membayangkan mencoba membuat aliran darah yang bersih dan mengalir dengan lancar—dan kemudian memenuhinya dengan Plaster of Paris?

Mengapa kita tidak pernah mendengar tentang produk olahan susu seperti ini sebelumnya? Karena banyak sebab, sebagian berhubungan dengan kondisi di masa lalu dan sistem keyakinan. Sebab lainnya mungkin berhubungan dengan kenyataan bahwa kita (pemerintah federal) menghabiskan sekitar 2,5 miliar per tahun untuk mengatasi kelebihan susu. Kenyataannya, menurut *The New York Times* (11/18/83), strategi terbarunya adalah kampanye iklan pemerintah yang mendorong konsumsi produk susu lebih banyak, meskipun iklan semacam itu bertentangan dengan kampanye pemerintah yang lain yang memperingatkan bahaya mengonsumsi terlalu banyak lemak. Gudang-gudang milik pemerintah sekarang dipenuhi dengan 650 juta kilogram susu kering, 200 miliar kilogram mentega, dan 450 juta kilogram keju. Omong-omong, ini bukan serangan terhadap industri olahan susu. Saya menganggap para peternak sapi sebagai orang yang bekerja paling keras di negara kita. Namun, bukan berarti saya akan terus menggunakan produk mereka jika saya menganggapnya tidak mendukung saya menjadi sehat.

Dulu saya juga sama dengan Anda sekarang. Pizza adalah makanan kesukaan saya. Saya rasa saya tidak akan bisa berhenti mengonsumsinya. Namun, sejak saya berhenti

mengonsumsinya, saya merasa jauh lebih baik sehingga tidak mungkin saya akan mengonsumsinya kembali. Mencoba menjelaskan perbedaannya sama dengan mencoba menjelaskan aroma mawar ke seseorang yang tidak pernah mencium mawar. Mungkin Anda harus mencoba mencium mawar sebelum Anda menilainya. Cobalah berhenti minum susu dan batasilah asupan produk olahan susu lainnya selama tiga puluh hari dan nilailah berdasarkan apa yang Anda rasakan dalam tubuh Anda.

Seluruh isi buku ini dirancang agar Anda mendapatkan informasi, memutuskan apa yang menurut Anda berguna, dan membuang apa yang menurut Anda tidak berguna. Namun, mengapa Anda tidak mencoba semua prinsip yang ada sebelum Anda menilainya? Cobalah keenam prinsip hidup sehat. Cobalah selama sepuluh hingga tiga puluh hari ke depan—atau sepanjang hidup Anda—dan nilailah sendiri apakah semua prinsip tersebut menghasilkan tingkat energi yang lebih tinggi dan perasaan bersemangat yang mendukung apa pun yang Anda lakukan. Saya akan memberi Anda satu peringatan kecil. Jika Anda mulai bernapas dengan baik menggunakan cara yang merangsang sistem limfa Anda dan Anda mulai mengombinasikan makanan Anda dengan baik serta mengonsumsi 70 persen makanan yang mengandung air, apa yang akan terjadi? Ingat apa yang dikatakan Dr. Bryce tentang kebaikan air? Pernahkah Anda melihat api menyala di sebuah gedung yang hanya memiliki sedikit pintu keluar? Semua orang berebut untuk keluar di pintu yang sama. Tubuh Anda juga bekerja seperti itu. Tubuh akan mulai membersihkan sampah yang menumpuk di dalam tubuh Anda selama bertahun-tahun, dan mungkin menggunakan

energi baru untuk melakukannya secepat mungkin. Jadi Anda mungkin tiba-tiba mulai bersin untuk mengeluarkan lendir yang berlebihan. Apakah itu berarti Anda pilek? Tidak, Anda mengonsumsi “pilek.” Anda menciptakan “pilek” selama bertahun-tahun dengan kebiasaan makan yang buruk. Tubuh Anda sekarang mungkin memiliki energi untuk menggunakan organ pembuangan Anda mengeluarkan sampah berlebihan yang sebelumnya disimpan di dalam jaringan dan aliran darah. Sebagian kecil orang mungkin mengeluarkan cukup banyak racun dari jaringan tubuh mereka ke aliran darah sehingga menyebabkan mereka sedikit pusing. Haruskah mereka minum Excedrin? Tidak! Anda ingin racun tersebut berada di mana, di luar atau dalam? Anda ingin lendir yang berlebihan berada di mana, di sapu tangan atau di dalam paru-paru Anda? Ini cara yang sangat mudah untuk membersihkan kebiasaan sehat yang buruk selama bertahun-tahun. Namun, sebagian besar orang tidak akan menunjukkan reaksi negatif sama sekali, tetapi akan merasa energi dan kesehatannya meningkat.

Jelas, hanya ada sedikit tempat dalam buku ini untuk membahas makanan, banyak sekali subjek (seperti lemak dan minyak, gula, rokok, dan sebagainya) yang tidak dibahas. Jadi saya berharap bab ini akan mendorong Anda untuk meneliti kesehatan Anda sendiri. Jika Anda menginginkan lebih banyak informasi mengenai pendapat saya, Anda bisa menulis ke Robbins Research Institute di Del Mar, California, untuk mendapatkan berbagai hal yang mendukung Anda (seperti informasi atau resep). Atau Anda bisa menghubungi American Natural Hygiene Society (813-855-6607), yang pendapatnya saya sampaikan dan dukung.

Ingatlah bahwa kualitas fisiologi kita mempengaruhi tanggapan dan perilaku kita. Kita melihat semakin banyak bukti setiap hari bahwa makanan orang Amerika seperti makanan sampah, makanan cepat saji, bahan pengawet dan bahan kimia menyebabkan sampah “terjebak” di dalam tubuh, dan sampah tersebut mengubah kadar oksigen dan tingkat energi tubuh sehingga menyebabkan banyak hal mulai dari kanker hingga kejahatan. Salah satu hal paling menakutkan yang pernah saya baca adalah pola makan anak yang sangat nakal, yang diceritakan kembali oleh Alexander Schauss dalam bukunya, *Diet, Crime and Delinquency*.

Untuk sarapan, anak tersebut mengonsumsi lima cangkir Sugar Smacks dengan setengah sendok teh gula, satu buah donat berlapis gula, dan dua gelas susu. Dia mengonsumsi gula-gula sangat panjang dan 3 lembar daging setebal enam sentimeter sebagai camilan. Kemudian untuk makan siang, dia mengonsumsi dua roti isi daging, kentang goreng, gula-gula lagi, dan seporsi kecil kacang hijau, dan sedikit atau tidak sama sekali selada. Dia mengonsumsi roti tawar dan susu cokelat sebelum makan malam. Kemudian dia makan roti tawar berlapis mentega kacang dan jeli, sekaleng sup tomat, dan segelas Kool-Aid manis. Lalu, dia makan semangkuk es krim, permen Marathon, dan segelas kecil air.

Seberapa banyak lagi gula yang dapat dikonsumsi oleh tubuh? Berapa banyak makanan mengandung air yang dikonsumsi? Apakah makanannya dikombinasikan dengan tepat? Sebuah keluarga yang membesarkan anaknya dengan pola makan yang sedikit mirip dengan pola makan ini benar-benar mencari masalah. Apa menurut Anda berbagai “makanan”

ini mempengaruhi fisiologinya serta kondisi dan perilakunya? Pastinya. Saat mengisi kuisioner tentang asupan nutrisi, bocah empat belas tahun ini mencentang beberapa gejala berikut ini: setelah saya tidur, saya bangun dan tidak bisa tidur lagi. Saya merasa pusing—kulit saya terasa gatal atau kesemutan—perut atau usus saya bermasalah—kulit saya mudah lebam atau membiru—saya bermimpi buruk—saya merasa pusing, pening, atau keringat dingin atau lemah dalam mengeja—Saya merasa lapar atau merasa pusing jika tidak sering makan. Saya sering melupakan sesuatu—saya menambahkan gula ke hampir semua yang saya makan atau minum—saya sangat gelisah—saya tidak bisa bekerja di bawah tekanan—saya sulit memutuskan sesuatu—saya merasa depresi—saya terus mengkhawatirkan sesuatu. Saya merasa bingung. Saya merasa depresi atau sedih tanpa sebab. Saya sedikit melebih-lebihkan masalah dan mudah marah. Saya merasa takut. Saya merasa sangat gugup. Saya sangat emosional. Saya menangis tanpa alasan yang jelas.

Karena berada dalam kondisi ini, apa menurut Anda anak ini menjadi nakal? Untungnya, anak ini dan masih banyak anak lainnya sekarang perilakunya sangat berubah, bukan karena mereka dihukum dengan dipenjara dalam waktu lama, tetapi karena sumber utama dari perilaku mereka yaitu kondisi biokimia mereka telah diubah melalui pola makan. Kejahatan tidak hanya “di dalam pikiran.” Variabel biokimia mempengaruhi kondisi dan juga perilaku. Pada 1952, Dekan James Simmons dari Harvard School of Public Health mengatakan, “Kita membutuhkan pendekatan baru untuk meneliti penyakit kejiwaan...Tidak mungkinkah saat ini kita menghabiskan terlalu

banyak waktu, energi, dan uang untuk mencoba membersihkan pikiran, sehingga kita bisa lebih beruntung karena mencoba untuk menemukan dan menghilangkan penyebab biologis khusus dari penyakit kejiwaan?”

Pola makan Anda mungkin tidak mengubah Anda menjadi seorang penjahat, tetapi mengapa tidak mengembangkan gaya hidup yang mendukung penuh diri Anda untuk berada dalam kondisi paling berdaya sepanjang waktu?

Saya menjalankan gaya hidup bebas penyakit selama bertahun-tahun. Namun, adik laki-laki saya sering merasa lelah dan sakit selama jangka waktu yang sama. Saya berbicara kepadanya tentang hal ini dalam beberapa kesempatan, dan setelah melihat perubahan dalam kesehatan saya selama tujuh tahun terakhir, dia bersedia untuk berubah. Namun, tantangan besar muncul saat dia mencoba untuk mengubah pola makannya. Dia terus mengidam makanan yang kurang diperlukan.

Berhenti dan berpikirlah. Bagaimana Anda bisa mengidam? Nah, pertama-tama Anda harus menyadari bahwa Anda tidak mengidam, Anda menciptakannya dengan cara Anda membayangkan sesuatu. Sebagian besar pasti dilakukan tanpa sadar. Namun, agar Anda berada dalam kondisi merasa ingin sekali mengonsumsi jenis makanan tertentu, Anda harus menciptakan bayangan tertentu. Ingatlah bahwa sesuatu tidak terjadi begitu saja. Untuk setiap akibat, pasti ada sebab.

Adik laki-laki saya mengidam—atau Anda bisa menyebutnya memuja—Kentucky Fried Chicken. Dia melewati salah satu restoran Colonel tersebut dan segera memicu kenangan saat dia memakannya. Dia membayangkan ayam yang renyah

(submodalitas kinestetik/perasa) di dalam mulutnya, dan dia membayangkan kehangatan dan tekstur makanan tersebut turun di tenggorokannya. Nah, setelah beberapa saat, selada dilupakan—ayam goreng masuk! Sehingga pada suatu hari, tak lama setelah saya mengetahui cara menggunakan submodalitas untuk menciptakan perubahan, akhirnya dia meminta saya mendampinginya untuk mengendalikan keinginan ini, yang mengganggu tujuan makan dan kesehatannya, saya memintanya untuk membayangkan makan Kentucky Fried Chicken. Dalam sekejap, dia menelan ludah. Kemudian saya memintanya untuk menjelaskan submodalitas visual, auditori, kinestetik, dan perasa dari bayangan dengan rinci. Gambar tersebut berada di kanan atas. Sebesar badan manusia, sebuah film, terpusat, dan berwarna. Dia bisa mendengar dirinya berkata, “Mmmm, ini enak sekali,” saat dia makan. Dia sangat menyukai ayam yang renyah dan hangat. Kemudian saya memintanya membayangkan salah satu makanan yang paling dibencinya, sesuatu yang akan membuat perutnya mual hanya karena membayangkannya—wortel. (Saya mengetahuinya lebih dulu karena setiap kali saya meminum jus wortel, wajahnya selalu pucat.) Saya memintanya untuk menjelaskan dengan rinci submodalitas dari wortel. Dia bahkan tidak mau membayangkan wortel. Dia mulai merasa mual. Dia mengatakan wortel berada di bawah dan di kiri. Warnanya gelap, sedikit lebih kecil dari ukuran badan, tidak bergerak, dan rasanya dingin. Bayangan auditorinya adalah, “Makanan ini menjijikkan. Aku tidak mau memakannya. Aku membencinya.” Submodalitas kinestetik dan perasaannya adalah lemas (biasanya terlalu matang), hangat, seperti bubur, rasanya tidak enak. Saya memintanya untuk membayangkan

memakan wortel tersebut. Dia mulai merasa sangat mual, sehingga mengatakan dia tidak bisa melakukannya. Saya bertanya, “Seandainya kau memakannya, bagaimana rasanya saat wortel itu menuruni tenggorokanmu?” Dia mengatakan dia pasti akan muntah.

Setelah mengetahui secara mendalam perbedaan antara bagaimana dia membayangkan Kentucky Fried Chicken dan wortel, saya bertanya apakah dia mau mengubah perasaannya terhadap dua makanan tersebut untuk mendukung kebiasaan makannya agar membuatnya sehat. Dia mengatakan tentu saja, dengan nada suara pesimis seperti yang sering saya dengar hari itu. Jadi, saya memintanya untuk mengubah semua submodalitas. Saya memintanya untuk mengambil gambar ayam dan memindahkannya ke bawah dan ke sebelah kiri. Wajahnya segera terlihat jijik. Saya memintanya membuat gambar itu gelap dan lebih kecil dari ukuran badan, mengubahnya menjadi tidak bergerak, dan berkata kepada dirinya sendiri, “Makanan ini menjijikkan. Aku tidak mau memakannya. Aku membencinya,” dengan nada suara yang sebelumnya dia gunakan untuk wortel. Saya memintanya membayangkan mengambil ayam tersebut, merasakan betapa lemas ayam tersebut, merasakan minyak yang hangat, tidak enak dan seperti bubur di dalam ayam tersebut. Dia mulai terlihat mual lagi. Saya menyuruhnya untuk makan sepotong, dan dia berkata tidak mau. Mengapa? Karena sekarang ayam tersebut memberi otaknya sinyal yang sama seperti yang sebelumnya diberikan oleh wortel, sehingga dia merasakan hal yang sama. Terakhir, saya memintanya untuk membayangkan menggigit ayam itu dan dia berkata, “Kurasa aku akan muntah.”

Kemudian saya mengambil bayangan wortelnya dan melakukan hal yang sebaliknya. Saya memintanya untuk meletakkan gambar wortel di sebelah kanan, mengubahnya menjadi sebesar badan, terang, warnanya jelas, dan mengatakan kepada dirinya, “Mmmm, ini enak sekali,” saat dia memakannya, lalu merasakan teksturnya yang hangat dan garing. Sekarang dia sangat menyukai wortel. Malam itu kami pergi makan malam, dan dia memesan wortel untuk kali pertama dalam hidupnya setelah dewasa. Dia tidak hanya menyukai wortel, tetapi melewati restoran Colonel saat pergi ke restoran tersebut. Sejak saat itu dia terus mempertahankan pilihan makanannya tersebut.

Dalam lima menit saya bisa melakukan hal yang sama terhadap istri saya, Becky. Saya memintanya untuk mengubah submodalitas cokelatnya—enak, manis, lembut—dengan makanan yang membuatnya mual yaitu tiram—menggeliat, licin, bau...Sejak saat itu dia tidak pernah menyentuh cokelat.

Enam kunci di dalam bab ini bisa Anda gunakan untuk menghasilkan kesehatan yang Anda inginkan. Luangkanlah waktu dan bayangkan diri Anda satu bulan dari sekarang benar-benar mengikuti semua prinsip dan konsep yang telah kita bahas. Lihatlah akan menjadi seperti apa diri Anda setelah mengubah biokimia Anda dengan makan dan bernapas secara baik. Bagaimana jika Anda memulai hari Anda dengan menarik napas panjang, bersih dan kuat sebanyak sepuluh kali sehingga menyegarkan seluruh tubuh Anda? Bagaimana jika Anda memulai hari Anda dengan perasaan siap dan gembira serta mengendalikan tubuh Anda? Bagaimana jika Anda mulai mengonsumsi makanan yang sehat, bersih dan mengandung

air serta berhenti mengonsumsi daging dan produk olahan susu yang menekan dan menyumbat tubuh Anda? Bagaimana jika Anda mulai mengombinasikan makanan dengan baik sehingga Anda memiliki energi untuk hal-hal yang benar-benar penting? Bagaimana jika Anda tidur setiap malam dengan perasaan sangat bersemangat sehingga Anda bisa menjadi apa pun yang Anda inginkan? Bagaimana jika Anda merasa seolah-olah hidup sehat—dan Anda memiliki energi yang Anda pikir tidak pernah Anda miliki?

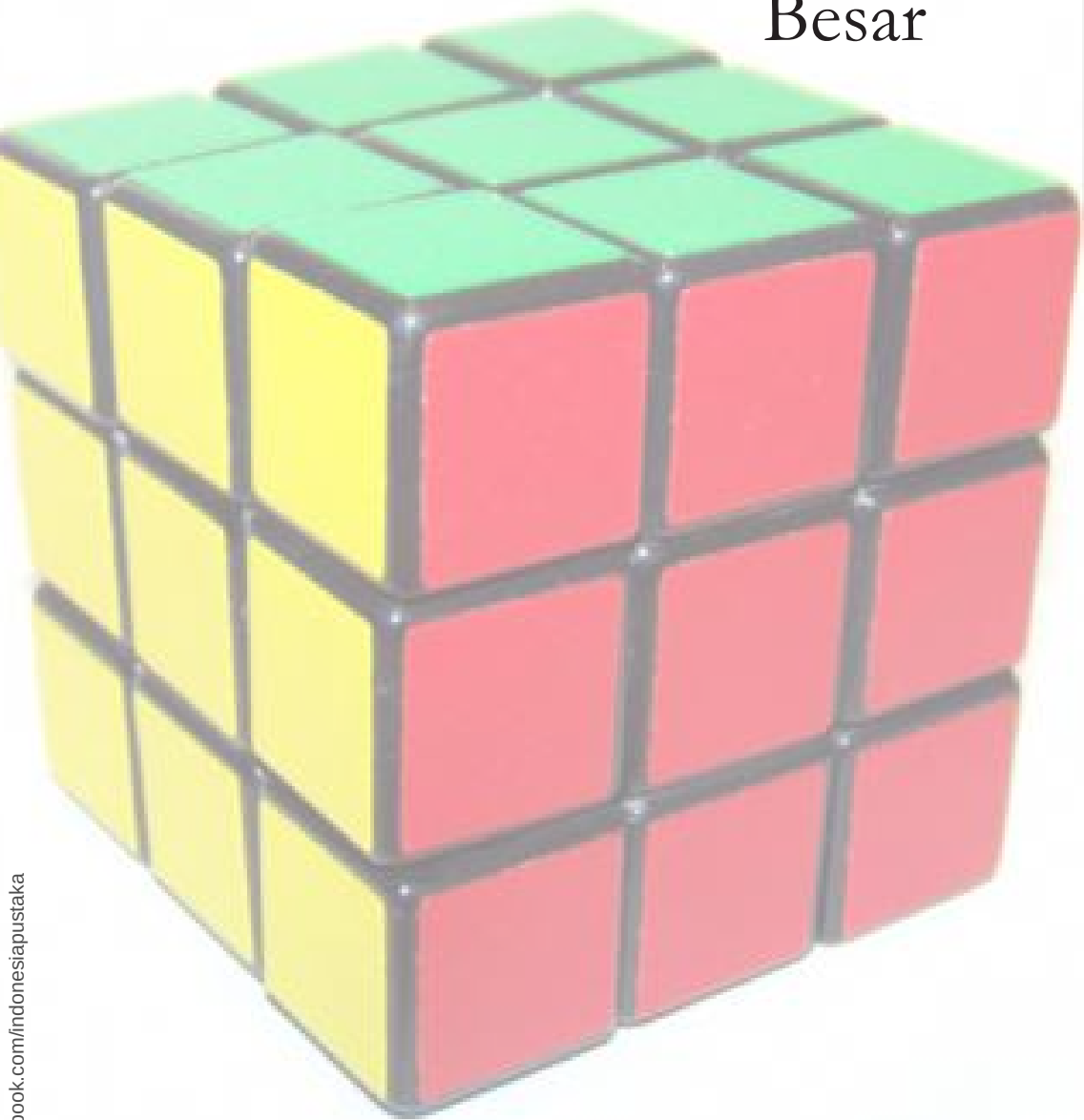
Jika Anda melihat orang itu dan menyukai apa yang Anda lihat, maka semua yang saya jelaskan kepada Anda dengan mudah Anda lakukan! Hanya membutuhkan sedikit kedisiplinan—tidak terlalu banyak, karena begitu Anda menghentikan kebiasaan lama, maka Anda tidak akan pernah melakukannya lagi. Untuk usaha Anda untuk mendisiplinkan diri pasti ada banyak ganjarannya. Jadi, jika Anda menyukai apa yang Anda lihat, lakukanlah. Mulailah hari ini dan itu akan mengubah hidup Anda selamanya...

Sekarang karena Anda telah mengetahui cara untuk menempatkan diri Anda dalam kondisi terbaik untuk menciptakan hasil, mari kita membahas...



BAGIAN II

Rumus Kesuksesan Besar



BAB XI

Menghilangkan Keterbatasan: Apa Yang Anda Inginkan?

“Kesuksesan itu hanya ada satu, yaitu bisa menjalani hidup dengan cara Anda sendiri.”

—Christopher Morley

Di bagian pertama buku ini, saya telah menjelaskan kepada Anda apa yang saya yakini sebagai alat kekuatan yang terakhir. Sekarang Anda memiliki teknik dan wawasan yang bisa Anda gunakan untuk mengetahui bagaimana orang-orang menciptakan hasil dan bagaimana mencontoh tindakan mereka sehingga Anda bisa menciptakan hasil yang sama. Anda telah belajar cara mengatur pikiran Anda dan mendukung tubuh Anda. Sekarang Anda mengetahui cara meraih apa pun yang Anda inginkan dan bagaimana membantu orang lain meraih apa yang mereka inginkan.

Hal tersebut menyisakan sebuah pertanyaan besar. Apa yang Anda inginkan? Apa yang diinginkan oleh orang-

orang yang Anda cintai dan sayangi? Bagian kedua buku ini mengajukan berbagai pertanyaan ini, membuat perbedaan, dan menemukan cara agar Anda dapat menggunakan kemampuan Anda dengan cara yang paling anggun, efektif, dan terarah. Anda telah mengetahui cara menjadi penembak ahli. Sekarang Anda harus menemukan sasaran yang tepat.

Alat yang hebat tidak akan banyak berguna jika Anda tidak mengetahui Anda ingin menggunakannya untuk apa. Misalnya saja Anda menemukan gergaji listrik terbaik yang pernah ditemukan dan pergi ke dalam hutan. Apa yang akan Anda lakukan dengan alat itu? Jika Anda mengetahui pohon apa yang ingin Anda tebang dan mengapa, maka Anda mengendalikan situasi Anda. Jika Anda tidak tahu, maka alat hebat Anda tersebut tidak berguna.

Sebelumnya kita telah mengetahui bahwa kualitas hidup Anda adalah kualitas komunikasi Anda. Di bagian ini, kita akan membahas tentang memperbaiki keahlian berkomunikasi sehingga Anda bisa menggunakan kemampuan Anda dengan cara yang paling efektif dalam situasi yang Anda hadapi. Penting bagi Anda untuk bisa memetakan sebuah strategi sehingga Anda mengetahui dengan pasti ke mana Anda ingin pergi—dan mengetahui apa yang bisa membantu Anda tiba di sana.

Sebelum kita melanjutkan bahasan kita, mari kita meninjau kembali apa yang telah kita pelajari sejauh ini. Hal utama yang sekarang Anda ketahui adalah bahwa apa yang bisa Anda lakukan tidak ada batasnya. Kunci Anda adalah kekuatan mencontoh. Keberhasilan bisa ditiru. Jika orang lain bisa melakukan sesuatu, maka yang harus Anda lakukan adalah mencontoh mereka dengan persis dan Anda bisa melakukan hal

yang sama persis, apakah itu berjalan di atas api, menghasilkan uang sejuta dolar, atau membangun sebuah hubungan yang sempurna. Bagaimana caranya Anda mencontoh? Pertama, Anda harus menyadari bahwa semua hasil diciptakan oleh serangkaian tindakan khusus. Setiap akibat pasti ada sebabnya. Jika Anda melakukan tindakan seseorang dengan persis—baik internal maupun eksternal—maka Anda juga bisa menciptakan hasil akhir yang sama. Mulailah dengan mencontoh tindakan pikiran seseorang, awalilah dengan sistem keyakinannya, kemudian lanjutkan ke sintaksis pikiran mereka, dan terakhir contohlah fisiologinya. Lakukan ketiganya dengan efektif dan anggun, maka Anda bisa melakukan apa pun juga.

Anda telah mengetahui bahwa kesuksesan atau kegagalan diawali dengan keyakinan. Apakah Anda percaya Anda bisa melakukan sesuatu atau Anda percaya Anda tidak bisa, Anda tetap benar. Meskipun Anda memiliki keahlian dan sumber daya untuk melakukan sesuatu, begitu Anda mengatakan kepada diri Anda tidak bisa, maka Anda menutup jalur saraf yang membuatnya bisa. Jika Anda mengatakan kepada diri Anda bahwa Anda bisa melakukan sesuatu, maka Anda membuka jalan yang bisa memberi Anda sumber daya untuk berhasil.

Anda telah mempelajari Rumus Kesuksesan Terakhir yaitu Kenalilah hasil Anda, kembangkanlah sensor tajam untuk mengetahui apa yang Anda dapatkan, kembangkanlah keluwesan untuk mengubah perilaku Anda hingga Anda menemukan apa yang benar—dan akan mendapatkan hasil Anda. Jika Anda tidak mendapatkan hasil, apakah Anda gagal? Tentu saja tidak. Sama seperti juru mudi yang mengemudikan

kapalnya, Anda hanya harus mengubah perilaku Anda hingga mendapatkan apa yang Anda inginkan.

Anda telah mempelajari kekuatan berada dalam kondisi berdaya, dan Anda telah mempelajari bagaimana menyesuaikan fisiologi dan bayangan Anda sehingga bermanfaat bagi Anda, memungkinkan Anda, dan memberanikan diri Anda untuk meraih apa yang Anda inginkan. Anda mengetahui bahwa jika Anda berkomitmen untuk sukses, maka Anda akan sukses.

“Manusia itu tidak malas. Mereka hanya memiliki tujuan yang lemah—yaitu, tujuan yang tidak menginspirasi mereka.”

—Anthony Robbins.

Satu poin penting yang pantas ditambahkan di sini adalah ada dinamika luar biasa dalam proses ini. Semakin besar sumber daya yang Anda kembangkan, semakin besar kekuatan Anda. Semakin Anda kuat, maka Anda semakin bisa masuk ke dalam sumber daya yang lebih besar dan kondisi yang bahkan jauh lebih kuat.

Ada sebuah penelitian sangat mengagumkan yang meneliti sesuatu yang disebut dengan “gejala monyet ke 100.” Dalam bukunya yang berjudul *Life-Tide* dan diterbitkan pada tahun 1979, ahli biologis Lyall Watson menceritakan kembali apa yang terjadi dalam kawanan monyet di sebuah pulau di dekat Jepang setelah sebuah makanan baru yaitu ubi jalar yang baru saja digali dan tertutup pasir, diperkenalkan ke kawanan mereka. Karena makanan mereka yang lain tidak perlu disiapkan, maka

kawanan monyet tersebut enggan memakan ubi jalar yang kotor. Kemudian seekor monyet menyelesaikan masalah itu dengan mencuci ubi jalar di sungai dan mengajarkan kepada ibu dan teman bermainnya untuk melakukan hal yang sama. Kemudian sesuatu yang mengagumkan terjadi. Begitu sejumlah monyet—sekitar seratus ekor—mengetahui hal ini, kawanan monyet yang lain yang sama sekali tidak berhubungan dengan mereka, bahkan kawanan monyet yang tinggal di pulau-pulau lain, mulai melakukan hal yang sama. Mereka tidak berhubungan secara fisik dengan kawanan monyet yang asli. Namun, entah bagaimana perilaku tersebut menyebar.

Nah, ini bukan sesuatu yang aneh. Ada sejumlah kasus di mana orang-orang yang tidak mungkin berhubungan dengan orang lain bertindak pada saat yang sama. Seorang fisikawan mendapatkan ide, dan secara serempak tiga fisikawan di tempat akan mendapatkan ide yang sama. Bagaimana ini bisa terjadi? Tidak ada yang mengetahuinya dengan pasti, tetapi banyak ilmuwan dan peneliti otak terkemuka, seperti fisikawan David Bohm dan ahli biologi Rupert Sheldrake, percaya bahwa ada kesadaran bersama yang kita semua bisa ambil—dan saat kita mempersatukan diri kita sendiri melalui keyakinan, fokus, dan fisiologi, maka kita menemukan cara untuk memasuki kesadaran bersama ini.

Tubuh, otak, dan kondisi kita bak garpu tala yang selaras dengan tingkat keberhasilan yang lebih tinggi. Jadi semakin baik Anda menyesuaikan diri, maka semakin baik Anda menggabungkan diri Anda, sehingga Anda semakin bisa menggunakan wawasan dan perasaan yang sangat baik ini. Sama seperti informasi yang disaring dari alam bawah sadar

kita, informasi juga bisa disaring dari luar diri kita jika kita dalam keadaan cukup berdaya untuk menerimanya.

Bagian penting dari proses ini adalah mengetahui apa yang Anda inginkan. Alam bawah sadar terus memproses informasi dengan cara yang membuat kita bergerak ke arah tertentu. Bahkan saat tidak sadar pun, pikiran mengubah, menghapus, dan menyamaratakan informasi. Jadi, sebelum pikiran bisa bekerja dengan efektif maka kita harus mengetahui hasil apa yang ingin kita raih. Maxwell Maltz menyebutnya dengan “psycho-cybernetics” dalam buku terkenalnya dengan judul yang sama. Saat pikiran memiliki sasaran yang pasti, maka pikiran bisa memusatkan perhatian, mengatur, memusatkan perhatian kembali, dan mengatur kembali hingga pikiran mencapai tujuan yang diinginkannya. Jika pikiran tidak memiliki sasaran yang pasti, maka energinya habis sia-sia. Sama seperti orang yang memiliki gergaji yang tidak tahu mengapa dia berada di dalam hutan.

Perbedaan kemampuan seseorang dalam menggunakan sumber daya mereka sangat dipengaruhi oleh tujuan mereka. Sebuah penelitian terhadap para lulusan tahun 1953 dari Yale University dengan jelas menunjukkan hal ini. Para lulusan yang diwawancarai ditanya apakah mereka memiliki serangkaian tujuan yang khusus dan jelas yang ditulis beserta rencana untuk mencapai semua tujuan tersebut. Hanya 3 persen yang memiliki tujuan tertulis semacam itu. Dua puluh tahun kemudian, yaitu pada tahun 1973, para peneliti kembali dan mewawancarai anggota lulusan tahun 1953 yang masih hidup. Mereka menemukan bahwa 3 persen orang yang memiliki tujuan tertulis khusus memiliki keuangan yang jauh lebih baik

dibandingkan 97 persen lulusan lainnya. Jelas, penelitian ini hanya mengukur perkembangan keuangan seseorang. Namun, para pewawancara juga menemukan bahwa ukuran yang kurang dinilai atau lebih subjektif, seperti tingkat kebahagiaan dan kegembiraan yang dirasakan oleh para lulusan, tampaknya juga jauh lebih tinggi pada 3 persen lulusan yang memiliki tujuan tertulis. Inilah kekuatan dari menetapkan tujuan.

Di bab ini, Anda akan belajar cara merumuskan tujuan, mimpi, dan keinginan Anda serta cara menanamkan dengan kuat dalam pikiran Anda apa yang Anda inginkan dan bagaimana mendapatkannya. Pernahkah Anda mencoba memasang puzzle tanpa melihat gambar aslinya? Itulah yang terjadi saat Anda mencoba menjalankan hidup Anda tanpa mengetahui hasil Anda. Jika Anda mengetahui hasil Anda, maka Anda memberi otak Anda gambaran yang jelas mengenai informasi seperti apa yang diterima oleh sistem saraf yang harus diprioritaskan. Anda memberinya pesan yang jelas yang dibutuhkannya agar efektif.

“Kemenangan diawali dengan permulaan.”

—tanpa nama

Ada orang-orang—kita semua mengenal sebagian dari mereka—yang tampaknya terus hilang dalam kebingungan. Mereka pergi ke satu arah, lalu ke arah yang lain. Mereka mencoba satu bidang, lalu berpindah ke bidang yang lain. Mereka memilih satu jalan dan kemudian mundur ke arah yang berlawanan. Masalah mereka sederhana yaitu mereka tidak tahu apa yang mereka inginkan. Anda tidak bisa mengenai sasaran jika Anda tidak tahu apa sasaran Anda.

Yang harus Anda lakukan di bab ini adalah bermimpi. Namun, sangat penting bagi Anda melakukannya dengan perhatian penuh. Jika Anda hanya membaca bab ini maka tidak akan ada manfaatnya bagi Anda. Anda harus duduk dengan membawa pensil dan kertas—atau komputer, jika Anda sangat menginginkan—dan menganggap bab ini sebagai lokakarya dua belas langkah penetapan tujuan.

Duduklah di tempat yang menurut Anda sangat nyaman—meja kerja kesukaan Anda atau meja kecil yang diterangi sinar matahari—tempat yang menurut Anda menyenangkan. Rencanakanlah menghabiskan waktu satu jam atau lebih untuk mengetahui Anda ingin menjadi, melakukan, membagi, melihat, dan menciptakan apa. Itu bisa menjadi satu jam paling berharga yang pernah Anda miliki. Anda akan belajar menetapkan tujuan dan menentukan hasil. Anda akan membuat sebuah peta yang ingin Anda lalui dalam hidup Anda. Anda akan mengetahui ke mana Anda ingin pergi dan bagaimana Anda ingin pergi ke sana.

Mari saya mulai dengan satu peringatan besar, yaitu Anda tidak perlu membatasi apa yang mungkin. Tentu saja, itu tidak berarti menyampingkan kepandaian dan pikiran sehat Anda. Jika tinggi Anda empat kaki sebelas inci, maka tidak masuk akal jika memutuskan hasil Anda adalah memenangkan lomba memasukkan bola di NBA tahun depan. Apa pun yang Anda lakukan, itu tidak akan terwujud (kecuali Anda memperbaiki jangkauan Anda). Yang lebih penting lagi, Anda akan mengalihkan energi Anda dari hal yang seharusnya bisa Anda lakukan dengan sangat efektif. Namun, jika dilihat dari sisi akal sehat, tidak ada yang membatasi hasil yang bisa Anda raih. Tujuan yang terbatas menciptakan hidup yang terbatas. Jadi, kembangkanlah diri Anda sejauh yang Anda inginkan dalam menetapkan tujuan Anda.

Anda harus memutuskan apa yang Anda inginkan, karena itulah satu-satunya cara Anda bisa meraihnya. Terapkanlah lima aturan dalam merumuskan hasil Anda berikut ini.

- 1⇨. Sampaikan hasil Anda menggunakan kalimat positif. Katakanlah apa yang Anda inginkan agar terjadi. Sering kali, orang mengatakan apa yang tidak mereka inginkan agar terjadi sebagai tujuan mereka.
- 2⇨. Tulislah sehusus mungkin. Bagaimana wujud, bunyi, rasa, dan bau hasil Anda? Gunakanlah semua pancaindra Anda dalam menjelaskan hasil yang Anda inginkan. Semakin banyak Anda menggunakan pancaindra dalam menjelaskan tujuan Anda, maka Anda akan semakin memberdayakan otak Anda untuk menciptakan apa yang Anda inginkan. Selain itu pastikanlah Anda menetapkan tanggal dan/atau jangka waktu pencapaiannya secara khusus.
- 3⇨. Milikilah prosedur yang terbukti. Ketahuilah bagaimana wajah Anda, apa yang akan Anda rasakan, dan apa yang akan Anda dengar dan lihat di dunia luar Anda setelah Anda mencapai hasil Anda. Jika Anda tidak mengetahui bagaimana Anda mengetahui kapan Anda telah mencapai tujuan Anda, maka Anda mungkin telah memilikinya. Anda bisa saja menang dan merasa seperti kalah jika Anda tidak mencetak angka.
- 4⇨. Jadilah orang yang mengendalikan. Hasil Anda harus ditetapkan dan dipertahankan oleh Anda. Jangan tergantung pada orang lain untuk mengubah diri mereka agar Anda merasa bahagia. Pastikan hasil Anda mencerminkan hal-hal yang bisa Anda pengaruhi secara langsung.
- 5⇨. Buktikanlah kalau hasil Anda berguna bagi orang lain dan sangat diperlukan. Bayangkan akibat dari tujuan Anda di masa depan. Hasil Anda harus merupakan hasil yang bermanfaat bagi Anda dan orang lain.

MENETAPKAN HASIL KOMPONEN UTAMA

Khusus

► Apa yang sebenarnya Anda/kita inginkan?

*Berdasarkan
Pancaindra*

►

Apa yang akan Anda/kita lihat?

Apa yang akan Anda/kita dengar?

Apa yang akan Anda/kita rasakan?

Apa yang akan Anda/kita cium?

Apa yang akan Anda/kita nikmati?

*Kondisi yang
Diinginka*

/Kondisi Sekarang

►

Apa yang Anda/kita inginkan?

Apa yang sedang terjadi sekarang?

Apa perbedaannya?

Prosedur bukti:

Bagaimana Anda

kita mengetahui hasil telah terwujud.

Saya selalu mengajukan sebuah pertanyaan dalam seminar-seminar saya, dan saya ingin menanyakannya sekarang: jika Anda mengetahui bahwa Anda tidak bisa gagal, apa yang akan Anda lakukan? Jika Anda pasti akan sukses, kegiatan apa yang akan Anda lakukan, tindakan apa yang akan Anda ambil?

Kita semua mengetahui apa yang kita inginkan. Sebagian tidak jelas—lebih banyak cinta, lebih banyak uang, lebih banyak

waktu untuk menikmati hidup. Namun, untuk memberdayakan biokomputer kita agar menciptakan sebuah hasil, kita harus menetapkan tujuan yang lebih khusus dibandingkan sebuah mobil baru, rumah baru, dan pekerjaan yang lebih baik.

Saat Anda menulis daftar tujuan Anda, sebagian yang Anda tulis merupakan hal yang telah Anda pikirkan selama bertahun-tahun. Sebagian merupakan hal yang tidak pernah Anda tuliskan secara sadar sebelumnya. Namun, Anda harus secara sadar memutuskan apa yang Anda inginkan, karena mengetahui apa yang Anda inginkan menentukan apa yang akan Anda dapatkan. Sebelum sesuatu terjadi di dunia luar, maka sesuatu itu harus terjadi terlebih dahulu di dunia internal. Ada sesuatu yang cukup mengagumkan tentang apa yang terjadi saat Anda membayangkan dengan jelas apa yang Anda inginkan. Hal tersebut memprogram pikiran dan tubuh Anda untuk mencapai tujuan itu. Agar dapat melampaui batasan kita saat ini, pertama-tama kita harus lebih banyak membayangkan dalam pikiran kita, dan hidup kita kemudian akan mengikutinya.

Saya akan memberi Anda contoh metafora fisik sederhana untuk hal ini. Cobalah hal berikut ini. Berdirilah, dengan kaki sedikit mengangkang dan menunjuk ke depan. Luruskan tangan Anda di depan sehingga Anda paralel dengan lantai. Sekarang menolehlah ke kiri, acungkan jari sejauh yang masih terasa nyaman saat Anda menoleh. Perhatikanlah di mana Anda berhenti dengan memberikan tanda titik di dinding di depan tempat jari Anda berhenti. Sekarang berbaliklah kembali, pejamkan mata, dan bayangkan diri Anda menoleh kembali—hanya kali ini semakin jauh. Sekarang lakukan lagi, dan kali ini lebih jauh lagi. Bukalah mata Anda dan sekali lagi menolehlah.

Perhatikan apa yang terjadi. Apakah Anda menoleh lebih jauh? Tentu saja. Anda menciptakan kenyataan eksternal baru dengan pertama-pertama memprogram otak Anda untuk melampaui batasan sebelumnya.

Bayangkan bab ini seperti melakukan hal yang sama dengan hidup Anda. Sekarang Anda akan menciptakan hidup yang Anda inginkan. Biasanya dalam hidup Anda hanya bisa melangkah jauh, tetapi dalam pikiran Anda akan menyediakan waktu untuk menciptakan kenyataan yang lebih hebat dari yang Anda alami sebelumnya. Kemudian Anda akan membuat bayangan itu menjadi kenyataan.

1⇐. Mulailah dengan membuat daftar impian Anda, yaitu hal-hal yang ingin Anda miliki, lakukan, menjadi, dan bagikan. Ciptakanlah orang-orang, perasaan, dan tempat yang akan menjadi bagian hidup Anda seperti yang Anda inginkan. Sekarang duduklah, ambil kertas dan bolpoin, dan mulailah menulis. Kuncinya adalah berkomitmen terus menulis selama tidak kurang dari sepuluh hingga lima belas menit. Jangan mencoba untuk menentukan bagaimana Anda akan meraih hasil ini sekarang. Tulislah saja. Tidak ada batasan. Singkat saja jika memungkinkan sehingga Anda bisa segera melanjutkan ke tujuan berikutnya. Teruslah menulis sepanjang waktu. Luangkan waktu selama yang Anda butuhkan untuk menulis daftar hasil yang berhubungan dengan pekerjaan, keluarga, hubungan, pikiran, emosional, sosial, kondisi materi dan fisik, serta yang lainnya. Jadilah seperti raja. Ingatlah bahwa semua ada dalam genggamannya Anda. Mengetahui hasil Anda merupakan kunci pertama untuk mencapainya.

Satu hal penting dari menetapkan tujuan adalah bermain. Biarkan pikiran Anda mengembara bebas. Batasan apa pun

yang Anda miliki adalah batasan yang telah Anda ciptakan. Di mana letak batasan tersebut? Hanya di dalam pikiran Anda. Jadi setiap kali Anda mulai memberikan batasan pada diri Anda, buanglah jauh-jauh. Lakukan secara visual. Bayangkan seorang pegulat melemparkan lawannya keluar dari arena, dan kemudian lakukan hal yang sama dengan apa pun yang membatasi Anda. Ambil keyakinan yang membatasi tersebut dan buang dari arena dan perhatikan perasaan bebas yang Anda rasakan saat melakukannya. Ini Langkah 1. Tulislah daftar Anda sekarang!

2⇒. Mari kita melakukan latihan kedua. Bacalah daftar yang telah Anda tulis, perkirakan kapan Anda berharap bisa meraih hasil-hasil tersebut. Enam bulan, satu tahun, dua tahun, lima tahun, sepuluh tahun, dua puluh tahun. Mengetahui jangka waktu Anda untuk mewujudkan sangatlah membantu. Perhatikan bagaimana daftar Anda. Sebagian orang menemukan daftar yang mereka tulis didominasi oleh hal-hal yang mereka inginkan hari ini. Sebagian lainnya menemukan impian terbesar mereka jauh di masa depan, dalam jangka waktu khayalan untuk mencapai dan mewujudkannya. Jika semua tujuan Anda jangka pendek, Anda harus mulai berpikir lebih lama mengenai apa yang potensial dan memungkinkan. Jika semua tujuan Anda jangka panjang, maka pertama-tama Anda harus menetapkan langkah-langkah yang bisa membawa Anda ke arah yang ingin Anda tuju. Perjalanan ribuan mil dimulai dengan satu langkah kecil. Memperhatikan langkah awal dan akhir merupakan hal yang penting.

3⇒. Sekarang saya ingin Anda mencoba yang lain, yaitu pilihlah empat tujuan paling penting bagi Anda tahun ini. Pilihlah tujuan yang pasti Anda kerjakan dan paling membuat Anda senang, yaitu tujuan yang

akan memberi Anda kepuasan sangat besar. Tulislah keempat tujuan tersebut. Sekarang saya ingin Anda menuliskan mengapa Anda pasti akan mencapai semua tujuan tersebut. Tulislah dengan jelas, ringkas, dan positif. Katakan kepada diri Anda sendiri mengapa Anda yakin bisa meraih semua hasil tersebut, dan mengapa itu penting.

Jika Anda bisa menemukan cukup banyak alasan untuk melakukan sesuatu, maka Anda bisa menyuruh diri Anda untuk melakukan apa pun. Tujuan kita melakukan sesuatu merupakan motivator yang jauh lebih kuat dibandingkan objek yang kita kejar. Jim Rohn, guru pengembangan diri pertama saya, selalu mengajarkan kepada saya bahwa jika Anda memiliki cukup banyak alasan maka Anda bisa melakukan apa pun. Alasanlah yang membedakan antara tertarik dengan bertekad untuk meraih sesuatu. Dan banyak sekali hal di dalam hidup ini yang kita inginkan, tetapi sebenarnya kita hanya tertarik pada hal tersebut untuk sementara. Kita harus sangat bertekad untuk melakukan apa pun agar bisa mencapainya. Misalnya, jika Anda hanya mengatakan ingin kaya, yah itu sebuah tujuan, tetapi tidak memberi tahu banyak hal kepada otak Anda. Jika Anda mengetahui mengapa Anda ingin kaya dan apa artinya menjadi kaya bagi Anda maka Anda akan jauh lebih termotivasi untuk mewujudkannya. Mengapa melakukan sesuatu yang jauh lebih penting dari cara melakukannya. Jika Anda memiliki alasan yang cukup besar, maka Anda bisa selalu mengetahui caranya. Jika Anda memiliki cukup banyak alasan, Anda bisa melakukan apa pun di dunia ini.

4⇒. Karena sekarang Anda memiliki daftar tujuan penting Anda, maka tinjaulah kembali daftar tersebut menggunakan lima aturan untuk merumuskan hasil. Apakah tujuan Anda disampaikan dalam kalimat

yang positif? Apakah indra mereka khusus? Apakah mereka memiliki prosedur yang terbukti? Jelaskan apa yang akan Anda rasakan saat Anda mencapai semua tujuan tersebut. Dengan menggunakan istilah indra yang bahkan lebih jelas, apa yang akan Anda lihat, dengar, rasakan, dan cium? Selain itu, perhatikan juga apakah tujuan tersebut bisa Anda pertahankan. Apakah tujuan tersebut baik bagi lingkungan dan berguna bagi Anda dan orang lain? Jika tujuan tersebut mengganggu semua kondisi ini, maka ubahlah agar sesuai.

- 5⇒. Berikutnya, buatlah daftar sumber daya penting yang telah Anda miliki dan bisa digunakan. Saat Anda mulai mengerjakan proyek pembangunan, Anda harus mengetahui peralatan apa saja yang Anda miliki. Untuk membangun visi masa depan Anda, Anda harus melakukan hal yang sama. Jadi buatlah daftar berisi apa yang Anda miliki seperti sifat, teman, sumber keuangan, pendidikan, waktu, energi, atau apa pun. Buatlah daftar persediaan kekuatan, keahlian, sumber daya, dan peralatan.
- 6⇒. Setelah selesai, pusatkanlah perhatian pada masa saat Anda menggunakan sebagian sumber daya tersebut dengan sangat baik. Tulislah tiga atau empat kali dalam hidup Anda saat Anda sangat sukses. Ingatlah masa-masa dalam bisnis, olahraga, keuangan, atau hubungan saat Anda melakukannya dengan sangat baik. Daftarnya bisa berisi apa saja mulai dari sukses besar di pasar saham hingga menghabiskan hari yang indah bersama anak-anak Anda. Kemudian tulislah. Jelaskan apa yang Anda lakukan sehingga Anda sukses, sifat atau sumber daya apa yang Anda gunakan dengan efektif, dan situasi seperti apa yang membuat Anda merasa sukses.
- 7⇒. Setelah selesai melakukan itu semua, jelaskan Anda harus menjadi orang seperti apa agar bisa meraih tujuan Anda. Apakah membutuhkan disiplin yang tinggi dan pendidikan yang sangat

baik? Apakah Anda harus mengatur waktu dengan baik? Misalnya, jika Anda ingin menjadi pemimpin masyarakat yang benar-benar membuat sebuah perbedaan, jelaskan orang seperti apa yang dipilih dan benar-benar memiliki kemampuan untuk mempengaruhi banyak orang.

Kita sering mendengar tentang kesuksesan, tetapi kita jarang mendengar tentang komponen kesuksesan—sikap, keyakinan, dan perilaku yang dibutuhkan untuk sukses. Jika Anda tidak memahami dengan baik semua komponen tersebut, maka Anda akan kesulitan menyatukan ketiganya, jadi berhentilah sekarang dan tulislah beberapa paragraf atau satu halaman tentang semua sifat, keahlian, sikap, keyakinan, dan disiplin yang harus Anda miliki agar dapat meraih semua yang Anda inginkan. Luangkanlah waktu untuk menulisnya.

8⇐. Selanjutnya, dalam beberapa paragraf, tulislah apa yang menghalangi Anda dari memiliki apa yang Anda inginkan saat ini. Salah satu cara untuk mengatasi batasan yang Anda ciptakan adalah dengan mengetahui secara pasti apa saja batasan tersebut. Bedahlah kepribadian Anda untuk mengetahui apa yang menghalangi Anda dari meraih apa yang Anda inginkan. Apakah Anda gagal membuat rencana? Apakah Anda membuat rencana, tetapi gagal bertindak? Apakah Anda mencoba melakukan terlalu banyak hal dalam satu waktu, atau apakah Anda sangat tertarik pada satu hal sehingga Anda tidak mau melakukan yang lain? Di masa lalu, apakah Anda membayangkan skenario terburuk dan kemudian membayangkan bayangan tersebut menghentikan Anda dari mengambil tindakan? Kita semua memiliki cara untuk membatasi diri sendiri, strategi kita untuk gagal, tetapi dengan mengenali strategi batasan kita di masa lalu—mengenali strategi batasan Anda di masa lalu—kita bisa mengubahnya sekarang.

Kita bisa saja mengetahui apa yang kita inginkan, mengapa kita menginginkannya, siapa yang akan membantu kita, dan banyak lagi lainnya, tetapi hal penting yang pada akhirnya menentukan apakah kita berhasil meraih hasil kita adalah tindakan kita. Untuk membimbing tindakan kita maka kita harus menyusun sebuah rencana langkah-demi-langkah. Saat Anda membangun sebuah rumah, apakah Anda hanya keluar dan mengambil setumpuk kayu, beberapa paku, palu, dan gergaji lalu mulai bekerja? Apakah Anda mulai menggergaji dan memalu dan melihat apa hasilnya? Apakah itu akan membuat Anda berhasil membangun rumah? Kemungkinan tidak. Untuk membangun rumah Anda membutuhkan cetak biru, yaitu sebuah rencana. Anda membutuhkan urutan dan struktur agar tindakan Anda saling melengkapi dan memperkuat. Kalau tidak Anda hanya akan memiliki tumpukan kayu yang berantakan. Hal yang sama terjadi dalam hidup Anda. Jadi sekarang Anda harus membuat cetak biru Anda sendiri agar sukses.

Tindakan penting apa yang harus terus Anda lakukan untuk menciptakan hasil yang Anda inginkan? Jika Anda tidak yakin, pikirkan seseorang yang bisa Anda contoh yang telah meraih apa yang Anda inginkan. Anda harus memulainya dengan hasil akhir Anda, kemudian melangkah mundur selangkah demi selangkah. Jika salah satu hasil utama Anda adalah sukses dalam masalah keuangan, maka langkah sebelum itu mungkin menjadi direktur perusahaan Anda sendiri. Langkah sebelumnya mungkin menjadi wakil direktur atau jabatan penting lainnya. Langkah yang lain mungkin mencari penasihat investasi yang pintar dan/atau pengacara pajak untuk membantu mengelola uang Anda. Penting bagi Anda untuk terus melangkah ke

belakang hingga Anda menemukan sesuatu yang bisa Anda lakukan saat ini untuk mendukung pencapaian tujuan tersebut. Mungkin hari ini Anda bisa membuka tabungan atau membeli buku yang mengajarkan kepada Anda beberapa strategi keuangan dari orang sukses di negara kita. Jika Anda ingin menjadi penari profesional, apa yang harus Anda lakukan untuk meraih hasil tersebut? Apa langkah-langkah utamanya, dan apa yang bisa Anda lakukan hari ini, besok, minggu ini, bulan ini, tahun ini untuk menciptakan hasil tersebut? Jika Anda ingin menjadi penggubah lagu terhebat di dunia, langkah-langkah apa yang harus Anda lakukan? Dengan melangkah mundur, selangkah demi selangkah, untuk mencapai hasil dalam bidang apa pun mulai dari bisnis hingga kehidupan pribadi, Anda bisa memetakan jalan yang pasti yang bisa Anda ikuti dari tujuan akhir Anda hingga apa yang bisa Anda lakukan hari ini.

Gunakanlah informasi di latihan terakhir untuk memandu merancang rencana Anda. Jika Anda tidak yakin rencana Anda harus bagaimana, tanyalah kepada diri Anda sendiri apa yang menghalangi Anda dari memiliki apa yang Anda inginkan sekarang. Jawaban dari pertanyaan tersebut merupakan sesuatu yang bisa Anda ubah segera. Menyelesaikan masalah tersebut menjadi subtujuan atau batu loncatan untuk meraih tujuan yang lebih besar.

9⇒. Sekarang luangkanlah waktu untuk menulis empat tujuan utama Anda dan buatlah draf pertama rencana selangkah-demi-selangkah Anda yang berisi cara mencapai tujuan tersebut. Ingatlah untuk mengawalinya dengan tujuan dan tanyalah diri Anda, apa yang harus saya lakukan lebih dulu untuk mencapai tujuan ini? atau apa

yang menghalangi saya dari meraih tujuan ini sekarang, dan apa yang bisa saya lakukan untuk mengubahnya? Pastikan rencana Anda termasuk apa yang bisa Anda lakukan hari ini.

Sejauh ini kita telah menyelesaikan bagian pertama dari Rumus Kesuksesan Besar. Anda mengetahui dengan pasti hasil Anda. Anda telah menetapkan hasil jangka pendek dan jangka panjang Anda, dan Anda telah menetapkan aspek kepribadian Anda yang mana yang membantu dan yang menghalangi Anda untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan. Sekarang saya ingin Anda mulai membuat sebuah strategi untuk mencapai tujuan Anda.

Apa cara terpasti untuk mencapai keberhasilan? Yaitu mencontoh seseorang yang telah melakukan apa yang ingin Anda lakukan.

10⇒. Jadi carilah beberapa contoh. Contoh tersebut bisa orang-orang dari kehidupan Anda atau orang terkenal yang telah meraih kesuksesan besar. Tulislah nama tiga hingga lima orang yang telah meraih apa yang ingin Anda raih, dan tuliskan dalam beberapa kata sifat dan perilaku yang membuat mereka sukses. Setelah Anda selesai melakukannya, pejamkan mata dan bayangkan sejenak masing-masing orang ini akan memberi Anda saran tentang cara terbaik untuk meraih tujuan Anda. Tulislah satu hal utama yang akan diberikan oleh setiap orang tersebut seandainya dia berbicara dengan Anda secara pribadi. Mungkin tentang cara menghindari hambatan atau menerobos batasan atau apa yang harus diperhatikan atau dicari. Bayangkan mereka berbicara kepada Anda dan di bawah setiap nama mereka tulislah apa yang kali pertama terpikir oleh Anda tentang apa yang akan dikatakan oleh setiap

orang tersebut. Meskipun Anda mungkin tidak mengenal mereka secara pribadi, melalui proses ini mereka bisa menjadi penasihat yang sangat baik untuk masa depan Anda.

Adnan Khashoggi mencontoh Rockefeller. Dia ingin menjadi seorang pengusaha kaya dan sukses, jadi dia mencontoh seseorang yang telah melakukan apa yang ingin dilakukannya. Steven Spielberg mencontoh orang-orang di Universal Studio bahkan sebelum dia bekerja di sana. Sebenarnya, semua orang yang sukses besar memiliki seorang contoh atau mentor atau guru yang membimbing mereka ke arah yang benar.

Sekarang Anda memiliki bayangan yang jelas mengenai ke mana Anda ingin pergi. Anda bisa menghemat waktu dan tenaga serta menghindari mengambil jalan yang salah dengan mengikuti contoh orang-orang yang telah sukses. Siapa orang-orang dalam hidup Anda yang bisa dijadikan contoh? Anda bisa mencontoh teman, keluarga, para pemimpin nasional, selebriti. Jika Anda tidak mengenal contoh yang baik, Anda harus keluar dan mencarinya.

Apa yang Anda lakukan ini adalah memberi sinyal kepada otak Anda, dan membentuk pola hasil yang jelas dan ringkas. Tujuan mirip dengan magnet. Mereka akan menarik hal-hal yang bisa mewujudkan mereka. Di bab 6, Anda belajar cara menjalankan otak Anda, cara memanipulasi submodalitas Anda untuk memperbaiki gambaran positif dan menurunkan kekuatan gambar negatif. Mari kita terapkan pengetahuan tersebut pada tujuan Anda.

Mari kita kembali ke masa lalu Anda saat Anda sangat sukses dalam suatu bidang. Pejamkan mata Anda dan bayangkan

gambar pencapaian yang paling jelas dan terang. Perhatikan apakah Anda meletakkan gambar tersebut di sebelah kiri atau kanan, atas, tengah, atau bawah. Sekali lagi, perhatikan semua submodalitasnya—ukuran, bentuk, dan kualitas gerakannya serta jenis suara dan perasaan yang diciptakannya. Sekarang bayangkan hasil yang telah Anda tulis hari ini. Bayangkan Anda akan menjadi seperti apa jika Anda mencapai semua yang telah Anda tuliskan hari ini. Letakkan gambar tersebut di sisi yang sama seperti gambar yang satu lagi dan buatlah sebesar, seterang, sefokus, dan sewarna-warni mungkin. Perhatikan bagaimana perasaan Anda. Anda telah merasa sangat berbeda, jauh lebih yakin akan sukses dibandingkan saat Anda kali pertama menyusun tujuan Anda.

Jika Anda kesulitan melakukan hal ini, gunakanlah metode “kibasan” yang telah kita bahas sebelumnya. Pindahkan gambar Anda ingin menjadi apa ke sisi lain pikiran Anda. Buatlah gambar itu menjadi tidak fokus dan hitam putih. Kemudian pindahkanlah dengan cepat ke tempat yang sama dengan gambar kesuksesan Anda, dengan menerobos bayangan kegagalan yang mungkin Anda pikirkan. Gerakkan gambar tersebut sehingga memiliki semua kualitas tujuan yang telah Anda raih seperti besar, terang, berwarna, dan fokus. Anda harus melakukan latihan ini setiap hari agar otak Anda mendapatkan gambaran yang lebih jelas dan lebih terang dari apa yang ingin Anda raih. Otak menanggapi pengulangan dan perasaan yang mendalam dengan sangat baik, jadi jika Anda bisa terus membayangkan hidup Anda seperti yang Anda inginkan, dan jika Anda membayangkan hidup ini dengan perasaan mendalam dan kuat

maka Anda hampir pasti menciptakan apa yang Anda inginkan. Ingatlah bahwa jalan menuju kesuksesan harus selalu dicari.

11⇨. Memiliki berbagai macam tujuan merupakan hal yang baik. Namun, jauh lebih baik jika Anda bisa merancang apa arti semua tujuan tersebut bagi Anda. Sekarang ciptakanlah hari ideal Anda. Siapa yang akan terlibat? Apa yang akan Anda lakukan? Bagaimana hari tersebut akan dimulai? Ke mana Anda akan pergi? Di mana Anda akan berada? Lakukanlah sejak Anda bangun hingga Anda tidur. Di lingkungan seperti apa Anda akan berada? Bagaimana perasaan Anda saat naik ke tempat tidur di penghujung hari yang sempurna? Gunakanlah bolpoin dan kertas untuk menjelaskannya dengan rinci. Ingatlah semua hasil, tindakan, dan kenyataan yang kita alami berawal dari bayangan dalam pikiran kita, jadi ciptakanlah hari seperti yang Anda inginkan.

12⇨. Terkadang kita lupa bahwa mimpi berawal di rumah. Kita lupa bahwa langkah pertama menuju kesuksesan adalah dengan memberi diri kita suasana yang menumbuhkan kreativitas kita sehingga membantu kita menjadi apa pun yang kita inginkan.

Terakhir, rancanglah lingkungan sempurna Anda. Saya ingin Anda membayangkan sebuah tempat. Biarkan pikiran Anda mengembara. Tanpa batasan. Anda harus memasukkan apa pun yang Anda inginkan. Ingat untuk berpikir seperti raja. Rancanglah sebuah lingkungan yang akan mengeluarkan kemampuan terbaik Anda sebagai seorang manusia. Di mana Anda akan berada—di dalam hutan, di dalam lautan, di dalam sebuah kantor? Peralatan apa yang Anda miliki—buku gambar, cat, musik, komputer, telepon? Dukungan seperti apa yang

akan diberikan oleh orang di sekitar Anda untuk memastikan Anda meraih dan menciptakan semua yang Anda inginkan dalam hidup Anda?

Jika Anda tidak memiliki bayangan yang jelas tentang bagaimana hari ideal Anda, seberapa besar kemungkinan Anda untuk menciptakannya? Jika Anda tidak tahu bagaimana lingkungan ideal Anda, bagaimana Anda akan menciptakannya? Bagaimana Anda akan mencapai sasaran jika Anda bahkan tidak mengetahui apa sasarannya? Ingatlah bahwa otak membutuhkan sinyal langsung yang jelas dari apa yang ingin dicapai. Pikiran Anda memiliki kekuatan untuk memberikan apa pun yang Anda inginkan. Namun, otak hanya bisa melakukannya jika mendapatkan sinyal yang jelas, terang, kuat, dan fokus.

“Berpikir adalah pekerjaan paling berat, sehingga mungkin karena itulah hanya sedikit orang yang mau berpikir.”

—Henry Ford.

Melakukan berbagai latihan di bab ini bisa menjadi salah satu langkah paling penting yang bisa Anda lakukan untuk menghasilkan sinyal-sinyal yang jelas tersebut. Anda tidak bisa meraih hasil Anda jika tidak mengetahui apa hasil Anda. Seandainya Anda mendapatkan pelajaran dari bab ini, maka pelajaran tersebut adalah hasil yang tak dapat dielakkan. Jika Anda tidak memberi pikiran Anda susunan hasil yang Anda inginkan, maka orang lain yang akan memberi Anda susunan tersebut. Jika Anda tidak memiliki rencana sendiri, maka orang

lain yang akan memaksa Anda menggunakan rencana mereka. Jika yang Anda lakukan hanyalah membaca bab ini, maka Anda telah membuang-buang waktu. Anda harus meluangkan waktu untuk melakukan setiap latihan ini. Latihan ini mungkin awalnya tidak mudah, tetapi percayalah kalau latihan ini berguna dan saat Anda mulai melakukannya, latihan ini menjadi semakin menyenangkan. Salah satu alasan sebagian besar orang tidak berhasil dalam hidup adalah karena kesuksesan biasanya bersembunyi di balik kerja keras. Dan penetapan tujuan, atau penyusunan hasil, adalah kerja keras. Mudah bagi orang untuk mengabaikan hal semacam ini dan terjebak dalam bekerja untuk mencari uang bukannya merancang kehidupan mereka. Gunakanlah kekuatan pribadi Anda sekarang dan luangkanlah waktu untuk mendisiplinkan diri Anda agar menyelesaikan semua latihan ini. Konon katanya hanya ada dua rasa sakit dalam hidup yaitu rasa sakit disiplin atau rasa sakit penyesalan, dan disiplin rasa sakitnya sangat kecil sedangkan penyesalan sangat besar. Menerapkan kedua belas prinsip ini sangatlah menyenangkan. Lakukanlah untuk diri Anda.

Selain itu, penting juga untuk meninjau kembali hasil Anda secara rutin. Terkadang kita berubah, tetapi hasil kita tetap sama karena kita tidak pernah berhenti untuk melihat apakah kita masih ingin menciptakan hal yang sama untuk hidup kita. Perbaruilah secara sistematis hasil Anda setiap beberapa bulan, dan kemudian mungkin satu tahun sekali atau setiap enam bulan secara sistematis. Salah satu cara yang sangat berguna adalah dengan menulis sebuah buku catatan harian, yang akan menyediakan catatan tujuan Anda secara berkesinambungan kapan pun dalam hidup Anda. Catatan harian sangat

menyenangkan untuk meninjau dan mempelajari bagaimana hidup Anda telah berkembang serta sebesar apa Anda telah berkembang. Jika hidup Anda layak untuk dijalani, maka layak juga untuk dicatat.

Apakah semua ini berhasil? Tentu saja. Tiga tahun yang lalu saya duduk dan merancang hari dan lingkungan ideal saya. Sekarang saya menjalani keduanya.

Pada saat itu saya tinggal di sebuah tempat kecil di Marina del Rey, California, tetapi saya tahu kalau saya menginginkan lebih dari itu. Jadi saya memutuskan untuk menetapkan tujuan saya sendiri. Saya memutuskan untuk merancang hari sempurna saya dan kemudian memprogram alam bawah sadar saya untuk menciptakan kehidupan ideal tersebut dengan setiap hari membayangkan kehidupan saya sama persis seperti yang sangat saya inginkan. Beginilah saya memulainya. Saya tahu kalau saya ingin bangun dan melihat laut di pagi hari, dan kemudian saya ingin bisa berlari di pantai. Saya membayangkan—tidak begitu jelas—sebuah tempat yang dipenuhi tumbuhan hijau dan pantai.

Setelah berlatih, saya ingin memiliki tempat yang bagus untuk bekerja. Saya melihatnya sebagai tempat yang tinggi dan luas. Saya melihatnya berbentuk silinder di lantai kedua atau ketiga rumahnya. Saya menginginkan mobil limusin dan seorang sopir. Saya ingin memiliki bisnis dengan empat atau lima rekan yang sekuat dan sesemangat saya, yaitu rekan-rekan yang bisa saya temui dan membicarakan berbagai ide baru secara rutin. Saya membayangkan wanita ideal yang akan menjadi istri saya. Saya tidak memiliki uang, dan saya memutuskan saya ingin bebas dalam hal keuangan.

Saya memprogram semuanya dalam pikiran saya. Semua yang saya bayangkan kemudian terwujud. Kastel saya sama persis seperti tempat yang saya bayangkan saat saya tinggal di Marina del Rey. Saya bertemu dengan wanita ideal saya enam bulan setelah saya membayangkannya, dan menikahinya delapan bulan setelah itu. Saya telah menciptakan sebuah lingkungan yang benar-benar menumbuhkan kreativitas saya, yang terus memicu keinginan saya untuk menjadi apa pun yang saya bisa dan membangkitkan perasaan bersyukur setiap hari. Mengapa? Saya memberi diri saya sebuah target, dan setiap hari saya memberi otak saya pesan langsung yang jelas dan tepat kalau inilah kenyataan saya. Karena memiliki target yang jelas dan tepat, alam bawah sadar saya yang kuat memandu pikiran dan tindakan saya untuk menciptakan hasil yang saya inginkan. Cara ini berhasil untuk saya, dan juga bisa berhasil untuk Anda.

“Bila tidak ada wahyu, menjadi liarlah rakyat.”

—Amsal 29:18

Sekarang Anda harus melakukan hal terakhir yaitu membuat daftar hal-hal yang telah Anda raih yang dulu merupakan tujuan Anda—semua hal di hari ideal Anda yang bisa Anda lakukan, yaitu kegiatan dan orang-orang dalam kehidupan Anda yang membuat Anda sangat bersyukur, sumber daya yang telah tersedia untuk Anda gunakan. Saya menyebut ini catatan harian syukur. Terkadang orang-orang sangat terpaksa pada apa yang mereka inginkan, sehingga tidak menghargai atau

menggunakan apa yang telah mereka miliki. Langkah pertama untuk mencapai sebuah tujuan adalah melihat apa yang Anda miliki, bersyukur, dan menggunakannya untuk meraih mimpi di masa depan. Kita semua memiliki cara untuk membuat hidup kita lebih baik kapan pun juga. Meraih impian terliar Anda harus dimulai hari ini dengan berusaha setiap hari di jalan yang benar. Shakespeare pernah menulis, “Tindakan adalah kefasihan berbicara.” Awalilah hari ini dengan tindakan yang fasih yang akan mengarah ke hasil yang lebih fasih.

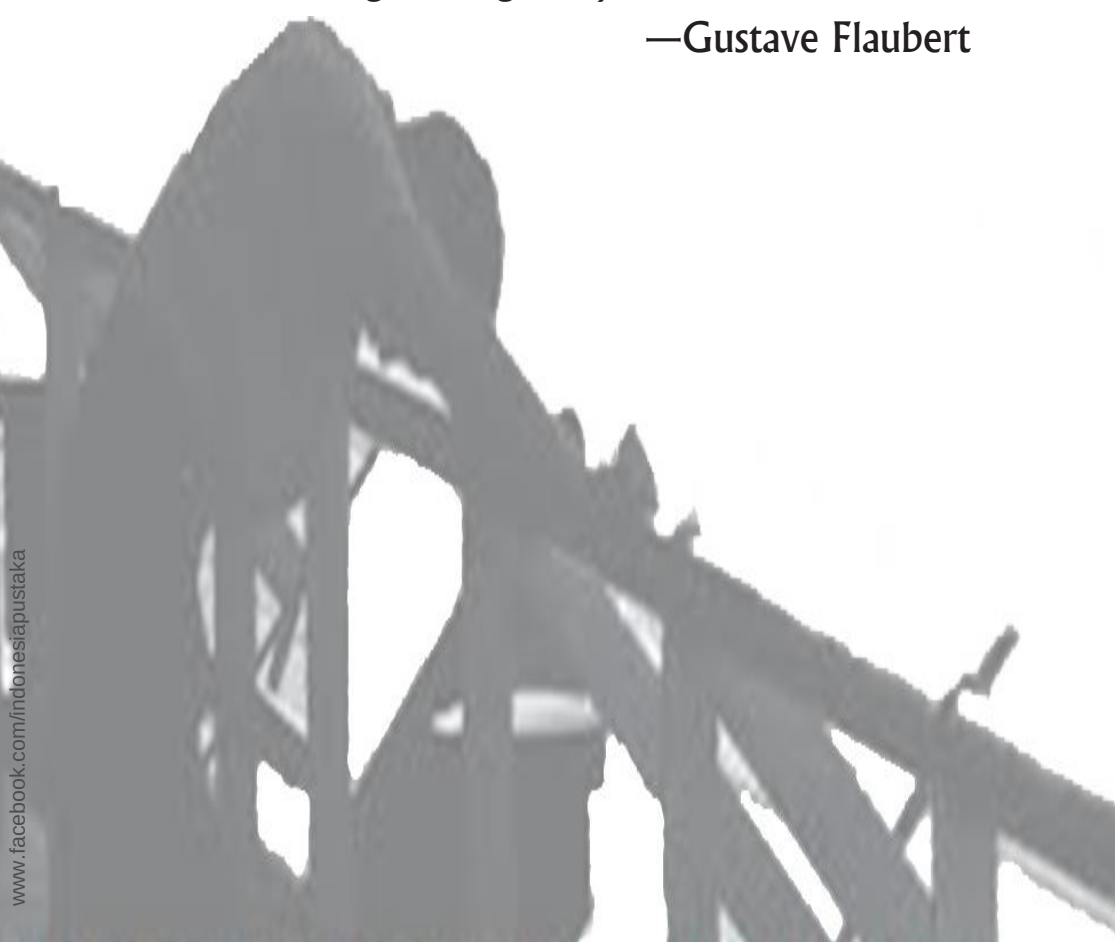
Di bab ini, Anda telah mengetahui pentingnya ketepatan dalam merumuskan hasil Anda. Hal yang sama berlaku saat kita berkomunikasi dengan diri kita sendiri dan orang lain. Semakin tepat kita berkomunikasi, semakin efektiflah kita.

Sekarang saya akan menjelaskan beberapa alat untuk mencapai ketepatan semacam itu.



“Bahasa manusia seperti ketel retak yang darinya kita menabuh nada bagi para beruang untuk menari, ketika sepanjang waktu kerinduan kita untuk memindahkan bintang-bintang menjadi sia-sia.”

—Gustave Flaubert





BAB XII

Kekuatan Presisi

“Bahasa manusia seperti ketel retak yang darinya kita menabuh nada bagi para beruang untuk menari, ketika sepanjang waktu kerinduan kita untuk memindahkan bintang-bintang menjadi sia-sia.”

—Gustave Flaubert

Pikirkan ketika Anda mendengar kata-kata yang seperti sihir. Apakah itu mungkin ketika dalam acara publik, seperti saat pidato “I have a dream” Martin Luther King, Jr. atau mungkin kata-kata ayah atau ibu atau seorang guru spesial Anda. Kita semua dapat mengingat ketika seseorang berbicara dengan keakuratan (presisi) dan kekuatan yang besar sehingga gema kata-kata tersebut masih terngiang-ngiang di telinga kita selamanya. “Kata-kata merupakan obat yang paling mujarab yang digunakan oleh manusia,” ujar Rudyard Kipling. Kita semua dapat mengingat waktu ketika kata-kata yang mengisinya nampak memiliki kekuatan sihir dan memukau.

Ketika John Grinder dan Richard Bandler mempelajari orang-orang yang sukses, mereka mendapatkan banyak

kesamaan dari orang-orang tersebut. Salah satu yang paling penting adalah kemampuan komunikasi yang tepat. Seorang manajer untuk dapat sukses harus mengelola informasi. Grinder dan Bandler mendapatkan bahwa para manajer yang paling sukses nampaknya memiliki kejeniusan untuk mendapatkan inti informasi dengan cepat dan mengomunikasikannya dengan orang lain mengenai apa yang mereka dapatkan. Mereka cenderung untuk menggunakan kalimat dan kata kunci yang menyampaikan ide-ide yang paling penting dengan ketepatan yang amat akurat. Mereka juga mengetahui bahwa mereka tidak perlu untuk mengetahui segalanya. Mereka membedakan antara yang perlu mereka ketahui dan apa yang tidak perlu mereka ketahui, serta fokus terhadap apa yang perlu mereka ketahui. Grinder dan Bandler juga mengamati bahwa terapis yang luar biasa seperti Virginia Satir, Fritz Perls, dan Dr. Milton Ericson menggunakan beberapa kalimat yang sama, kalimat yang sering kali memungkinkan mereka untuk dapat berhasil terhadap pasien mereka dalam satu atau dua sesi, bukannya satu atau dua tahun.

Tidak ada yang mengejutkan dalam apa yang ditemukan oleh Grinder dan Bandler. Ingat, kita telah mempelajari bahwa peta bukan merupakan wilayah yang sesungguhnya. Kata-kata yang kita gunakan untuk menggambarkan pengalaman bukanlah pengalaman tersebut. Mereka hanya merupakan perwakilan lisan terbaik yang dapat kita kemukakan. Jadi beralasan bahwa salah satu ukuran kesuksesan adalah seberapa akurat dan tepatnya kata-kata kita dapat menyampaikan apa yang kita inginkan—seberapa dekat peta kita dapat menyerupai wilayah yang sesungguhnya. Sebagaimana kita semua dapat mengingat

waktu ketika kata-kata menggerakkan kita seperti sihir, kita juga dapat mengingat saat-saat ketika komunikasi kita berjalan amat mengecewakan. Mungkin kita berpikir bahwa kita telah mengatakan satu hal, tapi orang lain mendapatkan pesan yang berkebalikan. Jadi sebagaimana bahasa yang tepat memiliki kemampuan untuk menggerakkan orang-orang ke arah yang bermanfaat, bahasa yang menyimpang dapat menyesatkan mereka. “Jika pikiran merusak bahasa, bahasa juga dapat merusak pikiran,” tulis George Orwell, yang karyanya dengan judul 1984 didasarkan pada prinsip tersebut.

Pada bab ini, kita akan mempelajari mengenai peralatan yang akan membantu Anda untuk berkomunikasi dengan lebih akurat dan efektif daripada yang pernah dapat Anda lakukan sebelumnya. Anda akan belajar bagaimana memandu orang lain menuju hasil yang sama. Terdapat peralatan lisan sederhana yang dapat digunakan oleh setiap kita untuk memotong kesalahan dan gangguan lisan yang kebanyakan kita terperangkap di dalamnya. Kata-kata dapat menjadi dinding, namun mereka juga dapat menjadi jembatan. Adalah penting untuk menggunakan kata-kata guna menghubungkan orang-orang daripada memisahkan mereka.

Dalam seminar-seminar saya, saya mengatakan kepada orang-orang di sana bahwa saya akan menunjukkan kepada mereka bagaimana mendapatkan apa pun yang mereka inginkan. Pada kenyataannya, saya mengatakan kepada mereka untuk menulis kata-kata tersebut di bagian atas selembarnya kertas—“Bagaimana mendapatkan apa pun yang saya inginkan.” Dan setelah saya melewati pembicaraan pembangkit yang panjang, saya memberikan ramuan ajaib tersebut.

Bagaimana untuk mendapatkan apa pun yang Anda inginkan: “Minta,” ucap saya. “Bagian akhir pembelajaran.”

Apakah saya bercanda? Tidak. Ketika saya mengatakan, “Minta,” saya tidak memaksudkan dengan memelas atau mengemis atau komplain atau menyembah-nyembah. Saya tidak memaksudkan harapan mendapatkan sedekah atau makan siang gratis atau mendapatkan derma. Saya tidak memaksudkan agar Anda berharap seseorang melakukan pekerjaan Anda untuk Anda. Apa yang saya maksudkan adalah belajar untuk meminta dengan cerdas dan dengan akurat. Belajar untuk meminta dengan cara yang dapat membantu Anda mendefinisikan sekaligus mencapai hasil Anda. Pada bab terakhir, Anda mulai belajar untuk melakukan perumusan yang spesifik terhadap hasil, tujuan, dan aktivitas yang ingin Anda kejar. Sekarang Anda memerlukan beberapa peralatan lisan yang spesifik. Terdapat lima panduan untuk meminta dengan cerdas serta akurat.

- 1 ➡. Meminta dengan spesifik. Anda harus menjelaskan apa yang Anda inginkan, baik bagi diri Anda sendiri maupun bagi orang lain. Seberapa tinggi, seberapa jauh, seberapa banyak? Kapan, di mana, bagaimana, dengan siapa? Jika bisnis Anda memerlukan pinjaman, Anda akan mendapatkannya—jika Anda mengetahui bagaimana cara meminta. Anda tidak akan mendapatkannya jika Anda mengatakan, “Kami memerlukan lebih banyak uang untuk mengembangkan lini produk baru. Kami mohon pinjami kami uang.” Anda perlu mendefinisikan dengan akurat apa yang Anda inginkan, mengapa Anda menginginkan itu, dan kapan Anda membutuhkannya. Anda perlu untuk dapat menunjukkan apa yang dapat Anda hasilkan dengannya. Dalam seminar-seminar penetapan tujuan kami, orang-

orang selalu mengatakan mereka menginginkan lebih banyak uang. Saya memberikan seperempat dolar. Mereka meminta dan mereka menerimanya, namun mereka tidak meminta dengan cerdas, jadi mereka tidak mendapatkan apa yang mereka inginkan.

- 2⇒. Meminta kepada seseorang yang dapat membantu Anda. Tidak cukup hanya dengan meminta secara spesifik, Anda harus meminta secara spesifik kepada seseorang yang memiliki sumberdaya—pengetahuan, modal, sensitivitas, atau pengalaman bisnis. Katakanlah Anda memiliki permasalahan dengan pasangan Anda. Hubungan Anda memburuk. Anda dapat mencurahkan isi hati Anda. Anda dapat menjadi begitu spesifik dan jujur. Akan tetapi jika Anda mencari pertolongan dari seseorang yang memiliki hubungan yang menyedihkan sebagaimana hubungan Anda, akankan Anda berhasil? Tentu tidak.

Menemukan orang yang tepat untuk meminta membawa kita kembali pada pentingnya untuk belajar bagaimana untuk menyadari apa yang dapat berhasil. Apa pun yang Anda inginkan—sebuah hubungan yang lebih baik, pekerjaan yang lebih baik, program yang lebih cerdas untuk menginvestasikan uang Anda—adalah sesuatu yang sedang atau telah dilakukan oleh orang lain. Trik-nya adalah menemukan orang-orang tersebut dan ketahui apa yang mereka lakukan. Banyak dari kita yang terjerembab ke dalam kebijaksanaan yang menyesatkan. Kita menemukan telinga yang simpatik dan kita mengharapkan agar ia menerjemahkannya menjadi hasil. Itu tidak akan terjadi kecuali jika simpati tersebut diiringi dengan keahlian dan pengetahuan.

3⇨. Ciptakan nilai bagi orang tempat Anda meminta. Jangan hanya meminta dan mengharapkan seseorang memberikan sesuatu kepada Anda. Cari tahu bagaimana Anda dapat membantunya terlebih dahulu. Jika Anda memiliki gagasan bisnis dan memerlukan uang untuk mendorongnya, satu cara untuk melakukannya adalah dengan menemukan seseorang yang bisa membantu sekaligus bisa mendapatkan keuntungan. Tunjukkan kepadanya bagaimana ide Anda dapat menghasilkan uang bagi Anda dan juga baginya. Menciptakan nilai tidak harus selalu bersifat kentara seperti itu. Nilai yang Anda ciptakan dapat hanya berupa perasaan atau sebuah mimpi, namun itu sering kali sudah cukup. Jika Anda datang kepada saya dan mengatakan bahwa Anda membutuhkan 10.000 dolar, saya mungkin akan mengatakan, “Demikian juga dengan banyak orang lainnya.” Jika Anda mengatakan bahwa Anda memerlukan uang tersebut untuk membuat perbedaan bagi kehidupan orang lain, saya mungkin akan mulai mendengarkan. Jika Anda secara spesifik menunjukkan kepada saya bagaimana Anda ingin menolong orang lain dan menciptakan nilai bagi mereka dan diri Anda sendiri, saya mungkin akan melihat bagaimana membantu Anda akan dapat menciptakan nilai juga bagi diri saya.

4⇨. Memintalah dengan keyakinan yang fokus, kongruen. Cara yang paling pasti untuk memastikan kegagalan adalah menyampaikan dengan keraguan (dua perataan yang bertentangan). Jika Anda tidak yakin mengenai apa yang Anda minta, bagaimana dengan orang lain? Jadi ketika Anda meminta, lakukan hal tersebut dengan keyakinan bulat. Ekspresikan hal tersebut dalam kata-kata dan gerak fisik Anda. Mampukanlah diri Anda untuk menunjukkan bahwa Anda yakin terhadap apa yang Anda inginkan, Anda yakin bahwa Anda akan sukses, dan Anda yakin bahwa Anda akan menciptakan nilai, bukan hanya bagi Anda namun juga bagi orang yang Anda meminta kepadanya.

Terkadang orang-orang melakukan keempat hal tersebut dengan sempurna. Mereka meminta dengan spesifik. Mereka meminta kepada orang yang dapat membantu. Mereka meminta dengan keyakinan. Dan bahkan setelah itu, mereka tidak mendapatkan apa yang mereka inginkan. Alasannya adalah mereka tidak melakukan hal kelima. Mereka tidak “meminta hingga.” Itu adalah yang kelima dan bagian yang paling penting dari meminta dengan cerdas.

5⇒. Meminta hingga Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Itu tidak berarti meminta kepada orang yang sama. Itu tidak berarti meminta dengan cara yang persis sama. Ingat, Formula Sukses Utama mengatakan Anda perlu menumbuhkan ketajaman indra untuk mengetahui bagaimana untuk mengetahui apa yang Anda peroleh, dan Anda harus memiliki fleksibilitas diri untuk berubah. Jadi ketika Anda meminta, Anda harus berubah dan menyesuaikan diri hingga Anda mendapat apa yang Anda inginkan. Ketika Anda mempelajari kehidupan orang-orang yang sukses, Anda akan mendapatkan bahwa mereka lagi dan lagi tetap meminta, tetap mencoba, tetap berubah—karena mereka tahu bahwa cepat atau lambat mereka akan menemukan seseorang yang dapat memuaskan kebutuhan mereka.

Apa bagian tersulit dari formula tersebut? Bagi banyak orang adalah bagian tentang meminta secara spesifik. Kita tidak hidup dalam budaya yang menempatkan posisi utama pada komunikasi yang akurat. Itu mungkin salah satu kegagalan budaya kita. Bahasa mencerminkan kebutuhan masyarakat. Orang Eskimo memiliki beberapa lusin kata untuk “salju.” Mengapa? Karena untuk menjadi seorang Eskimo yang efektif, Anda harus memiliki kemampuan untuk mampu membedakan

secara baik berbagai jenis salju. Ada salju yang Anda dapat terperosok ke dalamnya, salju yang Anda dapat membangun Iglo di atasnya, salju di mana Anda dapat membawa Anjing Anda berlari, salju yang Anda dapat makan di atasnya, salju yang akan meleleh. Saya dari California. Saya praktis tidak pernah melihat salju, sehingga satu kata yang saya miliki untuknya adalah cukup bagi saya.

Banyak kalimat dan kata yang digunakan oleh masyarakat dalam budaya kita memiliki makna yang sedikit atau tidak spesifik. Saya menyebut kata yang digeneralisasi dan tidak berdasarkan indera ini sebagai “kabut” (fluff). Mereka bukan merupakan bahasa yang deskriptif; mereka lebih seperti terkaan yang samar-samar. Kabut adalah “Mary terlihat tertekan.” Atau, “Mary lelah.” Bahasa yang spesifik adalah “Mary adalah wanita yang berusia tiga puluh dua tahun dengan mata biru dan rambut coklat yang sedang duduk di sebelah kanan saya. Ia bersandar di kursinya, meminum Cola Diet, dengan mata yang tidak fokus dan nafasnya terengah-engah. Itu adalah perbedaan antara memberikan gambaran yang akurat mengenai pengalaman yang dapat diverifikasi secara eksternal dan melakukan penerkaan mengenai apa yang tidak dapat dilihat oleh siapa pun. Pembicara tidak mengetahui apa yang ada dalam pikiran Mary. Ia mengambil petanya dan menganggap bahwa ia mengetahui apa yang dialami Mary.

“Tidak ada kebijaksanaan yang tidak mengarahkan seseorang untuk menggunakan pikiran yang sesungguhnya.”

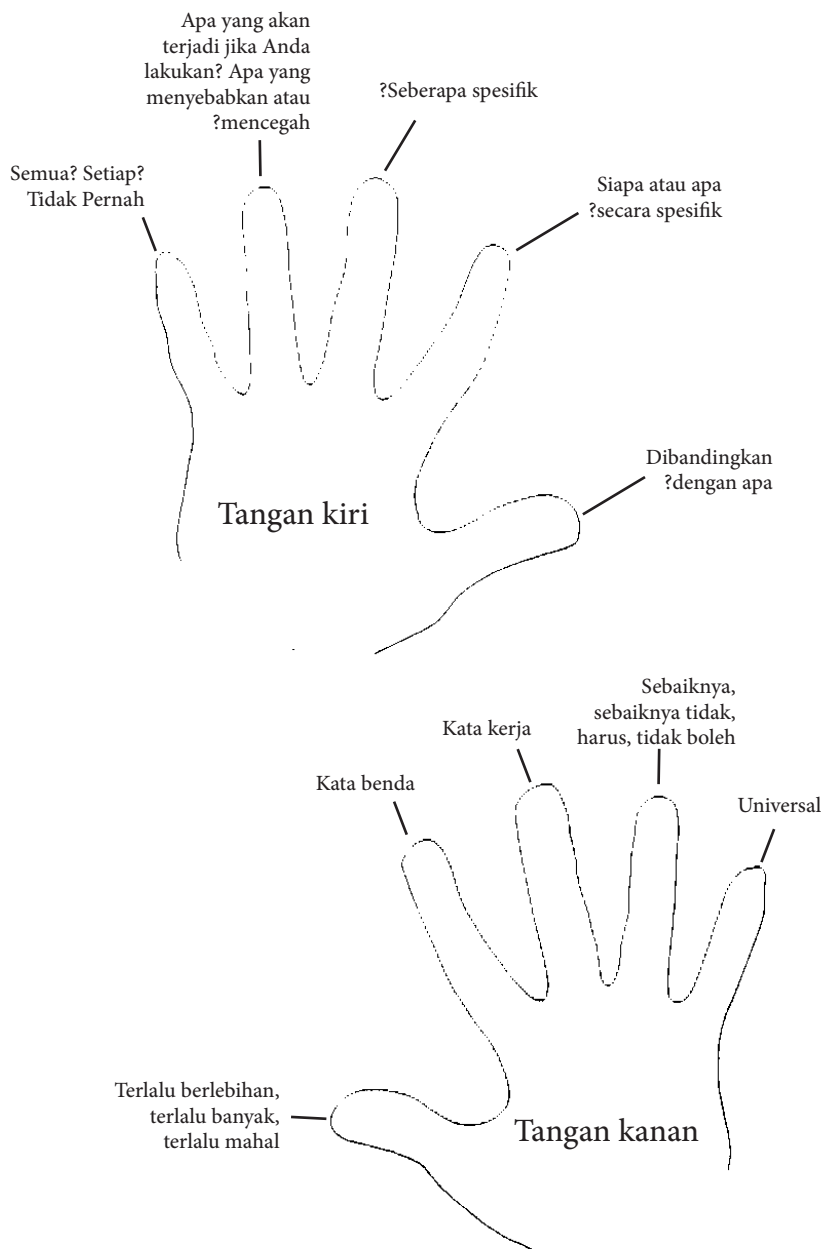
—Thomas Edison

Membuat asumsi adalah tanda dari seorang komunikator yang malas. Itu merupakan satu hal yang paling berbahaya yang dapat Anda lakukan dalam berhubungan dengan orang lain. Sebuah contoh yang bagus adalah kecelakaan reaktor nuklir Three Mile Island. Menurut laporan New York Times, banyak dari permasalahan yang menyebabkan kecelakaan yang mematikan tersebut dikemukakan dalam memorandum para staf. Sebagaimana yang belakangan diakui oleh pejabat perusahaan, mereka semua mengasumsikan bahwa orang lain sedang menangani masalah yang terjadi. Bukannya mengambil langkah langsung untuk bertanya secara spesifik siapa yang bertanggungjawab dan bertanya secara spesifik apa yang sedang dilakukan, mereka mengasumsikan seseorang, di suatu tempat, sedang menangani kondisi yang dialami. Hasilnya adalah salah satu kecelakaan nuklir terburuk dalam sejarah Amerika.

Banyak dari bahasa kita adalah tidak lebih dari generalisasi dan asumsi yang liar. Jenis bahasa malas tersebut dapat menghilangkan inti dari komunikasi yang sesungguhnya. Jika orang-orang mengatakan kepada Anda dengan akurat apa yang mengganggu mereka, dan oleh karenanya Anda dapat mengetahui apa yang mereka inginkan, Anda dapat mengatasi permasalahan yang ada. Jika mereka menggunakan kalimat yang samar dan generalisasi, maka Anda akan tersesat dalam kabut mental mereka. Kunci untuk komunikasi yang efektif adalah menerobos kabut tersebut, untuk menjadi seorang pengusir kabut.

Terdapat cara yang tidak terhitung jumlahnya yang kita gunakan untuk mensabotase komunikasi yang sesungguhnya dengan menggunakan bahasa malas yang digeneralisasi.

MODEL KEAKURATAN



Jika Anda ingin berkomunikasi dengan efektif, Anda harus memerhatikan kabut tersebut ketika ia muncul dan mengetahui bagaimana untuk menanyakan pertanyaan untuk mendapatkan kespesifikan. Tujuan dari keakuratan dalam pola bahasa adalah untuk mendapatkan sebanyak mungkin informasi yang berguna. Semakin dekat Anda dengan mendapatkan representasi utuh dari pengalaman internal orang lain, maka Anda akan semakin mempengaruhi perubahan.

Satu cara untuk berhubungan dengan kabut verbal adalah model keakuratan. Sisihkan beberapa menit untuk mengingat diagram tersebut. Angkat kedua tangan Anda secara bersamaan, dan gerakkan mereka ke atas dan ke kiri mata Anda sehingga mata Anda berada pada posisi terbaik untuk menyimpan informasi ini secara visual. Lihat jari-jari Anda satu persatu, dan ucapkan kata-kata tersebut lagi dan lagi. Kemudian pindah ke jari lainnya dan ke yang berikutnya hingga Anda mengingat satu tangan. Kemudian lakukan hal yang sama untuk tangan satunya. Ulangi proses ini dengan seluruh jari Anda, sambil melihat pada kalimat tersebut dan membenamkannya dengan jelas di pikiran Anda. Setelah Anda selesai melakukan hal tersebut, lihat apakah Anda dapat melihat pada jari mana pun dan dengan cepat memikirkan kata atau kalimat di ujungnya. Lakukan latihan untuk mengingat tersebut sampai hubungannya menjadi otomatis.

Sekarang setelah Anda membenamkan kata-kata dan kalimat tersebut dalam pikiran Anda, berikut ini adalah apa yang dimaksudkan oleh mereka. Model keakuratan adalah panduan untuk mengatasi jebakan yang paling umum dalam bahasa. Ia merupakan peta dari kesalahan yang paling fatal yang sering

dilakukan. Gagasannya adalah untuk menyadari mereka ketika mereka muncul dan mengarahkan mereka kembali ke arah yang lebih spesifik. Ia memberikan kita alat untuk menaksir distorsi, penghapusan, dan generalisasi yang dilakukan oleh orang-orang sambil kita menjaga hubungan dengan mereka.

Mari kita mulai dengan jari kelingking. Pada tangan kanan, Anda harus memiliki kata “universal.” Di tangan kiri, kata-kata, “semua, setiap, tidak pernah.” Kata-kata universal adalah baik— jika mereka benar. Jika Anda mengatakan bahwa setiap orang memerlukan oksigen atau semua guru di sekolah anak Anda tamat kuliah, Anda menyampaikan fakta. Namun lebih sering, kalimat universal adalah jalan untuk memasuki zona kabut. Anda melihat sekumpulan anak-anak yang berisik di jalan dan Anda mengatakan, “Anak-anak sekarang tidak punya etika.” Salah satu karyawan Anda berbuat kesalahan dan Anda mengatakan, “Saya tidak mengerti mengapa saya membayar orang-orang ini. Mereka tidak pernah bekerja dengan benar.” Dalam kedua peristiwa tersebut, dan dalam berbagai peristiwa di mana kita sering menggunakan kalimat universal, kita berangkat dari kebenaran terbatas menuju ketidakbenaran umum. Mungkin anak-anak tersebut berisik, namun tidak semua anak berperilaku buruk. Mungkin karyawan tertentu nampak tidak kompeten, namun tidak seluruhnya. Jadi pada saat berikutnya ketika Anda mendengar generalisasi seperti itu, Anda dapat kembali pada model keakuratan. Ulangi pernyataan tersebut, beri penekanan pada sifat universal.

“Semua anak berperilaku buruk?” Tanyakan pada diri Anda sendiri: “Semua?”

“Baiklah, saya rasa tidak. Hanya anak-anak ini.”

“Karyawan-karyawan Anda tidak pernah bekerja dengan benar?” Pertanyaan Anda: “Tidak pernah?”

“Baiklah, saya pikir itu tidak benar. Orang ini mungkin membuat kesalahan, tapi saya tidak dapat mengatakan bahwa hal itu benar untuk mereka semua.”

Sekarang bawa kedua jari berikutnya bersama-sama dan perhatikan kata-kata pembatasan “sebaiknya, sebaiknya tidak, harus, tidak boleh.” Jika seseorang berkata kepada Anda bahwa ia tidak dapat melakukan sesuatu, sinyal apa yang ia kirimkan ke otak? Sesuatu yang membatasi yang memastikan bahwa, pada kenyataannya, bahwa ia tidak dapat melakukannya. Jika Anda bertanya kepada orang-orang mengapa mereka tidak dapat melakukan sesuatu atau mengapa mereka harus melakukan sesuatu yang tidak ingin mereka lakukan, mereka biasanya tidak memiliki jawaban ringkas. Cara untuk menerobos siklus tersebut adalah dengan mengatakan, “Apa yang akan terjadi jika Anda dapat melakukan itu?” menanyakan hal itu akan menciptakan sebuah kemungkinan yang sebelumnya tidak mereka sadari dan akan membuat mereka mempertimbangkan sisi positif dan negatifnya dari hasil aktivitas tersebut.

Proses yang sama juga berlaku dalam dialog pada diri Anda sendiri. Ketika Anda mengatakan kepada diri Anda sendiri, “saya tidak dapat melakukan hal itu,” hal berikutnya yang dilakukan adalah bertanya kepada diri Anda sendiri, “Apa yang akan terjadi jika saya bisa?” Jawabannya akan berupa daftar hal-hal positif yang akan memunculkan perasaan dan kemauan yang memungkinkan dilakukannya tindakan. Itu akan menciptakan representasi kemungkinan baru, kondisi baru, tindakan baru, dan kemungkinan hasil yang baru. Hanya menanyakan

pertanyaan tersebut kepada diri Anda sendiri akan mulai mengubah gerak tubuh (fisiologi) dan pemikiran Anda untuk membuatnya menjadi lebih mungkin.

Selain itu, Anda dapat bertanya, “Apa yang mencegah saya untuk melakukan hal ini sekarang?” dan dengan demikian menjadi jelas mengenai apa yang secara spesifik perlu Anda ubah.

Sekarang lanjutkan ke jari tengah Anda, yang memuat kata kerja, dan tanyakan “Seberapa spesifik?” Ingat, otak Anda perlu sinyal yang jelas untuk bekerja secara efisien. Bahasa dan pemikiran yang berkabut menumpulkan otak. Jika seseorang mengatakan, “Saya merasa tertekan,” ia hanya menggambarkan kondisi terhenti (stuck). Ia tidak mengatakan apa pun secara spesifik kepada Anda. Ia tidak memberikan informasi apa pun yang dapat Anda olah dengan cara yang positif. Terobos kondisi terhenti tersebut dengan menerobos kabut itu. Jika seseorang mengatakan bahwa ia tertekan, Anda perlu bertanya kepadanya bagaimana secara spesifik rasa tertekan yang ia alami, apa yang secara spesifik menyebabkan ia merasa demikian.

Ketika Anda memintanya untuk menjadi lebih spesifik, Anda sering kali harus berpindah dari satu bagian model keakuratan ke bagian yang lainnya. Jadi jika Anda meminta orang tersebut untuk menjadi lebih spesifik ia mungkin mengatakan, “Saya tertekan karena saya selalu salah dalam pekerjaan.” Apa pertanyaan berikutnya? Apakah kalimat universal tersebut benar? Nampaknya tidak. Jadi Anda akan bertanya “Anda selalu salah dalam pekerjaan Anda? Kemungkinan besar jawabannya adalah, “Baiklah, tidak selalu, saya rasa.” Dengan menerobos kabut tersebut, dengan menjadi spesifik, Anda

berada di jalan untuk mengidentifikasi permasalahan yang sebelumnya dan menghadapinya. Apa yang biasanya terjadi adalah bahwa seseorang yang gagal dalam melakukan hal kecil akan menjadikan hal tersebut sebagai simbol bagi kesalahan besar yang hanya terdapat di pikirannya.

Sekarang ambil jari telunjuk Anda secara bersamaan, yang mewakili kata benda dan “siapa secara spesifik, apa secara spesifik.” Kapan pun Anda mendengar kata benda—orang, tempat, benda—dalam pernyataan apa pun yang digeneralisasi, tanggapilah dengan sebuah kalimat yang meliputi “Siapa (atau apa) secara spesifik.” Itu adalah persis sama dengan yang Anda lakukan dengan kata kerja, berangkat dari kalimat berkabut yang tidak spesifik menuju dunia nyata. Anda tidak dapat bekerja dengan awan yang digeneralisasi yang hanya terdapat di dalam kepala seseorang. Anda dapat menghadapi dunia nyata.

Kata kerja yang tidak spesifik adalah salah satu jenis kabut terburuk. Seberapa sering Anda mendengar seseorang mengatakan, “Mereka tidak memahami saya,” atau, “Mereka tidak akan memberi saya kesempatan”? Baiklah, secara spesifik siapa “mereka”? Jika ia adalah sebuah organisasi besar, mungkin ada satu orang yang akan membuat keputusan. Jadi daripada membuat diri Anda terperangkap dalam kenyataan yang samar ini, di mana “mereka” tidak memahami, Anda perlu menemukan cara untuk berhadapan dengan orang dari dunia nyata yang membuat keputusan di dunia nyata tersebut. Menggunakan kata “mereka” yang tidak bernama dan tidak spesifik akan menjadi dalih yang amat buruk. Jika Anda tidak mengetahui siapa “mereka,” Anda merasa tidak berdaya dan

tidak dapat mengubah keadaan Anda. Akan tetapi jika Anda fokus terhadap sesuatu yang jelas dan spesifik, Anda bisa mendapatkan kendali.

Jika seseorang mengatakan, “Rencana Anda tidak akan berhasil,” Anda perlu mencari tahu apa yang secara spesifik yang bermasalah dengan mereka. Sebuah sanggahan seperti “Ya, ini akan berhasil” tidak akan memperbaiki keadaan atau menyelesaikan kondisi tersebut. Seringkali, yang menjadi masalah bukan merupakan keseluruhan rencana, namun bagian kecil darinya. Jika Anda mencoba untuk menata ulang rencana Anda, Anda seperti sebuah pesawat yang terbang tanpa radar. Anda mungkin memperbaiki segala sesuatunya, namun tidak memperbaiki yang menjadi masalah. Jika Anda mengetahui dengan persis di mana permasalahannya dan menanganinya, Anda berada di jalan yang akan menuju perubahan yang berharga. Ingat, semakin peta mendekati kondisi wilayah yang sesungguhnya, maka semakin ia berharga. Semakin Anda dapat menemukan terbentuk dari apa wilayah tersebut, semakin besar kekuatan yang Anda miliki untuk mengubahnya.

Sekarang Dempetkan kedua jempol Anda untuk bagian terakhir dari model keakuratan. Satu jempol mengatakan, “Terlalu berlebihan, terlalu banyak, terlalu mahal.” Yang lainnya mengatakan, “dibandingkan dengan apa?” ketika kita mengatakan, “terlalu berlebihan, terlalu banyak, terlalu mahal,” kita menggunakan bentuk penghilangan yang lainnya. Sering kali ia berdasarkan konsepsi serampangan yang terbenam di suatu tempat dalam otak kita. Anda mungkin mengatakan bahwa liburan selama satu minggu adalah terlalu lama untuk meninggalkan kerja. Anda mungkin berpikir bahwa permintaan

anak Anda yang menginginkan komputer rumah seharga 299 dolar adalah terlalu mahal.

Anda dapat melangkah keluar dari generalisasi Anda dengan membuat perbandingan. Libur selama dua minggu meninggalkan pekerjaan mungkin bernilai jika Anda kembali bekerja dalam kondisi yang benar-benar rileks dan mampu melakukan pekerjaan dalam kondisi terbaik Anda. Bahwa komputer rumah mungkin terlalu mahal jika Anda tidak mempertimbangkan manfaat yang dapat ia berikan. Jika Anda menganggap bahwa ia merupakan peralatan belajar yang bernilai, maka ia layak didapatkan dengan harga ribuan dolar. Satu-satunya cara untuk membuat penilaian tersebut secara rasional adalah dengan memiliki titik perbandingan yang valid. Anda akan mendapatkan bahwa ketika Anda mulai menggunakan model keakuratan, pada akhirnya Anda akan menggunakannya secara alamiah.

Sebagai contoh, terkadang seseorang mengatakan kepada saya, "Seminar Anda terlalu mahal." Ketika saya menjawab, "Dibandingkan dengan apa?" ia mungkin mengatakan, "Dibandingkan dengan seminar yang pernah saya ikuti sebelumnya."

Kemudian saya mendapatkan secara spesifik seminar apa yang diacu olehnya dan bertanya mengenai salah satu seminar tersebut, "Secara spesifik bagaimana seminar tersebut sama dengan seminar saya?"

"Baiklah," jawabnya, "Ia benar-benar tidak sama."

"Itu menarik. Apa yang akan terjadi jika Anda merasa bahwa seminar saya berharga bagi waktu dan uang Anda?"

Pola nafasnya berubah, dan ia tersenyum serta berkata, “Saya tidak tahu...saya merasa enak, saya rasa.”

“Apa yang secara spesifik dapat saya lakukan untuk membantu Anda merasa seperti itu mengenai seminar saya sekarang?”

“Baiklah, jika Anda bersedia membahas lebih banyak subjek itu dan itu, saya mungkin akan merasa senang terhadapnya.”

“Baik. Jika saya menghabiskan waktu lebih banyak pada bahasan tersebut, Akankan Anda merasa bahwa seminar tersebut berharga bagi waktu dan uang Anda?”

Ia mengangguk menunjukkan persetujuan. Apa yang terjadi dalam percakapan ini? Kami telah menemukan dunia yang sesungguhnya, poin spesifik yang kami butuhkan untuk kesepakatan. Kami telah berangkat dari senar generalisasi menuju senar kespesifikan. Dan ketika kami telah mencapai kespesifikan, kami mampu untuk menyelam kedalam mereka dengan cara yang memecahkan permasalahan kami. Kondisi yang demikian berlaku hampir dalam segala bentuk komunikasi. Jalan menuju kesepakatan dilandasi oleh informasi yang spesifik.

Dalam beberapa hari ke depan, mulailah untuk fokus pada bahasa yang digunakan oleh orang lain. Mulailah untuk mengidentifikasi hal-hal seperti penggunaan kata-kata kerja dan benda yang bersifat universal dan tidak spesifik. Bagaimana Anda melatih ini? Nyalakan televisi Anda dan saksikan program wawancara. Identifikasi bahasa-bahasa berkabut yang digunakan, dan ajukan pertanyaan kepada acara televisi tersebut yang akan memungkinkan Anda mendapatkan informasi spesifik yang Anda butuhkan.

Berikut ini adalah beberapa pola tambahan untuk didengarkan. Hindari kata-kata seperti “bagus,” “buruk,” “lebih baik,” “lebih buruk”—kata-kata yang mengindikasikan penilaian atau penghakiman. Ketika Anda mendengar kalimat-kalimat seperti “Itu adalah gagasan yang buruk” “Adalah baik untuk memakan segala sesuatu di piring Anda,” Anda dapat menanggapi dengan “Menurut siapa?” atau “Bagaimana Anda mengetahui itu?” terkadang orang-orang akan membuat pernyataan yang berkaitan dengan sebab dan akibat. Mereka mungkin mengatakan, “Komentarnya membuat saya marah,” atau “Pengamatan Anda membuat saya berpikir.” Sekarang, ketika Anda mendengar kalimat-kalimat tersebut Anda mengetahui apa yang harus ditanyakan. “Bagaimana spesifiknya X menyebabkan Y?” dan Anda akan menjadi komunikator yang baik dan seorang pelaksana model yang lebih baik.

Hal lainnya yang harus dikhawatirkan adalah pembacaan pikiran lisan. Ketika seseorang mengatakan, “Saya tahu dia mencintai saya,” atau, “Anda pikir saya tidak mempercayai Anda,” Anda perlu bertanya, “Bagaimana Anda mengetahui itu?”

Pola terakhir untuk dipelajari adalah sedikit lebih halus, dan oleh karenanya merupakan alasan yang amat baik agar Anda memperhatikannya. Apa persamaan yang dimiliki kata-kata “perhatian,” “pernyataan,” dan alasan”? mereka merupakan kata kerja, ya. Akan tetapi kita tidak dapat menemukan mereka di dunia luar. Pernahkan Anda melihat sebuah perhatian? Ia bukan merupakan orang, tempat, atau benda. Itu adalah karena sebelumnya ia digunakan sebagai sebuah kata kerja, yang menggambarkan proses kehadiran. Nominalisasi adalah kata-kata yang telah kehilangan kespesifikannya. Ketika Anda

mendengar salah satunya, Anda ingin mengembalikannya kedalam sebuah proses—yang memberikan kekuatan kepada Anda untuk mengarahkannya kembali dan mengubah pengalaman Anda. Jika seseorang mengatakan, “Saya ingin mengubah pengalaman saya,” cara untuk mengarahkannya kembali adalah dengan mengatakan, “Apa yang ingin Anda alami?” Jika ia mengatakan cinta,” Anda akan merespon dengan “Bagaimana Anda ingin dicintai?” atau “Apa itu menjadi dicintai?” apakah terdapat perbedaan dalam kespesifikan dalam kedua bentuk tersebut? Tentu ada.

Terdapat cara lain untuk mengarahkan komunikasi dengan menanyakan pertanyaan yang tepat. Satu adalah “kerangka hasil.” Jika Anda bertanya kepada seseorang apa yang mengganggunya atau apa yang salah, Anda akan mendapatkan penjelasan yang panjang mengenai hal itu. Jika Anda bertanya, “Apa yang Anda inginkan?” atau “Bagaimana Anda akan mengubah berbagai hal?” Anda telah mengarahkan percakapan Anda dari masalah menjadi solusi. Dalam keadaan apa pun, tak peduli betapa pun suramnya, terdapat hasil yang ingin dicapai. Tujuan Anda haruslah mengubah arah menuju hasil dan menjauh dari masalah.

Lakukan ini dengan menanyakan pertanyaan-pertanyaan yang benar. Jumlah mereka banyak. Dalam NLP mereka mengacunya sebagai “pertanyaan hasil.”

“Apa yang sesungguhnya saya inginkan?”

“Apa tujuannya?”

“Untuk apa saya di sini?”

“Apa yang saya inginkan untuk diri Anda?”

“Apa yang saya inginkan untuk diri saya?”

Berikut ini adalah kerangka yang penting lainnya? Pilih pertanyaan “bagaimana” daripada “mengapa.” “Pertanyaan-pertanyaan mengapa akan memberikan kepada Anda alasan dan penjelasan dan pembenaran dan permintaan maaf. Namun mereka biasanya tidak datang dengan informasi yang berguna. Jangan bertanya kepada anak Anda mengapa ia bermasalah dengan aljabar. Tanyakan kepadanya apa yang perlu ia lakukan untuk melakukannya dengan lebih baik. Tidak perlu untuk bertanya kepada karyawan mengapa ia tidak mendapatkan kontrak yang Anda bidik. Tanyakan kepadanya bagaimana ia dapat berubah sehingga Anda yakin akan mendapatkan yang berikutnya. Seorang komunikator yang baik tidak tertarik dengan rasionalisasi mengenai mengapa sesuatu berjalan tidak sesuai harapan. Mereka ingin mendapatkan cara bagaimana untuk melakukannya dengan benar. Pertanyaan yang benar akan mengarahkan Anda ke arah tersebut.

Perbolehkan saya untuk berbagi dengan Anda poin akhir yang membawa kita kembali pada keyakinan yang memungkinkan yang kita bahas pada bab 5. Seluruh komunikasi Anda dengan orang lain dan dengan diri Anda sendiri harus terikat pada prinsip bahwa segala sesuatu terjadi untuk sebuah tujuan dan Anda dapat menggunakannya untuk mewujudkan tujuan Anda. Itu berarti kemampuan komunikasi Anda harus mencerminkan umpan balik, bukan kegagalan. Jika Anda mengumpulkan sebuah puzzle dan salah satu potongan tidak sesuai, Anda biasanya tidak menganggap itu sebagai sebuah

kegagalan dan berhenti menyusun puzzle tersebut. Anda mengambilnya sebagai umpan balik dan mencoba potongan yang lain yang terlihat menjanjikan. Adalah untuk kebaikan Anda menggunakan aturan umum yang sama dalam komunikasi Anda. Terdapat sebuah pertanyaan spesifik atau sebuah kalimat yang tepat yang akan mengubah hampir masalah apa pun dalam komunikasi. Jika Anda mengikuti prinsip-prinsip umum yang telah kita bahas di sini, Anda akan mampu untuk menemukannya dalam setiap situasi (“Setiap situasi” — mulailah menggunakan model keakuratan sekarang!)

Pada bab berikutnya, kita akan melihat tiang fondasi dari seluruh interaksi manusia yang sukses, perekat yang menyatukan orang-orang bersama-sama. Ia disebut...





BAB XIII

Keajaiban Hubungan Keselarasan

“Teman yang memahami Anda, menciptakan Anda.”

—Romain Rolland

Pikirkan saat-saat ketika Anda dan orang lainnya sepenuhnya terhubung. Ia dapat berupa seorang teman atau kekasih atau seorang anggota keluarga atau seseorang yang Anda temui karena kebetulan. Kembalilah ke waktu tersebut dan coba untuk berpikir mengenai apa dari diri orang tersebut yang menyebabkan ia membuat Anda merasa begitu terhubung.

Kemungkinannya adalah Anda mendapatkan bahwa Anda memiliki pemikiran yang sama atau merasakan perasaan yang sama mengenai buku atau film atau pengalaman tertentu. Anda mungkin tidak menyadarinya, namun mungkin Anda memiliki pola bernafas atau berbicara yang sama. Mungkin Anda memiliki latar belakang atau keyakinan yang sama.

Apa pun yang muncul dalam pikiran Anda itu merupakan cerminan dari unsur dasar yang sama—hubungan keselarasan. Hubungan keselarasan (*rapport*) adalah kemampuan untuk memasuki dunia orang lain, untuk membuat ia merasa bahwa Anda memahaminya, bahwa Anda memiliki ikatan persamaan yang kuat. Ia merupakan kemampuan untuk pergi sepenuhnya dari peta dunia Anda menuju peta dunianya. Itu adalah inti dari komunikasi yang berhasil.

Hubungan yang selaras adalah alat utama untuk menciptakan hasil dengan orang lain. Ingat, kita telah mempelajari di bab 5 bahwa orang merupakan suberdaya terpenting Anda. Tidak peduli apa pun yang Anda inginkan dalam hidup Anda, jika Anda dapat membangun hubungan keselarasan Anda dengan orang yang tepat, Anda akan mampu memenuhi kebutuhannya, dan mereka akan mampu memenuhi kebutuhan Anda.

Kemampuan untuk mewujudkan hubungan keselarasan adalah salah satu kemampuan terpenting yang dapat dimiliki oleh seseorang. Untuk menjadi bintang pertunjukkan atau tenaga penjual yang baik, menjadi orang tua atau teman yang baik, pendorong atau politisi yang baik, apa yang amat Anda butuhkan adalah hubungan keselarasan, kemampuan untuk membentuk ikatan kesamaan manusia yang kuat dan hubungan yang responsif.

Banyak orang yang menjadikan hidup amat rumit dan sulit. Ia tidak seharusnya demikian. Seluruh kemampuan yang Anda pelajari dalam buku ini sesungguhnya merupakan cara untuk mencapai hubungan keselarasan yang lebih baik, dan hubungan keselarasan dengan orang lain menjadikan hampir seluruh tugas

menjadi lebih mudah, lebih sederhana, dan lebih menyenangkan. Tidak peduli apa pun yang ingin Anda lakukan, lihat, ciptakan, bagikan, atau alami dalam hidup, apakah itu mencapai realisasi spiritual atau menghasilkan jutaan dolar, terdapat orang lain yang dapat membantu untuk mencapai tujuan Anda dengan lebih cepat dan lebih mudah. Seseorang mengetahui bagaimana untuk sampai ke tempat yang ingin Anda tuju dengan lebih cepat. Cara untuk mendapatkan orang tersebut adalah dengan hubungan keselarasan, ikatan ajaib yang menyatukan orang-orang dan membuat mereka merasa seperti teman.

Ingin tahu kata klise terburuk yang pernah diciptakan? “Opposite attract—ketertarikan terhadap yang berlawanan.” Sebagaimana sebagian besar hal yang merupakan kebohongan, ia juga mengandung unsur kebenaran. Ketika orang-orang memiliki kesamaan yang cukup, unsur perbedaan menambahkan stimulasi tertentu terhadap hal tersebut. Namun secara keseluruhan, siapa yang menarik bagi Anda? Dengan siapa Anda ingin menghabiskan waktu? Apakah Anda ingin mencari seseorang yang tidak sependapat mengenai segala hal dengan Anda? Memiliki ketertarikan yang berbeda, seperti tidur ketika Anda ingin bermain, dan lebih suka bermain ketika Anda ingin tidur? Tentu tidak. Anda ingin bersama orang yang seperti Anda, meskipun memiliki keunikan.

Ketika orang saling mirip, mereka cenderung akan saling suka. Apakah orang-orang membentuk perkumpulan dengan orang-orang yang berbeda dengan mereka? tidak, mereka berkumpul bersama sebagai sesama veteran perang atau pengumpul perangko, atau pengumpul kartu baseball, karena memiliki sesuatu yang sama menciptakan hubungan

keselarasan. Pernah pergi ke sebuah pertemuan? Tidakkah di sana terdapat ikatan yang terjadi secara cepat antara orang-orang yang belum pernah saling melihat sebelumnya? Salah satu bahan pokok komedi adalah seorang ekstrovert yang berbicara cepat dan hangat yang mencoba untuk berinteraksi dengan orang introvert yang pendiam dan berkelakuan sopan. Bagaimana mereka berhubungan? Menyedihkan. Mereka tidak cukup sama untuk benar-benar saling menyukai dengan dalam.

Siapa yang menurut sebagian besar orang Amerika cenderung lebih baik, orang Inggris atau orang Iran? Jawaban yang mudah. Dan siapa yang dianggap oleh sebagian besar dari kita memiliki persamaan yang paling banyak? Jawaban yang sama. Pikirkan mengenai Timur tengah. Mengapa Anda pikir terdapat masalah di sana. Apakah antara orang Yahudi dan Arab memiliki kesamaan agama? Apakah mereka memiliki sistem peradilan yang sama? Apakah mereka memiliki kesamaan bahasa? Anda dapat terus menambahkan daftarnya. Permasalahan mereka adalah dampak dari perbedaan mereka.

Pada kenyataannya, ketika kita mengatakan bahwa masyarakat adalah “memiliki perbedaan,” kita memaksudkan bahwa ketidaksamaan mereka menciptakan segala jenis permasalahan. Bagaimana dengan orang kulit hitam dan putih di Amerika Serikat? Dari mana permasalahan tersebut dimulai? Mereka dimulai ketika masyarakat fokus pada perbedaan mereka—perbedaan dalam warna dan budaya dan adat istiadat. Huru-hara dapat ditimbulkan dari jumlah perbedaan yang banyak. Keharmonisan cenderung dihasilkan oleh kesamaan. Hal tersebut telah terbukti benar berdasarkan

sejarah. Itu adalah benar dalam skala global, dan itu adalah benar dalam skala personal.

Ambil hubungan apa pun antara dua orang, dan Anda akan mendapatkan bahwa hal pertama yang menciptakan ikatan mereka adalah sesuatu yang sama antara mereka berdua. Mereka mungkin memiliki perbedaan dalam melakukan hal yang sama, akan tetapi adalah kesamaan yang membuat mereka bersama. Pikirkan mengenai seseorang yang benar-benar Anda sukai, dan perhatikan apa yang membuatnya menarik. Bukankah itu adalah bagaimana dia seperti Anda, atau paling tidak sebagaimana Anda ingin seperti itu? Anda tidak berpikir, Wow orang ini memiliki pemikiran yang amat berkebalikan dengan saya. Sungguh orang yang hebat! Anda berpikir, benar-benar orang yang cerdas. Ia dapat melihat dunia hampir seperti yang saya lakukan dan bahkan memperluas sudut pandang saya. Kemudian pikirkan mengenai seseorang yang Anda tidak dapat tahan dengannya. Apakah orang tersebut sama seperti Anda? Apakah Anda berpikir, Oh Tuhan, alangkah buruknya. Ia berpikir sama dengan saya?

Bukankah ini berarti tidak ada jalan keluar dari sebuah lingkaran setan perbedaan yang menciptakan konflik, menciptakan lebih banyak konflik, menciptakan lebih banyak perbedaan? Tentu tidak. Karena dalam setiap kasus di mana terdapat perbedaan, terdapat persamaan, juga. Bukankah orang-orang kulit hitam dan kulit putih di Amerika memiliki banyak persamaan? Tentu, jika Anda ingin melihat kondisinya seperti itu. Akan tetapi bukankah mereka memiliki lebih banyak lagi persamaan? Kita semua adalah pria dan wanita, kakak dan adik, dengan ketakutan dan harapan yang sama.

Cara untuk beranjak dari perselisihan menuju keharmonisan adalah beranjak dari berkonsentrasi pada perbedaan menuju berkonsentrasi pada persamaan. Langkah pertama dalam komunikasi yang sesungguhnya adalah belajar untuk menerjemahkan dari peta dunia Anda menuju orang lainnya. Dan apa yang memungkinkan kita untuk melakukan itu? Kemampuan hubungan keselarasan.

“jika Anda ingin memenangkan seorang pria agar berada di pihak Anda, pertama yakinkan dia bahwa Anda adalah seorang teman yang tulus.”

—Abraham Lincoln

Bagaimana kita menciptakan hubungan keselarasan? Kita melakukannya dengan menciptakan atau menemukan hal-hal yang sama. Dalam bahasa NLP kita menyebut ini sebagai “mirroring—pencerminan” atau “matching—penyesuaian.” Terdapat banyak cara untuk menciptakan kesamaan dengan orang lainnya dan oleh karenanya kondisi hubungan keselarasan (rapport). Anda dapat melakukan pencerminan atas ketertarikan—yaitu memiliki pengalaman atau gaya berpakaian atau aktivitas favorit yang sama. Atau Anda dapat melakukan pencerminan terhadap hubungan—yaitu memiliki teman atau rekan yang sama. Atau Anda dapat melakukannya pada keyakinan. Ini merupakan pengalaman-pengalaman yang umum: mereka dikomunikasikan melalui kata-kata. Cara yang paling umum untuk menyesuaikan diri dengan orang lain adalah melalui pertukaran informasi mengenai masing-masing

melalui kata-kata. Bagaimanapun, penelitian menunjukkan bahwa hanya 7 persen dari apa yang dikomunikasikan antara orang-orang dipancarkan melalui kata-kata itu sendiri. Tiga puluh delapan persen melalui nada suara. Saya tahu ketika saya kecil ibu saya meninggikan kata-katanya dan mengatakan, “Anthony,” dengan nada tertentu, itu berarti lebih banyak daripada sekedar nama saya. Lima puluh lima persen dari komunikasi, bagian terbesar, adalah dampak dari bahasa tubuh. Ekspresi wajah, gerak tubuh, kualitas dan jenis gerakan orang yang menyampaikan komunikasi memberi kita lebih banyak mengenai apa yang mereka katakan daripada kata-kata itu sendiri. Ini menjelaskan mengapa pria seperti Don Rickle dapat bangkit dan menyerang Anda dan mengatakan hal-hal buruk dan membuat Anda tertawa. Atau bagaimana seorang Edhie Murphy dapat menggunakan kata empat huruf dan membuat Anda tertawa. Karena bukan kata-nya, tapi penyampaian-nya—nada dan gerak-nya—yang membuat Anda tertawa.

Jadi jika kita mencoba untuk menciptakan hubungan keselarasan hanya dengan menggunakan isi percakapan kita, kita kehilangan bagian terbesar dari kemampuan kita untuk mengomunikasikan kesamaan kita kepada otak orang lainnya. Salah satu cara terbaik untuk mencapai hubungan keselarasan adalah melalui pencerminan atau menciptakan gerak tubuh yang sama dengan orang tersebut. Itu adalah apa yang dilakukan oleh praktisi hipnoterapi hebat Dr. Milton Erickson. Ia mencoba untuk melakukan pencerminan terhadap pola nafas, postur, nada, dan gerakan orang lainnya. Dan dengan melakukan itu, ia mencapai ikatan hubungan keselarasan total dalam hitungan menit. Orang yang tidak mengenalnya tiba-tiba mempercayainya

tanpa pertanyaan. Jadi jika Anda dapat membangun hubungan keselarasan hanya dengan kata-kata, pikirkan kekuatan hubungan keselarasan luar biasa yang dapat Anda bangun dengan kata dan gerak tubuh yang digabungkan bersama.

Di saat kata-kata bekerja pada pikiran sadar seseorang, gerak tubuh bekerja pada bagian bawah sadar. Itu adalah di mana otak berpikir, Hey, orang ini seperti saya. Ia pasti bagus. Dan ketika itu terjadi, terdapat tarikan amat besar, ikatan yang amat kuat. Dan karena itu adalah secara tidak sadar, maka ia bahkan menjadi lebih efektif. Anda tidak sadar akan apa pun namun ikatan tersebut telah terbentuk.

Jadi bagaimana Anda melakukan pencerminan terhadap gerak tubuh orang lain? Jenis gerak fisik apa yang dapat dicerminkan? Mulai dengan suaranya. Samakan nada suara dan kalimatnya, seberapa cepat ia berbicara, gunakan jenis jeda yang ia lakukan, volume suaranya. Serupai kata-kata atau kalimat favoritnya. Bagaimana dengan postur dan pola bernafas, atau kontak mata, bahasa tubuh, ekspresi wajah, gerak tangan, atau gerakan yang kentara lainnya? Seluruh aspek fisik, dari cara seseorang mengayunkan kakinya hingga cara ia menganggukkan kepala, adalah sesuatu yang dapat Anda tiru atau lakukan pencerminan terhadapnya. Sekarang, pada awalnya ini terdengar menggelikan.

Bagaimana jika Anda dapat melakukan pencerminan terhadap segala sesuatu yang dilakukan oleh orang lain? Anda tahu apa yang terjadi? Orang akan merasa seakan-akan ia telah menemukan belahan jiwanya, seseorang yang memahami sepenuhnya, yang dapat membaca pikiran terdalamnya, yang sama seperti dirinya. Namun Anda tidak perlu melakukan

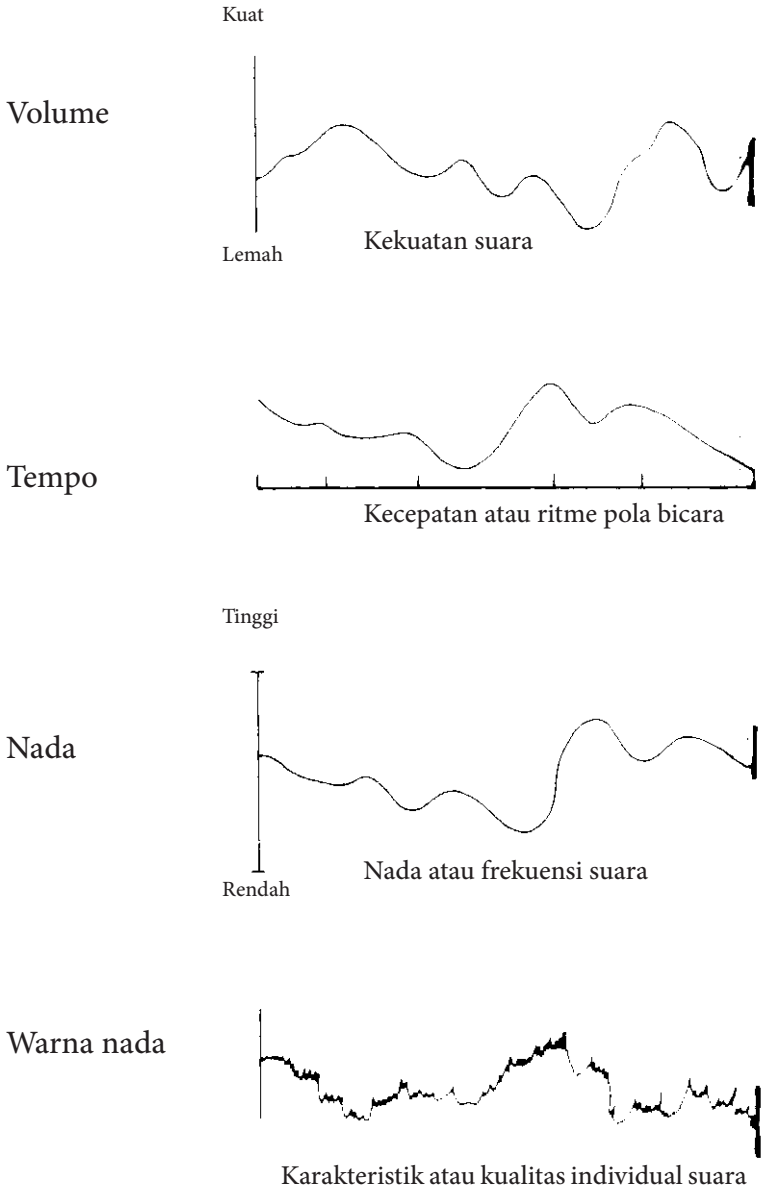
pencerminan terhadap segala sesuatu yang dilakukan oleh seseorang untuk menciptakan kondisi hubungan keselarasan. Jika Anda hanya memulai dengan nada suara atau ekspresi wajah yang sama dengan, Anda dapat belajar untuk membangun hubungan keselarasan yang luar biasa dengan siapa pun.

Untuk beberapa hari ke depan, Anda harus melatih melakukan pencerminan terhadap orang-orang yang bersama Anda. Lakukan pencerminan terhadap gerak dan sikap tubuh mereka. Lakukan pencerminan terhadap tingkat dan lokasi napas mereka. Lakukan pencerminan terhadap nada, tempo, dan volume suara mereka. Apakah mereka akan merasa lebih dekat dengan Anda, dan Anda akan merasa lebih dekat dengan mereka?

Ingat pengalaman melakukan mirroring pada bab mengenai fisiologi? Ketika seseorang melakukan mirroring terhadap gerak tubuh (fisiologi) orang lainnya, ia mampu mengalami bukan hanya kondisi yang sama, namun juga jenis pengalaman internal yang sama dan bahkan pemikiran yang sama. Sekarang, bagaimana jika Anda dapat melakukan hal tersebut dalam kehidupan sehari-hari Anda? Bagaimana jika Anda menjadi seorang pencermin yang mahir sehingga Anda dapat tahu apa yang dipikirkan oleh orang lain? Jenis hubungan keselarasan yang bagaimana yang dapat Anda miliki, dan apa yang dapat Anda lakukan dengannya? Itu merupakan hal yang mengagumkan untuk direnungkan, namun komunikator profesional melakukan itu sepanjang waktu. Pencerminan adalah sebuah kemampuan sebagaimana yang lainnya. Ia memerlukan latihan untuk dapat berkembang. Bagaimanapun, Anda dapat menggunakannya sekarang dan mendapatkan hasil.

Ketika Anda merincinya, terdapat dua kunci untuk melakukan pencerminan—pengamatan yang tajam dan fleksibilitas diri. Berikut ini adalah percobaan untuk dilakukan ketika Anda berada bersama orang lain. Ambil satu orang untuk menjadi peniru atau pelaku pencerminan dan satu orang lain untuk pemimpin. Minta pemimpin untuk melakukan sebanyak mungkin gerakan fisik dalam satu atau dua menit. Ubah ekspresi wajah, posisi tubuh, dan cara bernafas. Ubah hal-hal besar, seperti cara Anda memegang tangan, dan ubah yang kecil-kecil, seperti tekanan di leher Anda. Ini merupakan latihan yang Amat baik untuk dilakukan dengan anak Anda. Mereka menyukainya. Ketika Anda berlanjut, bandingkan catatan. Lihat seberapa baik Anda melakukan mirroring terhadap orang lainnya. Kemudian ubah posisi. Anda mungkin mendapatkan bahwa Anda luput melakukan gerakan yang dilakukan oleh orang lainnya tersebut sebanyak yang dapat Anda tiru dari merekanya. Setiap orang dapat menjadi pelaku pencerminan yang ahli, namun Anda perlu mulai dengan pengenalan bahwa orang menggunakan tubuh mereka dalam ratusan cara, dan semakin Anda sadar terhadap posisi-posisi ini, maka Anda akan semakin berhasil. Meskipun terdapat kemungkinan yang tidak terbatas, orang dalam posisi duduk, sebagai contoh, melakukan sejumlah gerakan yang terbatas. Setelah beberapa latihan, Anda bahkan tidak harus berpikir secara sadar mengenai melakukannya. Anda akan secara otomatis melakukan pencerminan terhadap sikap badan dan posisi tubuh orang-orang di sekitar Anda.

KEMUNGKINAN KOMPONEN SUARA UNTUK DITIRU



Terdapat rincian yang tidak terbatas untuk pencerminan yang efektif, namun dasarnya adalah sesuatu yang kita singgahi pada bab mengenai eliciting strategy (strategi pemunculan): tiga dasar *representasional system* (sistem representasional). Ingat, setiap orang menggunakan ketiga sistem representasional tersebut. Akan tetapi sebagian besar dari kita memiliki preferensi yang kuat, sistem representasional yang kita bersandar kepadanya lagi dan lagi. Kita sering kali utamanya adalah visual, atau auditori, atau kinestetik. Ketika Anda menemukan sistem representasional seseorang, Anda telah secara radikal menyederhanakan pekerjaan mengembangkan hubungan keselarasan dengannya.

“Untuk berkomunikasi secara efektif, kita harus menyadari bahwa kita semua berbeda dalam cara kita mempersepsikan dunia dan menggunakan pemahaman ini sebagai panduan untuk berkomunikasi dengan orang lainnya.”

—Anthony Robbins

Jika perilaku dan fisiologi terbentuk dari serangkaian faktor acak, Anda akan amat kesulitan untuk menangkap setiap petunjuk dan kemudian mengumpulkan mereka. Akan tetapi sistem representasional adalah seperti kunci menuju kode rahasia. Mengetahui sebuah fakta memberikan petunjuk untuk puluhan lainnya. Sebagaimana kita lihat pada bab 8, terdapat gabungan perilaku yang berkaitan dengan orang yang orientasi utamanya adalah visual. Untuk mengenali mereka terdapat petunjuk lisan berupa kalimat-kalimat seperti “nampak seperti

ini bagi saya” atau “saya tidak dapat menggambarkan diri saya melakukan itu.” Pembicaraan biasanya cepat, dan nafas dilakukan pada dada bagian atas. Nada suara biasanya tinggi, nasal, dan / atau sering tegang. Biasanya terdapat tekanan otot, khususnya pada bahu dan perut. Orang yang berorientasi pada visual cenderung untuk banyak menunjuk. Mereka sering mengangkat bahu dan menjulurkan leher.

Orang-orang auditori menggunakan kalimat-kalimat seperti “bagi saya itu terdengar” dan “itu tidak membunyikan bel.” Pembicaraan lebih teratur, dan suara cenderung memiliki penadaan yang jelas dan bergema. Pernafasan cenderung sama dan dalam, datang dari diafragma atau keseluruhan dada. Cenderung terjadi keseimbangan tekanan otot. Ketika mereka melipat tangan atau lengan, biasanya mengindikasikan pengaksesan auditori. Terdapat kecenderungan bagi bahu untuk agak membungkuk dan kepala sedikit miring ke satu sisi.

Orang-orang kinestetis biasanya menggunakan kalimat-kalimat seperti, “Itu tidak terasa benar” atau “Saya tidak bersentuhan dengan berbagai hal itu.” Mereka berbicara dengan tempo lambat. Dalam banyak kesempatan mereka mengambil jeda yang panjang antara kata dan memiliki nada suara yang rendah dan dalam. Banyak gerakan tubuh cenderung mengindikasikan sentuhan atau pengaksesan kinestetis eksternal. Relaksasi otot mengindikasikan pengaksesan kinestetis mendalam internal. Posisinya disifati dengan telapak tangan yang menengadah dengan lengan membengkok dan rileks. Posisi tubuh cenderung mantap, dengan kepala terletak secara tepat di atas bahu. Dan yang harus Anda lakukan adalah menyesuaikan dengannya.

Pikirkan mengenai seseorang yang sistem representasional utamanya auditori. Jika Anda coba untuk meyakinkannya untuk melakukan sesuatu dengan memintanya untuk menggambarkan akan menjadi bagaimana gambaran hal tersebut, dan Anda berbicara dengan amat cepat, maka mungkin Anda tidak akan dapat sampai kepadanya. Ia perlu mendengar apa yang harus Anda katakan, perlu mendengar proposal Anda dan menyadari apakah itu sesuai baginya. Pada kenyataannya, ia mungkin bahkan tidak “mendengar” Anda, hanya karena nada suara Anda mungkin telah mematikannya sejak awal. Orang lainnya mungkin utamanya adalah visual, dan Anda mendekatinya secara kinestetis, berbicara dengan amat lambat mengenai perasaan Anda tentang sesuatu, ia mungkin menjadi risih dengan langkah lambat Anda dan meminta Anda untuk langsung ke inti permasalahan.

Untuk menggilustrasikan perbedaan ini, saya akan memberikan contoh seorang tetangga yang saya kenal. Satu rumah terletak di tepi jalan yang hening dan damai. Hampir setiap waktu Anda dapat keluar dan mendengar suara burung bernyanyi. Ia memiliki bagian interior buku cerita yang berbicara dengan amat jelas, sulit untuk tidak bertanya kepada diri Anda sendiri bagaimana seseorang dapat melewatkannya. Pada senja hari, Anda berjalan-jalan ke taman untuk mendengar suara burung, hembusan angin menerpa ranting-ranting, dan suara lonceng di beranda.

Rumah lainnya amat indah seperti dalam lukisan. Anda akan terperangah hanya dengan melihatnya. Ia amat mengagumkan secara visual, dari serambi putih yang panjang di depan hingga bingkai indah yang detail di tembok berwarna persik. Terdapat

BAGAIMANA ORANG-ORANG
MEMPERSEPSIKAN KOMUNIKASI

UMUM	VISUAL	AUDITORI	KINESTES
Saya memahami Anda.	Saya melihat poin Anda.	Saya mendengar apa yang Anda katakan.	Saya merasa bahwa saya bersentuhan dengan apa yang Anda katakan.
Saya ingin menyampaikan sesuatu kepada Anda.	Saya ingin Anda melihat ini.	Saya ingin membuat ini terdengar dan jelas.	Saya ingin membuat Anda dapat menangkap ini.
Apakah Anda mengerti apa yang coba saya sampaikan?	Apakah saya menggambarkan gambaran yang jelas?	Apakah yang saya sampaikan terdengar benar bagi Anda?	Apakah Anda dapat menangani ini?
Saya tahu itu benar.	Itu cukup samar-samar bagi saya.	Informasi itu adalah akurat kata demi kata.	Informasi ini sepadat batu.
Saya tidak yakin mengenai itu.	Saya menangkap gambaran yang redup dari perspektif Anda.	Itu tidak benar-benar membunyikan lonceng.	Saya tidak yakin saya mengikuti Anda.
Saya tidak suka Apa yang Anda lakukan.	Gambaran mental saya mengenai kehidupan adalah berkemilauan dan sejernih kristal	Itu tidak bergema sama sekali dalam diri saya.	Apa yang Anda lakukan tidak terasa benar bagi saya.
Kehidupan itu baik.		Kehidupan adalah harmoni yang sempurna.	Kehidupan terasa hangat dan mengagumkan.

jendela di mana-mana, sehingga ia memiliki pencahayaan yang indah hampir di setiap waktu. Terdapat amat banyak yang dapat dilihat, mulai dari tangganya yang melingkar hingga pintu kayu oak yang dipahat dengan elegan. Anda dapat menghabiskan waktu seharian hanya untuk menjelajahi setiap sudut dan celah, mencari tahu hal-hal baru apa yang ada di sana untuk dilihat.

Rumah ketiga lebih sulit untuk digambarkan. Anda harus pergi dan mengalaminya sendiri; Anda harus merasakannya. Bangunannya kokoh dan meyakinkan. Ruangan-ruangannya memiliki kehangatan yang begitu terasa. Dalam hal yang tidak dapat didefinisikan, ia menyentuh sesuatu yang amat mendasar di dalam diri Anda. Ia hampir seperti mengayomi. Anda merasa seperti duduk di sudut dan menyerap segala hal yang ada di sana yang membuat Anda merasa begitu damai.

Dalam ketiga kondisi tersebut, saya membicarakan mengenai rumah yang sama. Yang pertama adalah dari sudut pandang seorang auditori, yang kedua adalah dari seorang visual, dan yang ketiga adalah dari orang kinestetis. Jika Anda menunjukkan sebuah rumah ke sekelompok orang, untuk sepenuhnya menghidupkan kekayaan yang dikandungnya, Anda akan melangkah kedalam ke tiga mode tersebut. Masing-masing sistem representasional utama seseorang akan menentukan yang mana dari ketiga deskripsi tersebut yang paling menarik perhatian. Namun ingat, orang menggunakan ketiganya. Cara yang paling elegan untuk berkomunikasi adalah dengan menghadirkan ketiganya, sambil memfokuskan pada sistem yang paling banyak digunakan oleh orang lain tersebut.

Mulailah untuk membuat daftar mengenai kata-kata visual, auditori, dan kinestetis.

Untuk beberapa hari kedepan, dengarkan orang-orang yang berbicara dengan Anda dan tentukan jenis kata apa yang paling sering mereka gunakan. Kemudian berbicara kepada mereka dengan menggunakan jenis kata-kata yang sama. Apa yang terjadi? Kemudian berbicara untuk sementara dengan menggunakan sistem representasional yang berbeda. Apa yang terjadi kali ini?

Izinkan saya memberikan contoh mengenai dapat seberapa efektif dampak dari pencerminan. Baru-baru ini saya berada di New York, dan saya ingin bersantai, jadi saya pergi ke Central Park. Saya berjalan-jalan dan duduk di sebuah bangku untuk melihat apa yang terjadi. Dalam waktu tidak lama, saya melihat seorang pria duduk di seberang saya. Kemudian saya mulai melakukan pencerminan terhadapnya. (Ketika Anda telah masuk kedalam kebiasaan tersebut, akan sulit untuk berhenti.) Saya meniru gerakan-gerakannya secara persis. Saya duduk dengan caranya, melakukan hal yang sama dengan kaki saya. Ia mulai melemparkan serpihan roti kepada burung-burung. Saya mulai melemparkan serpihan roti kepada burung-burung. Ia sedikit mengayunkan kepalanya. Saya mulai sedikit mengayunkan kepala saya. Kemudian ia memandang sekilas, dan saya memandang sekilas. Ia melihat kearah saya, saya melihat kearahnya.

Dalam waktu yang tidak lama ia berdiri dan berjalan menuju saya. Tidak mengherankan. Saya sepenuhnya menarik baginya karena ia pikir saya sama sepertinya. Kami mulai berbincang, dan saya melakukan pencerminan terhadap nada suara dan pembentukan kalimatnya secara persis. Setelah beberapa

saat ia mengatakan, “Jelas bahwa Anda adalah orang yang amat cerdas.” Mengapa ia memiliki keyakinan yang demikian? Karena ia merasa bahwa saya sama seperti dia. Beberapa waktu kemudian ia mengatakan kepada saya bahwa ia merasa mengenal saya dengan lebih baik daripada orang yang telah ia kenal selama dua puluh lima tahun. Dan tidak lama setelah itu, ia menawarkan sebuah pekerjaan kepada saya.

KATA-KATA PREDIKAT

Visual ▼	Auditori ▼	Kinestetis ▼	Tidak spesifik ▼
Lihat	dengar	rasa	menderita
pandang	suara	sentuh	pengalaman
nampak	menciptakan	raih	mengerti
tunjukkan	musik	berpegangan	berfikir
kemukakan	harmoni	tergelincir	belajar
mencerahkan	membunyikan	menangkap	proses
jelas	lonceng	melakukan kontak	memutuskan
berkabut	hening	melemparkan	memotivasi
fikus	menggema	keras	mempertimbangkan
samar-samar	selaras	berbalik	mengubah
berbinar	tidak	tidak terasa	mengonsepan
sejernih kristal	terdengar	padat	menyadari
bayangkan	tuli		mengetahui
	pertanyaan		

KALIMAT PREDIKAT

KALIMAT PREDIKAT

Predikat adalah kata-kata proses (kata kerja, keterangan kata kerja, kata sifat) yang digunakan orang-orang dalam komunikasi mereka untuk menghadirkan pengalaman mereka secara internal melalui modalitas visual, auditori, dan kinestetis. Daftar di bawah ini adalah beberapa kalimat predikat yang digunakan secara umum*

Visual



Nampak bagi saya
Di atas bayang-
bayang keraguan
Pandangan yang
samar
Ide yang kabur
Terlihat seperti
Gambaran jiwa
Diterjemahkan
dengan baik
Gambarannya
Cantik seperti
lukisan
Pandangan sekilas
Melihat pada
Warna-warni yang
berbeda
Gambarkan rencana
Anda

Auditori



Terlalu
banyak bicara
Sejelas lonceng
Terdengar seperti
Suara yang nyata
Pembicara utama
Cara bicara
Kata demi kata
Terang-terangan
Nyatakan tujuan
Anda
Katakan sejujurnya
Terdengar seperti
Pesan tersembunyi
Kuat dan jelas

Kinestetis



Intinya
Seperti
pendahulunya
Landasan yang kuat
Meluncur menuju
Tahan!
Kepala dingin
Sesuatu yang
menyejukkan
Memusingkan
kepala
Menyesakkan dada
Setajam sembilu
Sedang-sedang saja
Ambil tindakan
Berpegangan pada

*Tujuan dalam menyesuaikan predikat adalah untuk menyesuaikan bahasa yang digunakan pendengar Anda, sehingga menciptakan atmosfer hubungan keselarasan dan pemahaman.

Saya tahu bahwa beberapa orang yang saya berbicara kepada mereka mengenai pencerminan kurang setuju dan mengatakan bahwa itu adalah tidak alamiah, itu manipulatif. Akan tetapi ide bahwa itu adalah tidak alamiah adalah absurd. Setiap kali Anda berada dalam kondisi hubungan keselarasan dengan orang lain, adalah alamiah bagi Anda untuk mulai melakukan pencerminan terhadapnya dalam sisi gerak tubuh, nada suara, dan lain sebagainya. Kapan pun saya mengajar seminar, biasanya seseorang akan terganggu dan mempertanyakan mengenai pencerminan. Saya hanya menunjukkan bahwa jika ia melihat ke orang yang berada di sebelahnya, ia akan mendapatkan bahwa mereka duduk dengan cara yang sama. Mereka berdua menyalangkan kaki, kepala mereka condong ke arah yang sama, dan lain sebagainya. Demikian juga, mereka saling melakukan pencerminan satu sama lain karena mereka telah membangun hubungan keselarasan selama kursus beberapa hari yang mereka ikuti. Saya kemudian bertanya kepada seseorang mengenai bagaimana perasaannya terhadap yang lainnya, ia akan mengatakan, “Hebat,” atau, “Dekat.” Kemudian saya meminta orang lainnya untuk mengubah gerak tubuh dan duduk dengan posisi tubuh yang sama sekali berbeda. Ketika saya bertanya kepada orang pertama bagaimana perasaannya sekarang, jawaban-jawaban yang saya terima adalah, “tidak begitu dekat,” atau, “Jauh,” atau, “Saya tidak yakin lagi.”

Jadi pencerminan adalah proses hubungan keselarasan yang alamiah. Anda telah melakukannya secara tidak sadar. Dalam bab ini kita belajar mengenai apa yang kita lakukan—kita inginkan, dengan setiap orang, bahkan orang asing. Untuk jawaban bahwa pencerminan adalah manipulatif, katakan

kepada saya yang mana yang lebih membutuhkan upaya sadar, hanya berbicara dengan kecepatan dan nada normal Anda atau benar-benar untuk mencari tahu bagaimana orang lainnya berkomunikasi dengan cara terbaik dan untuk memasuki dunianya? Dan ingat bahwa ketika Anda melakukan pencerminan terhadap orang lain, Anda benar-benar mengalami apa yang ia rasakan. Jika niat Anda adalah untuk melakukan manipulasi terhadap orang lain, ketika Anda mulai melakukan pencerminan, Anda sebenarnya mulai merasa lebih seperti dia—jadi pertanyaannya menjadi, apakah Anda ingin memanipulasi diri Anda sendiri?

Anda tidak melepaskan identitas Anda identitas Anda melakukan pencerminan terhadap orang lain. Anda tidak secara eksklusif sebagai seorang visual, auditori, atau kinestetis. Kita semua harus berjuang untuk menjadi fleksibel. Melakukan pencerminan hanya menciptakan kesamaan fisiologi yang menggarisbawahi kemanusiaan bersama kita. Ketika saya melakukan pencerminan, saya mendapatkan manfaat dari perasaan, dan pengalaman, dan pikiran orang lain. Merupakan pelajaran yang amat kuat, indah, dan memberdayakan untuk mengalami tentang bagaimana berbagi dunia dengan manusia lainnya.

Keberhasilan budaya masiv dihasilkan dari hubungan keselarasan dengan massa tersebut. Pemimpin yang paling efektif adalah kuat dalam ketiga sistem representasional tersebut. Kita cenderung mempercayai orang yang menarik bagi kita pada ketiga tingkatan itu dan memberikan rasa kesamaan—keseluruhan bagian kepribadian mereka menyampaikan hal yang sama. Pikirkan mengenai pemilihan presiden yang lalu.

Apakah Anda berpikir bahwa Ronald Reagan, dengan usianya, merupakan seorang yang menarik secara visual? Apakah ia memiliki nada suara dan cara berbicara yang menarik? Dapatkah ia menggerakkan secara emosional dengan perasaan patriotisme dan kemungkinan? Sebagian besar orang—bahkan mereka yang tidak setuju dengan kebijakannya—akan memberikan suara “Ya!” terhadap ketiga pertanyaan tersebut. Tidak heran jika mereka menyebutnya Komunikator Ulung. Sekarang pikirkan mengenai Walter Mondale. Apakah ia merupakan seorang pria yang menarik secara visual? Ketika saya menanyakan pertanyaan ini dalam berbagai seminar, saya beruntung jika mendapatkan jawaban “ya” sebanyak 20 persen. Apakah ia memiliki nada suara dan cara berbicara yang menarik? Saya mendapatkan bahkan angka yang lebih kecil yang meyakini hal itu. Bahkan mereka yang setuju dengan segala sesuatu yang dikatakan Mondale jarang menjawab ya atas pertanyaan ini. Dapatkah ia menggerakkan Anda secara emosional dengan perasaan patriotisme dan kemungkinan? Saya biasanya mendapatkan tawa dalam hal pertanyaan ini. Itu merupakan salah satu kegagalan terbesar. Jadi apakah mengejutkan jika Reagan menang telak?

Pikirkan mengenai apa yang terjadi pada Gary Hart. Ia cukup menarik pada ketiga tingkatan tersebut. Mondale memiliki lebih banyak uang dan telah berada di Gedung Putih, jadi ia nampak merupakan pilihan yang logis. Namun Hart sedang berlari—namun hanya dalam waktu singkat. Apa yang terjadi? Untuk satu hal, Hart tidak kongruen. Ketika masyarakat bertanya mengapa ia mengubah namanya, ia berkata bahwa itu tidaklah penting—namun bahasa tubuh dan nada bicaranya

mengatakan yang sebaliknya. Ia dapat berdiri dihadapan pers dan berkata, “Ya, saya mengubah nama saya. Namun saya melakukannya agar Anda tidak menilai saya berdasarkan nama, namun berdasarkan kualitas kerja yang saya lakukan.” Namun, ia plin-plan. Kemudian dia harus ditekan untuk mendiskusikan “ide-ide barunya,” dan ketika ia melakukannya, banyak orang merasa tidak ada hal mendasar bagi ide-ide tersebut. Mereka hanya retorika berkabut.

Bagaimana dengan Geraldine Ferraro? Apakah Anda berpikir bahwa ia merupakan wanita yang menarik secara visual? 60 persen dari orang yang saya wawancarai beranggapan demikian. Apakah Anda merasa bahwa ia memiliki nada suara yang menarik? Di sini lah kekurangan Ferraro, dan kekurangan besar. Antara 80 dan 90 persen audiensi yang saya wawancarai mengatakan bahwa suaranya bukan hanya tidak menarik namun juga mengganggu. (Satu-satunya pengecualian adalah orang-orang dari Kota New York.) Dan hanya 10 persen yang mengatakan bahwa ia dapat menggerakkan mereka secara emosional. Dapatkah Anda bayangkan betapa sulitnya bagi Anda untuk menjadi populer—bahkan jika Anda memiliki ide terhebat di dunia—jika orang merasa risih setiap kali Anda membuka mulut? Menjadi seorang wanita dan berada pada tiket yang sama dengan Mondale tidak membantu Ms. Ferraro di mata sebagian orang. Meskipun demikian, faktor-faktor itu mungkin bukan merupakan alasan besar ia tidak mendapatkan dukungan. Nada suaranya, ketidakmampuannya untuk menggerakkan orang secara emosional, dan akhirnya, ketidak kongruenannya menyebabkan hal tersebut terjadi. Banyak isu muncul ketika ia menyampaikan berbagai pesan yang

bercampur baur—mengenai aborsi, serangan nuklir pertama, keuangan suaminya, dan lain sebagainya. Kemampuan komunikasi personal dari kandidat Demokrat tersebut menjadikan kekalahan hampir tidak terelakkan.

Sekarang pikirkan mengenai keberhasilan budaya besar seperti yang dilakukan oleh Bruce Springsteen. Konser-konsernya padat, dan ia memberikan segala sesuatu untuk mata dan telinga. Menarik secara visual, ia berbicara kepada audiensinya dengan suara yang mengandung perasaan yang dalam, dan membangun hubungan keselarasan yang luar biasa.

Pikirkan mengenai presiden di masa modern yang unggul dalam benak Anda sebagai orang yang kuat, kharismatik, mampu membuat perbedaan...Apakah Anda berpikir John F. Kennedy? Sembilan puluh persen dari orang yang saya survei mengatakan ya. Mengapa? Baiklah, terdapat banyak alasan, namun mari kita lihat beberapa. Apakah Anda merasa Kennedy merupakan orang yang menarik secara visual? Anda berani bertaruh. Saya jarang menemukan seseorang yang tidak berpendapat demikian. Bagaimana dengan dari sudut pandang auditori? Sembilan puluh persen orang yang saya survei setuju bahwa ia juga menarik dari sisi ini. Dapatkah ia menggerakkan Anda secara emosional dengan pernyataan-pernyataan seperti "Jangan tanyakan apa yang dapat dilakukan negara untukmu, tanyakan apa yang dapat kamu lakukan untuk negara"? ia merupakan seorang master dalam menggunakan komunikasi untuk mempengaruhi orang. Apakah ia kongruen? Khrushchev pasti berpikir demikian. Krisis misil Kuba merupakan uji ke-kongruen-an antara Kennedy dan Khrushchev. Mereka

berdua saling menatap mata satu sama lain, dan sebagaimana diabadikan oleh seorang penulis, “Khrushchev berkedip.”

Penelitian terhadap orang-orang sukses menunjukkan lagi dan lagi bahwa mereka memiliki bakat untuk menciptakan hubungan keselarasan (*rapport*). Mereka yang fleksibel dan menarik dalam ketiga mode dapat mempengaruhi banyak orang apakah sebagai seorang guru, pelaku bisnis, atau seorang pemimpin dunia. Akan tetapi Anda tidak membutuhkan semacam anugerah alam untuk melakukan itu. Jika Anda dapat melihat, mendengar, dan merasa, Anda dapat menciptakan hubungan keselarasan dengan siapa pun dengan melakukan apa yang ia lakukan. Anda mencari hal-hal yang dapat Anda lakukan pencerminan terhadapnya sealamiah dan senormal mungkin. Jika Anda melakukan pencerminan terhadap seseorang yang menderita asma atau kekejangan yang akut, bukannya mendapatkan hubungan keselarasan, Anda akan membuatnya berpikir bahwa Anda mengejeknya.

Dengan menerapkan secara konsisten, Anda memasuki dunia siapa pun yang bersama Anda dan berbicara dalam mode orang tersebut. Itu dalam waktu singkat akan menjadi kebiasaankedua. Dan Anda akan melakukannya secara otomatis tanpa pemikiran sadar apa pun. Ketika Anda mulai melakukan pencerminan secara efektif, Anda mendapatkan bahwa proses tersebut melakukan lebih dari sekedar memungkinkan Anda untuk mencapai hubungan keselarasan dan memahami orang lain. Karena apa yang dikenal sebagai *pacing* (penyamaan) dan *leading* (panduan), Anda akan mampu untuk membuat mereka mengikuti Anda. Tidak masalah seberapa pun berbedanya Anda. Tidak masalah bagaimana Anda bertemu.

Jika Anda dapat membangun hubungan keselarasan yang cukup dengan seseorang, dalam waktu yang tidak lama Anda akan dapat mengubah perilakunya untuk mulai menyesuaikan dengan Anda.

Mari saya beri Anda contoh. Beberapa tahun lalu, bisnis nutrisi saya mulai mengembangkan hubungan dengan seorang dokter yang amat kuat di Beverly Hills. Kami memulai dengan langkah yang nampaknya kurang begitu menjanjikan. Ia menginginkan keputusan yang cepat terhadap sebuah proposal, namun saya berada di luar kota, dan saya adalah satu-satunya orang yang dapat membuat keputusan tersebut. Ia tidak suka harus menunggu seseorang semuda saya—ketika itu dua puluh satu tahun—dan ia berada dalam kondisi cukup antagonis ketika saya akhirnya menemuinya.

Saya mendapatkan ia duduk di kantornya dalam posisi yang amat kaku, otot-ototnya menegang. Saya duduk di kursi yang berhadapan dengannya dengan postur yang persis sama dan mulai melakukan pencerminan terhadap ritme nafasnya. Ia berbicara dengan cepat, jadi saya juga berbicara dengan cepat. Ia melakukan gerak tubuh yang tidak biasa, melambaikan tangan kanannya membentuk lingkaran. Saya melakukan hal yang sama.

Meskipun keadaan pertemuan kami yang buruk, kami mulai menjadi akrab. Mengapa, karena dengan menyesuaikan diri dengan dirinya, saya membangun hubungan keselarasan. Dalam waktu yang tidak lama, saya mulai melihat apakah saya dapat memandunya. Pertama, saya melambatkan kecepatan bicara saya. Ia melambat juga. Kemudian saya bersandar di kursi saya. Ia melakukan hal yang sama. Pada awalnya saya

menyesuaikan dan melakukan pencerminan terhadapnya. Akan tetapi seiring hubungan keselarasan terbentuk, saya mampu memandunya untuk menyesuaikan dan melakukan pencerminan terhadap saya. Kemudian ia mengajak saya untuk makan siang, dan perjumpaan kami berakhir dengan makan bersama yang amat akrab, seakan-akan kami adalah teman terbaik. Sekarang ia adaah pria yang amat benci jika saya keluar dari pintu. Jadi, Anda tidak membutuhkan lingkungan yang ideal untuk melakukan pencerminan dengan baik. Anda hanya perlu memiliki kemampuan untuk mengadaptasikan perilaku Anda dengan orang lain.

Apa yang saya lakukan dengan pria ini adalah pacing dan leading. Pacing merupakan pencerminan yang anggun, bergerak dengan cara seseorang bergerak, berubah gerak ketika ia merubah gerak. Ketika Anda memiliki kemampuan amat baik dalam melakukan pencerminan terhadap orang lain, Anda dapat mengubah gerak fisiologi dan perilaku Anda hampir secara naluriah ketika orang lainnya berubah. Hubungan keselarasan tidak bersifat statis; ia bukanlah sesuatu yang tetap stabil ketika ia dicapai. Ia adalah proses dinamis, cair, dan fleksibel. Sebagaimana kunci untuk membentuk resonansi yang sesungguhnya, hubungan yang berlangsung lama adalah kemampuan untuk mengubah dan menyesuaikan dengan apa yang dialami oleh orang lain, kunci untuk pacing adalah kemampuan untuk mengubah gigi secara elegan dan akurat ketika orang lain melakukannya.

Leading mengikuti secara langsung dari pacing. Seiring Anda membangun hubungan keselarasan dengan seseorang, Anda menciptakan keterkaitan yang hampir dapat dirasakan.

Leading datang dengan sama alamiahnya dengan pacing. Anda mencapai satu titik di mana Anda mulai untuk mengawali perubahan daripada hanya melakukan pencerminan terhadap orang lain, sebuah titik di mana Anda telah membangun hubungan keselarasan yang besar sehingga ketika Anda berubah, orang lain tersebut secara tidak sadar akan mengikuti Anda. Anda mungkin pernah mengalami bersama teman-teman pada larut malam di mana Anda tidak lelah sama sekali, namun Anda memiliki hubungan keselarasan yang dalam sehingga ketika mereka menguap, Anda juga menguap. Tenaga penjual yang baik melakukan hal yang persis sama. Mereka memasuki dunia orang lainnya, mencapai hubungan keselarasan, kemudian menggunakan hubungan keselarasan tersebut untuk memandu mereka (leading).

Sebuah pertanyaan yang muncul ketika kita membicarakan mengenai hubungan keselarasan seperti ini: bagaimana jika seseorang marah? Apakah Anda akan meniru kemarahannya? Baiklah, itu pasti merupakan salah satu pilihan. Bagaimanapun, pada bab selanjutnya kita akan berbicara mengenai bagaimana menerobos pola seseorang, daripada hanya sekedar melakukan pencerminan terhadapnya, apakah itu adalah kemarahan atau keputusan, dan bagaimana melakukannya dengan cepat. Mungkin akan lebih baik menerobos pola seseorang daripada meniru kemarahan tersebut. Terkadang, dengan melakukan pencerminan terhadap kemarahan seseorang, Anda dapat masuk ke dunianya dengan amat kuat sehingga ketika Anda mulai rileks, ia juga akan mulai rileks. Ingat hubungan keselarasan bukan hanya berarti Anda tersenyum. Hubungan keselarasan berarti koresponsifan. Orang-orang jalanan, sebagai contoh,

terkadang mendapatkan bahwa melakukan pencerminan terhadap kemarahan amat sangat diperlukan. Terkadang Anda mungkin membutuhkan komunikasi yang intens dengan seseorang, karena pertentangannya terhadap Anda adalah satu dari banyak cara di mana penghargaan dibangun dalam bagian budaya kita.

Berikut ini adalah percobaan lainnya. Libatkan seseorang dalam percakapan. Tiru dia dalam posisi tubuh, suara, dan nafas. Setelah beberapa saat, secara perlahan ubah posisi tubuh dan nada suara Anda. Apakah orang tersebut mengikuti Anda setelah beberapa menit? Jika tidak, kembali dan samakan lagi. Kemudian coba pemanduan yang lain dan lakukan perubahan yang lebih tidak radikal. Jika, ketika Anda mencoba untuk memandu seseorang, ia tidak mengikuti, itu berarti Anda belum memiliki hubungan keselarasan yang cukup besar. Bangun lebih banyak hubungan keselarasan dan coba lagi.

“Saya memintanya untuk melihat ke dalam kehidupan pria seakan-akan ke dalam cermin, dan dari yang lainnya untuk mengambil contoh dari dirinya sendiri.”

—Terence

Apa kunci untuk membangun hubungan keselarasan? Fleksibilitas. Ingat, rintangan terbesar bagi hubungan keselarasan adalah berpikir bahwa orang lain memiliki peta yang sama dengan Anda, bahwa karena Anda melihat dunia dengan satu cara, mereka juga demikian. Para komunikator yang amat baik jarang melakukan kesalahan ini. Mereka mengetahui

bahwa mereka harus mengubah bahasa mereka, nada bicara mereka, pola bernafas mereka, gerak tubuh mereka, sampai mereka mendapatkan sebuah pendekatan yang berhasil dalam mencapai tujuan mereka.

PENYAMAAN DAN PEMANDUAN

Penyamaan digital:

- ▶ Sesuaikan predikat
- ▶ Sesuaikan gerakan isyarat pengaksesan (Accessing Cue)
- ▶ Sesuaikan nada
- ▶ Sesuaikan kecepatan bicara

Penyamaan atau Pencerminkan Analogis

- ▶ Bernafas
- ▶ Denyut
- ▶ Kelembaban kulit
- ▶ Posisi kepala
- ▶ Gerak wajah
- ▶ Gerak alis
- ▶ Ukuran pupil
- ▶ Ketegangan otot
- ▶ Pemindahan berat
- ▶ Gerakan kaki
- ▶ Penempatan bagian tubuh
- ▶ Hubungan ruang
- ▶ Gerak tangan
- ▶ Gerak tubuh melalui ruang
- ▶ Posisi tubuh

Jika Anda gagal untuk berkomunikasi dengan seseorang, adalah menggoda untuk berpendapat bahwa ia adalah orang bodoh yang tidak memiliki harapan yang menolak untuk mendengarkan. Namun anggapan tersebut sebenarnya adalah jaminan bahwa Anda tidak akan mencapai kemajuan. Adalah lebih baik untuk mengubah kata-kata dan perilaku Anda sampai mereka sesuai dengan model dunianya.

Salah satu prinsip penting NLP adalah bahwa arti komunikasi Anda adalah respon yang Anda dapatkan. Tanggungjawab komunikasi terletak pada Anda. Jika Anda berupaya untuk mendorong seseorang melakukan satu hal, dan ia melakukan yang lainnya, kesalahan berada pada komunikasi Anda. Anda tidak mendapatkan cara untuk membuat pesan Anda sampai.

Ini amat penting dalam segala hal yang Anda lakukan. Mari kita lihat pada pengajaran. Tragedi terbesar dalam pendidikan adalah bahwa sebagian besar guru memahami mata pelajaran mereka, namun tidak memahami murid mereka. Mereka tidak mengetahui proses informasi murid mereka, mereka tidak mengetahui sistem representasional mereka, tidak mengetahui bagaimana cara kerja otak murid-murid mereka.

Guru terbaik secara naluriah mengetahui bagaimana cara untuk menyesuaikan dan memandu atau mengarahkan. Mereka mampu membangun hubungan keselarasan, sehingga pesan mereka sampai. Akan tetapi tidak ada alasan mengapa semua guru tidak dapat belajar hal yang sama. Dengan belajar untuk menyesuaikan dengan para murid mereka, dengan belajar untuk menghadirkan informasi dalam bentuk yang dapat diproses secara efektif oleh para murid, mereka dapat merevolusi dunia pendidikan.

Beberapa guru berpendapat bahwa karena mereka memahami mata pelajaran yang mereka ajarkan, maka segala kegagalan dalam komunikasi terletak pada siswa yang tidak dapat belajar. Akan tetapi respon, bukan isi, adalah makna komunikasi. Anda dapat mengetahui segala sesuatu di dunia mengenai Kerajaan Roma, akan tetapi jika Anda tidak dapat membangun hubungan keselarasan, jika Anda tidak dapat menerjemahkan informasi tersebut dari peta Anda kepada peta orang lain, pengetahuan Anda tidak berarti. Itu adalah mengapa guru terbaik adalah ia yang membangun hubungan keselarasan. Terdapat cerita mengenai sebuah kelas di mana semua anak—sebagai kelakar—berencana bersama-sama untuk menjatuhkan buku-buku mereka pada jam sembilan pagi tepat. Tanpa menunda, guru tersebut meletakkan kapurnya, mengambil sebuah buku, dan menjatuhkannya, juga. “Maaf saya telat,” ucap guru wanita itu. Setelah itu, ia dapat membuat seluruh murid patuh terhadapnya.

Para pendiri NLP memberikan contoh yang menarik mengenai bagaimana harusnya pendidikan berjalan. Terdapat siswa teknik muda yang sistem representasional utamanya adalah kinestetis. Pertama kali ia memiliki kesulitan yang besar untuk belajar membaca skema listrik. Ia mendapatkan bahwa pelajaran tersebut sulit dan membosankan. Pada dasarnya, ia memiliki masalah untuk memahami konsep yang dipresentasikan secara visual.

Kemudian pada satu hari, ia mulai membayangkan bagaimana rasanya menjadi elektron yang mengapung di lintasan diagram yang ia lihat di hadapannya. Ia membayangkan berbagai reaksi dan perubahannya ketika ia bersentuhan dengan

berbagai komponen dalam lintasan tersebut, ditandai dengan karakter-karakter di dalam skema tersebut. Hampir secara langsung, diagram-diagram tersebut mulai masuk akal baginya. Ia bahkan mulai menikmati mereka. Setiap skema memberikan pengembaraan baru baginya. Ia begitu menyenangkan hingga ia berakhir sebagai seorang engineer. Ia berhasil karena ia mampu untuk belajar melalui sistem representasional yang ia sukai. Hampir setiap anak yang keluar dari sistem pendidikan merupakan anak yang mampu belajar. Kita hanya tidak pernah mengetahui bagaimana cara mengajar mereka. Kita tidak pernah membangun hubungan keselarasan dengan mereka dan tidak pernah menyesuaikan strategi pembelajaran mereka.

Saya menekankan pada pengajaran karena, pada akhirnya, itu adalah apa yang dilakukan oleh kita semua, apakah di rumah bersama anak-anak kita atau di tempat kerja bersama dengan karyawan atau rekan sejawat kita. Apa yang bekerja di ruang kelas akan bekerja juga di ruang rapat atau juga di ruang keluarga.

Terdapat hal akhir yang mengagumkan mengenai keajaiban hubungan keselarasan. Ia merupakan kemampuan yang paling mudah diakses di dunia. Anda tidak membutuhkan buku pelajaran, dan Anda tidak perlu mengikuti kursus. Anda tidak perlu melakukan perjalanan untuk mendapatkan seorang ahli, dan Anda tidak perlu mendapatkan gelar sarjana. Peralatan yang Anda perlukan hanyalah mata, telinga, indera sentuhan, perasa dan pencium.

Anda dapat mulai menggali hubungan keselarasan sekarang juga. Kita selalu berkomunikasi dan berinteraksi. Hubungan keselarasan melakukan kedua hal tersebut dengan

cara seefektif mungkin. Anda dapat mempelajari hubungan keselarasan ketika Anda menunggu pesawat dengan melakukan pencerminan terhadap orang-orang di dekat Anda. Anda dapat menggunakan hubungan keselarasan di pasar swalayan. Anda dapat menggunakannya di tempat kerja dan rumah Anda. Jika, ketika Anda pergi untuk melakukan wawancara kerja, Anda menyesuaikan dan melakukan pencerminan terhadap pewawancara, ia akan dengan cepat menyukai Anda. Menggunakan hubungan keselarasan dalam bisnis Anda membuat hubungan dengan cepat dengan para klien Anda. Jika Anda ingin menjadi Ahli komunikasi, yang Anda perlukan hanyalah belajar bagaimana untuk memasuki dunia orang lain. Anda telah memiliki semua yang Anda butuhkan sekarang.

Terdapat caralain untuk membangun hubungan keselarasan, serangkaian perbedaan yang membantu menentukan pilihan yang dilakukan orang-orang. Mereka disebut...



BAB XIV

Perbedaan ekselensi: Metaprogram

“Dengan kunci yang tepat seseorang dapat mengatakan apa pun. Dengan kunci yang salah, tidak ada: satu-satunya bagian rumitnya adalah menemukan kunci tersebut.”

—George Bernard Show

Salah satu cara terbaik untuk menyadari amat beragamnya reaksi manusia adalah dengan berbicara kepada sebuah kelompok yang terdiri dari beberapa orang. Anda tidak akan luput dari melihat betapa beragamnya reaksi orang terhadap hal yang sama. Anda mengungkapkan sebuah cerita motivasi, dan satu orang akan terpana, yang lainnya merasa kebosanan. Anda mengungkapkan cerita lucu, yang lainnya akan terbingkal-bingkal, dan yang lainnya bahkan tidak bergeming. Anda akan beranggapan bahwa masing-masing orang mendengarkan dengan bahasa mental yang berbeda.

Pertanyaannya adalah mengapa orang-orang bereaksi sedemikian berbeda terhadap pesan yang sama. Mengapa

orang melihat gelas sebagai separuh kosong, sementara yang lainnya melihatnya sebagai separuh penuh? Mengapa seseorang mendengar sebuah pesan dan merasa bersemangat, antusias, dan termotivasi sementara orang lainnya yang mendengar pesan yang persis sama tidak memberikan respon sama sekali? Kutipan dari acara Shaw di atas adalah amat tepat. Jika Anda berbicara kepada seseorang dengan kunci yang tepat, Anda dapat melakukan segala sesuatu. Jika Anda berbicara dengan yang salah, Anda tidak dapat melakukan apa pun. Pesan yang paling menginspirasi, pikiran yang paling mencerahkan, kritik yang paling cerdas, sepenuhnya tidak berarti kecuali jika mereka dipahami baik secara intelektual dan juga emosional oleh orang yang kepada mereka pesan tersebut disampaikan. Mereka adalah kunci utama bukan hanya untuk kekuatan personal, namun juga untuk banyak isu yang lebih luas yang harus kita hadapi secara kolektif. Jika Anda ingin menjadi seorang ahli dalam memberikan dorongan, seorang ahli komunikasi, baik dalam bisnis atau kehidupan personal, Anda harus mengetahui bagaimana menemukan kunci tersebut.

Jalan tersebut adalah melalui metaprogram. Metaprogram adalah kunci menuju jalan seseorang memproses informasi. Mereka adalah pola internal yang kuat yang membantu menentukan bagaimana ia membentuk representasi internal dan mengarahkan perilakunya. Metaprogram adalah program-program internal (atau semacamnya) yang kita gunakan dalam memutuskan apa yang harus diperhatikan. Kita mengubah, menghapus, dan mengeneralisasi informasi karena pikiran sadar hanya dapat memberikan perhatian terhadap begitu banyak potongan informasi pada waktu tertentu.

Cara otak kita memroses informasi mirip seperti yang dilakukan oleh komputer. Ia memasukkan amat banyak data dan mengorganisirnya menjadi bentuk konfigurasi yang masuk akal bagi orang tersebut. Komputer tidak dapat melakukan apa pun tanpa perangkat lunak, yang memberikan struktur tersebut untuk menjalankan tugas tertentu. Metaprogram bekerja dengan cara yang hampir sama di dalam otak kita. Mereka memberikan struktur yang membentuk apa yang menjadi perhatian kita, bagaimana kita menjadikan pengalaman kita menjadi masuk akal, dan arah kemana mereka membawa kita. Mereka memberikan dasar yang padanya kita memutuskan bahwa sesuatu adalah menarik atau tidak, sebuah potensi yang menguntungkan atau mengancam. Untuk berkomunikasi dengan komputer, Anda harus memahami perangkat lunaknya. Untuk dapat berkomunikasi secara efektif dengan seseorang, Anda harus memahami metaprogramnya.

Orang memiliki pola perilaku, dan mereka memiliki pola yang dengannya mereka mengorganisir pengalaman mereka untuk menciptakan perilaku-perilaku tersebut. Hanya melalui pemahaman terhadap pola-pola mental tersebut Anda dapat berharap pesan Anda sampai, apakah itu adalah mencoba untuk membuat seseorang membeli mobil atau untuk memahami bahwa Anda benar-benar mencintainya. Meskipun situasinya mungkin beragam, terdapat struktur yang konsisten mengenai bagaimana orang-orang memahami sesuatu dan mengorganisir pikiran mereka.

Metaprogram pertama melibatkan pendekatan atau penjaualan sesuatu. Seluruh perilaku manusia berkisar antara dorongan untuk mendapatkan kesenangan atau menghindari

kesakitan. Anda menjauh dari korek api yang menyala dengan maksud untuk terhindar dari rasa sakit terbakar. Anda duduk dan menyaksikan matahari tenggelam yang indah karena Anda mendapatkan kesenangan dari pertunjukan benda langit yang amat indah seiring siang meluncur menuju malam.

Hal yang sama juga berlaku bagi tindakan-tindakan yang ambigu. Seseorang mungkin berjalan sejauh satu mil karena ia menikmati latihan olahraga tersebut. Orang lainnya mungkin berjalan karena ia memiliki fobia yang berat untuk berada di dalam mobil. Seseorang mungkin membaca Faulkner, Hemingway, atau Fitzgerald karena ia menikmati cerita dan pengetahuannya. Ia bergerak menuju sesuatu yang memberinya kesenangan. Orang lainnya mungkin membaca karya penulis yang sama karena mereka tidak ingin dianggap sebagai orang bodoh yang tidak berpendidikan. Ia tidak begitu mencari kesenangan, namun lebih pada upaya untuk menghindari rasa sakit; ia menjauh dari sesuatu, bukan mendekatinya.

Sebagaimana metaprogram-metaprogram lainnya yang akan saya bahas, proses ini bukan merupakan satu proses yang absolut. Setiap orang bergerak menuju sesuatu dan menjauh dari yang lainnya. Tidak ada orang yang memberikan reaksi yang sama terhadap masing-masing dan setiap rangsangan, meskipun setiap orang memiliki model yang dominan, kecenderungan yang kuat terhadap satu program atau lainnya. Beberapa orang cenderung lebih energik dan suka mengambil resiko. Mereka mungkin merasa paling nyaman untuk bergerak menuju sesuatu yang membuat mereka antusias. Orang-orang lainnya cenderung untuk berhati-hati, khawatir, dan protektif; mereka melihat dunia sebagai tempat yang lebih berbahaya. Mereka

cenderung untuk menghindar dari hal-hal berbahaya atau mengancam daripada menuju sesuatu yang menggairahkan. Untuk menemukan dengan cara mana seseorang bergerak, tanyakan kepada mereka apa yang mereka inginkan dalam hubungan yang dijalin—sebuah rumah, mobil, pekerjaan, atau lainnya. Apakah mereka mengatakan kepada Anda apa yang mereka inginkan atau apa yang tidak mereka inginkan?

Apa arti informasi ini? Segalanya. Jika Anda adalah seorang pebisnis yang menjual produk, Anda dapat mempromosikannya dengan dua cara, dengan apa yang ia lakukan dan yang tidak dilakukannya. Anda dapat mencoba untuk menjual mobil dengan memberikan penekanan bahwa mereka cepat, cantik, atau seksi, atau Anda dapat menekankan bahwa mereka tidak mengonsumsi banyak bahan bakar, biaya perawatannya tidak mahal, dan khususnya aman jika terjadi kecelakaan. Strategi yang Anda gunakan harus sepenuhnya pada strategi orang yang berhubungan dengan Anda. Menggunakan metaprogram yang salah dengan seseorang, dan mungkin Anda harus dirumahkan. Anda mencoba untuk mendorongnya menuju sesuatu, dan yang diinginkan adalah menemukan alasan yang bagus untuk mundur.

Ingat, sebuah mobil dapat berjalan di jalan yang sama dalam kondisi maju atau mundur. Hal yang sama juga berlaku untuk perseorangan. Katakanlah Anda ingin anak Anda menghabiskan lebih banyak waktu untuk mengerjakan pekerjaan rumahnya. Anda mungkin mengatakan, “Kamu sebaiknya belajar atau kamu tidak akan dapat masuk ke kampus yang bagus.” “Lihat Fred. Ia tidak belajar, jadi ia dikeluarkan dari sekolah, dan ia menghabiskan hidupnya dengan mengisi

gas. Memangnya kamu ingin seperti itu?” Seberapa berhasil strategi yang Anda gunakan tersebut? Itu tergantung pada anak Anda. Jika ia utamanya adalah termotivasi oleh penjarahan, itu mungkin berhasil dengan baik. Akan tetapi jika ia bergerak mendekati sesuatu? Bagaimana jika ia termotivasi oleh apa yang menggairahkannya, dengan bergerak menuju yang ia merasa dirinya tertarik? Jika itu adalah cara ia merespon, Anda tidak akan mengubah perilakunya dengan memberikan contoh sesuatu yang menjauhkan. Anda dapat saja marah sampai wajah Anda membiru, namun Anda berbicara dengan kunci yang salah. Anda berbicara bahasa Latin, dan anak Anda berbicara bahasa Yunani. Anda membuang-buang waktu Anda, dan juga waktunya. Pada kenyataannya, orang yang bergerak menuju sesuatu sering dibuat marah oleh atau kesal terhadap mereka yang menghadirkan sesuatu yang menjauhkan. Anda akan memotivasi anak Anda secara lebih baik dengan mengatakan, “Jika Kamu melakukan ini, maka Kamu akan dapat memilih kampus manapun yang Kamu inginkan.”

Metaprogram kedua berhubungan dengan kerangka referensi internal dan eksternal. Tanyakan kepada seseorang bagaimana dia mengetahui bahwa ia telah melakukan pekerjaan dengan baik. Bagi sebagian orang, bukti datang dari luar. Bos menepuk punggung Anda dan mengatakan pekerjaan Anda amat bagus. Anda mendapatkan pengangkatan. Memenangkan penghargaan besar. Pekerjaan Anda diakui dan dipuji oleh rekan kerja Anda. Ketika Anda mendapatkan persetujuan pihak luar tersebut, Anda mengetahui bahwa pekerjaan Anda adalah bagus. Itu merupakan kerangka referensi eksternal.

Bagi yang lainnya, bukti datang dari dalam diri. Mereka “mengetahui dari dalam” ketika mereka telah melakukan yang baik. Jika Anda memiliki kerangka referensi internal, Anda dapat mendesain sebuah gedung yang memenangkan seluruh jenis penghargaan arsitektural, akan tetapi jika Anda tidak merasa bahwa ia adalah spesial, tidak ada persetujuan dari luar yang dapat meyakinkan Anda bahwa ia adalah spesial. Sebaliknya, Anda mungkin melakukan pekerjaan yang mendapatkan sambutan yang hangat kuku dari bos atau rekan sejawat Anda, namun jika Anda merasa bahwa itu adalah pekerjaan yang baik, Anda akan mempercayai naluri Anda sendiri daripada mereka. itu merupakan kerangka referensi eksternal.

Katakanlah Anda mencoba untuk meyakinkan seseorang untuk menghadiri sebuah seminar. Anda mungkin mengatakan, “Anda harus menghadiri seminar ini. Ia amat bagus. Saya telah pergi kesana dan seluruh teman saya juga pergi ke sana, dan mereka semua amat menyukainya dan menyebut-nyebutnya selama sehari-hari. Mereka semua mengatakan bahwa ia telah mengubah hidup mereka menjadi lebih baik.” Jika orang yang Anda ajak bicara tersebut adalah seseorang dengan kerangka referensi eksternal, maka kemungkinan Anda akan dapat meyakinkannya. Jika semua yang dikatakan orang-orang tersebut adalah benar, ia sering akan mengasumsikan bahwa itu mungkin benar.

Akan tetapi bagaimana jika ia adalah seseorang dengan kerangka referensi internal? Anda akan sulit untuk meyakinkannya dengan mengatakan apa yang telah dikatakan oleh orang lain. Itu tidak berarti apa-apa baginya. Itu tidak diperhitungkannya. Anda hanya dapat meyakinkannya dengan

menarik kepada hal-hal yang ia ketahui sendiri. Bagaimana jika Anda mengatakan kepadanya, “Ingat serangkaian kuliah yang Anda hadiri tahun lalu? Ingat bagaimana Anda mengatakan bahwa ia merupakan pengalaman yang begitu mencerahkan yang Anda alami dalam tahun-tahun Anda? Baiklah, saya mengetahui sesuatu yang mungkin sama seperti itu; saya pikir jika Anda mengikutinya, Anda akan mendapatkan pengalaman yang sama. Bagaimana menurut Anda?” akankah itu berhasil? Tentu, karena Anda berbicara kepadanya dengan bahasanya.

Perlu untuk dicatat bahwa keseluruhan metaprogram ini adalah terkait dengan konteks dan penekanan. Jika Anda telah melakukan sesuatu selama sepuluh atau lima belas tahun, Anda mungkin telah memiliki kerangka referensi internal yang kuat; jika Anda baru, Anda mungkin tidak memiliki kerangka internal yang demikian kuat mengenai apa yang benar dan salah dalam konteks tersebut. Jadi Anda cenderung untuk membangun preferensi dan pola seiring berjalannya waktu. Akan tetapi bahkan jika Anda adalah orang yang bertangan kanan, Anda masih menggunakan tangan kiri Anda dalam berbagai situasi ketika ia berguna untuk digunakan. Hal yang sama juga berlaku untuk metaprogram. Anda bukan hanya satu arah. Anda dapat beragam. Anda dapat berubah.

Jenis kerangka referensi apa yang dimiliki oleh sebagian besar pemimpin—internal atau eksternal? Seorang pemimpin yang benar-benar efektif harus memiliki kerangka internal yang kuat. Ia tidak akan benar-benar menjadi pemimpin jika ia menghabiskan sepanjang waktu untuk bertanya kepada orang-orang mengenai apa yang mereka pikirkan mengenai sesuatu sebelum ia mengambil tindakan. Dan, sebagaimana dengan

metaprogram, terdapat keseimbangan ideal untuk dimiliki. Ingat, beberapa orang bertindak secara ketat pada satu sisi ekstrim. Seorang pemimpin yang benar-benar efektif harus mampu untuk menyerap informasi dari luar secara efektif, juga. Ketika ia tidak dapat melakukannya, kepemimpinan menjadi megalomania.

Setelah salah satu seminar saya baru-baru ini sampai pada sisi pertanyaan, seorang pria datang bersama tiga orang teman dan dengan tegas mengatakan kepada saya, "Saya tidak mau ikut!" ia melakukan segala sesuatu yang dapat ia lakukan untuk memaksa saya. Dengan segera menjadi jelas ia terdorong oleh kerangka referensi internal. (Orang yang berorientasi eksternal jarang muncul dan mengatakan apa yang harus Anda lakukan dan bagaimana harus melakukannya.) Dan dari percakapannya dengan teman-temannya, juga menjadi jelas bahwa ia menjauh dari sesuatu. Jadi saya mengatakan kepadanya, "Saya tidak dapat meyakinkan Anda untuk melakukan apa pun. Anda adalah satu-satunya orang yang dapat meyakinkan diri Anda sendiri." Ia tidak mengetahui bagaimana cara menghadapi tanggapan ini. Ia menunggu saya untuk memamerkan kemampuan saya dan membuatnya menolaknya. Sekarang ia harus setuju dengan apa yang saya katakan, karena dari dalam dirinya ia mengetahui bahwa itu benar. Kemudian saya mengatakan, "Anda satu-satunya orang yang mengetahui siapa yang akan rugi jika Anda tidak menghadiri kursus ini." Biasanya pernyataan seperti itu akan terdengar amat buruk bagi saya. Akan tetapi saya berbicara dengan bahasanya, dan itu berhasil. Perhatikan, saya tidak mengatakan bahwa ia akan rugi jika ia tidak hadir. Jika saya mengatakan itu, maka ia akan benar-benar tidak hadir. Namun

saya mengatakan, “Anda adalah satu-satunya yang tahu.” (Kerangka referensi internal) “siapa yang akan rugi” (menjauh dari) “Jika Anda tidak pergi.” Ia mengatakan, “Ya, itu benar,” dan ia kembali ke belakang ruangan dan mendaftar. Sebelum saya mempelajari mengenai metaprogram, saya akan mencoba mendorongnya untuk berbicara dengan orang lain (kerangka referensi eksternal) yang pernah mengikuti kursus, dan akan memberitahu kepadanya mengenai segala manfaat yang akan ia dapatkan (bergerak menuju). Namun itu adalah cara untuk membuat saya tertarik, bukan dia.

Rangkaian ketiga dari metaprogram adalah melibatkan penyortiran oleh diri sendiri atau penyortiran oleh orang lain. Sebagian orang melihat hal utama dalam interaksi manusia adalah dalam kaitan dengan apa yang terdapat di dalamnya untuk diri mereka secara pribadi, beberapa dalam hal apa yang dapat mereka lakukan untuk orang lain. Tentu saja, orang-orang tidak selalu masuk ke dalam titik ekstrim yang satu atau lainnya. Jika Anda menyortir hanya dengan kepentingan diri Anda sendiri, Anda menjadi orang egois yang hanya mementingkan diri sendiri. Jika Anda menyortir hanya berdasarkan kepentingan orang lain, anda menjadi seorang martir.

Jika Anda terlibat dalam mempekerjakan orang, tidakkah Anda ingin mengetahui di mana posisi pelamar dalam skala ini? Beberapa waktu yang lalu sebuah maskapai besar mendapatkan bahwa 95 persen dari komplain yang mereka terima melibatkan 5 persen dari karyawan mereka. lima persen ini terikat kuat dengan penyortiran demi diri mereka sendiri; mereka memiliki ketertarikan paling besar untuk kepentingan diri mereka sendiri, bukan orang lainnya. Apakah mereka

karyawan yang tidak pandai? Ya dan tidak. Mereka jelas berada di pekerjaan yang salah dan jelas melakukan pekerjaan dengan buruk, meskipun mereka mungkin orang yang pandai, pekerja keras, dan menyenangkan. Mereka mungkin orang yang tepat di posisi yang salah.

Apa yang dilakukan maskapai tersebut? Ia mengganti mereka dengan orang yang melakukan penyortiran demi orang lain. Perusahaan itu menentukan ini melalui wawancara kelompok di mana calon karyawan diberi pertanyaan mengapa mereka ingin bekerja untuk maskapai tersebut. Sebagian besar individu menyangka bahwa mereka dinilai berdasarkan jawaban yang mereka berikan di depan kelompok tersebut, ketika sebenarnya mereka dinilai berdasarkan perilaku mereka sebagai audiensi yang menyaksikan berlangsungnya wawancara. Yaitu, calon karyawan yang memberikan perhatian paling besar dan memberikan kontak mata, senyum, atau dukungan yang paling besar terhadap orang yang sedang berbicara di hadapan ruangan yang diberikan penilaian paling tinggi, sementara mereka yang kurang memperhatikan atau tidak sama sekali dan berada dalam dunia mereka sendiri ketika orang lainnya berbicara di depan dianggap sebagai hanya mempedulikan diri mereka sendiri dan tidak dipekerjakan. Rasio komplain perusahaan turun 80 persen sebagai hasil dari tindakan ini. Itulah yang menyebabkan mengapa metaprogram begitu penting dalam dunia bisnis. Bagaimana Anda dapat mengevaluasi seseorang jika Anda tidak mengetahui apa yang memotivasinya? Bagaimana Anda menyesuaikan pekerjaan yang tersedia dengan orang yang tepat, dalam kaitan dengan kemampuan yang dibutuhkan, kemampuan untuk belajar, dan kepentingan internal? Amat banyak orang pintar

menghabiskan karir mereka dengan rasa yang penuh putus asa karena mereka melakukan pekerjaan yang tidak memanfaatkan kemampuan yang mereka miliki secara maksimal. Kekurangan dalam satu konteks dapat menjadi aset yang berharga dalam konteks lainnya.

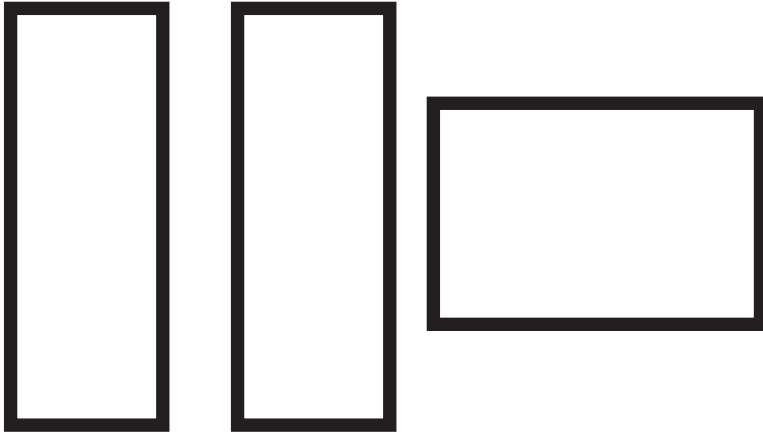
Dalam bisnis jasa, seperti penerbangan, Anda jelas memerlukan orang-orang yang mementingkan orang lain. Jika Anda mempekerjakan seorang auditor, Anda mungkin menginginkan seseorang yang tenggelam dalam dirinya sendiri. Seberapa sering Anda berhubungan dengan seseorang yang membuat Anda menjadi bingung karena ia melakukan pekerjaannya dengan amat baik secara intelektual, namun buruk secara emosional? Itu adalah seperti seorang dokter yang terpaut erat dengan dirinya sendiri. Ia mungkin seorang dokter yang melakukan diagnosis secara brilian. Namun kecuali jika Anda merasa ia perhatian terhadap Anda, ia tidak akan sepenuhnya efektif. Pada kenyataannya, seseorang seperti itu kemungkinan akan lebih baik bertindak sebagai seorang periset daripada seorang dokter yang merawat pasien. Meletakkan orang yang tepat pada pekerjaan yang tepat menjadi salah satu permasalahan terbesar dalam bisnis di Amerika. Akan tetapi permasalahan tersebut dapat diselesaikan jika orang-orang mengetahui bagaimana mengevaluasi cara pelamar kerja memproses informasi.

Pada titik ini, perlu untuk dicatat bahwa tidak semua metaprogram diciptakan sama. Apakah orang akan lebih baik bergerak menuju sesuatu daripada menjauh darinya? Mungkin. Akankah dunia akan menjadi tempat yang lebih baik jika orang lebih mementingkan orang lainnya daripada hanya

dirinya? Mungkin. Akan tetapi kita terhubung dengan dunia dengan kondisi yang ada, bukan yang kita mau. Anda mungkin menginginkan anak Anda memiliki kecenderungan bergerak menuju sesuatu, bukan menjauh. Jika Anda ingin berkomunikasi secara efektif dengannya, Anda harus melakukannya dengan cara ia dapat bekerja. Kuncinya adalah mengamati seseorang dengan seksama, dengarkan apa yang ia katakan, perumpamaan jenis apa yang ia gunakan, bagaimana ungkapan fisiologinya, kapan ia memperhatikan dan kapan ia bosan. Orang-orang mengeluarkan metaprogram mereka dalam basis yang konsisten dan terus berlangsung. Tidak memerlukan penelitian dengan konsentrasi penuh untuk menemukan apa kecenderungan seseorang atau bagaimana mereka memilah-milah pada satu waktu. Untuk menentukan apakah seseorang melakukan penyortiran berdasarkan diri mereka sendiri atau berdasarkan orang lain, lihat seberapa banyak perhatian yang mereka berikan terhadap orang lain. Apakah mereka condong kepada orang lain atau memiliki ekspresi wajah yang mencerminkan perhatian terhadap apa yang dikatakan oleh orang lain, atau mereka condong kebelakang dan merasa bosan serta tidak responsif? Pada saat-saat tertentu semua orang melakukan penyortiran berdasarkan diri mereka sendiri, dan terkadang itu merupakan suatu yang penting untuk mereka lakukan. Kuncinya adalah apa yang Anda lakukan secara konsisten dan apakah prosedur penyortiran Anda dapat menimbulkan hasil yang Anda inginkan.

Program penyortiran keempat melibatkan kecenderungan menyesuaikan dan menidak sesuaikan. Saya ingin mencoba sebuah percobaan dengan Anda. Lihat gambar-gambar ini dan

katakan kepada saya bagaimana mereka saling terkait satu sama lain.



Jika saya meminta Anda untuk menggambarkan hubungan antara ketiga gambar tersebut, Anda dapat memberikan banyak jawaban. Anda dapat mengatakan bahwa mereka semua adalah persegi panjang. Anda dapat mengatakan bahwa semuanya memiliki empat sisi. Anda dapat mengatakan bahwa dua dari mereka dalam posisi vertikal dan satu horizontal, atau dua berdiri dan satu terbaring, atau bahwa gambar yang satu tidak memiliki hubungan yang sama dengan dua gambar lainnya. Atau yang satu berbeda dan yang dua lainnya sama.

Saya yakin Anda dapat memikirkan lebih banyak penjelasan lagi. Apa yang terjadi di sini? Mereka semua adalah penjelasan mengenai gambar yang sama, namun mereka menggunakan pendekatan yang sepenuhnya berbeda. Demikian juga dengan penyesuaian dan penidakan sesuai. Metaprogram ini menentukan bagaimana Anda menyortir informasi untuk dipelajari, dipahami, dan semacamnya. Sebagian orang memberikan

respon terhadap dunia dengan menemukan kesamaan. Mereka melihat berbagai hal dan melihat kesamaan apa yang mereka miliki. Mereka adalah penyesuai. Jadi ketika mereka melihat gambar-gambar kita mereka mungkin mengatakan, “Baiklah, mereka semua adalah persegi panjang.” Jenis penyesuai lainnya menemukan kesamaan dengan pengecualian. Ia mungkin melihat gambar-gambar tersebut dan mengatakan, “Mereka semua adalah persegi panjang, namun satu terbaring dan dua lainnya berdiri.”

Orang lainnya adalah penidak sesuai—orang-orang yang membedakan. Terdapat dua jenis dari mereka. tipe pertama melihat dunia dan menyaksikan betapa berbagai hal adalah berbeda. Ia mungkin melihat pada gambar-gambar tersebut dan mengatakan bahwa mereka semua adalah berbeda dan memiliki hubungan yang berbeda satu sama lainnya. Mereka tidak sama satu sama lain. Penidak sesuai jenis lainnya melihat perbedaan dengan pengecualian. Ia seperti kebalikan seorang penyesuai yang menemukan kesamaan dengan pengecualian—ia melihat perbedaan terlebih dahulu, dan kemudian mereka menambahkan hal-hal yang memiliki kesamaan. Untuk menentukan apakah seseorang adalah penyesuai atau penidaksesuai, tanyakan kepadanya mengenai hubungan antara setangkai objek atau situasi dan perhatikan apakah ia fokus terlebih dahulu pada persamaan atau perbedaan. Dapatkah Anda membayangkan apa yang terjadi ketika penyesuai kesamaan berada bersama dengan penidaksesuai perbedaan? Ketika salah satu mengatakan mereka semua adalah sama, yang lainnya mengatakan, “Tidak, mereka tidak sama, mereka semua berbeda!” dasar pemikiran dari orang penyesuai adalah

mereka semua adalah persegi panjang. Dasar pemikiran penidak sesuai adalah bahwa ketebalan garis mereka mungkin tidak sama persis, atau sudutnya tidak benar-benar sama dari ketiga mereka. jadi siapa yang benar? Keduanya benar, tentu saja; itu semua tergantung pada persepsi orang-orang tersebut. Bagaimanapun, penidaksesuai sering memiliki kesulitan untuk menciptakan hubungan keselarasan dengan orang lain karena mereka selalu menciptakan perbedaan. Mereka dapat lebih mudah untuk membangun hubungan kesesuaian dengan penidaksesuai lainnya.

Mengapa memahami perbedaan ini adalah penting? Izinkan saya memberikan contoh dari bisnis saya. Saya memiliki lima orang rekan, dan kami semua adalah penyesuaian kecuali satu. Dalam sebagian besar hal, ini menyedihkan. Kami semua sama, jadi kami saling menyukai satu sama lain. Kami berpikir dengan cara yang sama dan melihat berbagai hal secara sama, sehingga dalam rapat kami dapat mencapai sinergi yang mengagumkan; kami semua berbicara dan hadir dengan berbagai ide, dan mereka semua terlihat semakin baik dan baik karena kami saling sesuai, melihat apa yang dilihat oleh yang lainnya, membangun sudut pandang mereka. semakin dan semakin antusias.

Sampai penidaksesuai kami masuk memberikan pendapat. Tanpa cela ia melihat berbagai hal dengan amat berbed daripada yang kami lakukan. Ketika kami melihat bahwa berbagai hal adalah saling sesuai, ia melihat bahwa mereka tidak saling sesuai. Ketika kami merasa antusias dan bergerak maju, ia melompat masuk dan mengatakan bahwa itu tidak akan berhasil, kemudian bersandar dengan ekspresi yang amat

enggan—tidak memberikan perhatian atas apa yang kami lihat dan malahan melihat berbagai bentuk permasalahan yang tidak ingin kami khawatirkan. Kami ingin terbang tinggi ke angkasa. Ia ingin kembali ke langkah pertama dan mengatakan, “Oh, ya? Bagaimana dengan ini? Bagaimana dengan itu?”

Apakah ia adalah koreng di leher? Anda akan bertaruh bahwa ia memang demikian. Apakah ia adalah rekan yang berharga? Tentu. Apa yang perlu kami lakukan adalah menggunakannya pada saat yang tepat dalam proses perencanaan. Kami tidak ingin ia komplain terhadap segala detail rencana dan merusak brainstorming kami. Sinergi yang kami dapatkan dari perencanaan bersama adalah lebih berharga daripada perhatiannya terhadap hal-hal kecil yang tidak penting pada waktu itu. Dan setelah kami melambat, kami dengan putus asa memerlukan seseorang yang melihat keseluruhan, melihat ketidaksamaan, melihat bagaimana berbagai hal tidak saling cocok, bagaimana mereka tidak sesuai. Itu adalah peran yang ia mainkan, dan itu sering menyelamatkan kami dari diri kami sendiri.

Penidaksesuai berada dalam jumlah minoritas. Secara keseluruhan berdasarkan survei menunjukkan bahwa sekitar 35 persen orang adalah penidaksesuai. (Jika Anda adalah seorang penidaksesuai, Anda mungkin mengatakan bahwa survei tersebut adalah tidak akurat.) Bagaimanapun, para penidaksesuai adalah amat sangat bernilai karena mereka cenderung untuk melihat apa yang tidak dilihat oleh kita. Penidaksesuai biasanya bukan merupakan jiwa dari inspirasi puisi. Sering kali, bahkan ketika mereka antusias, mereka akan mulai menidaksesuaikan dan mendapatkan cara untuk tidak

antusias. Namun kritik dan sensibilitas analitis mereka adalah penting untuk setiap bisnis. Pikirkan mengenai kegagalan besar bisnis seperti film *Heaven's Gate*. Jika Anda dapat melihat kondisi di belakang layar, Anda mungkin menemukan sekelompok penyesuai kreatif dengan kerangka referensi internal—semuanya bergerang mengarah kepada tujuan dan tidak melihat apa pun yang mereka perlu menjauh darinya. Mereka amat sangat memerlukan seorang penidaksesuai yang mengatakan, “Tunggu sebentar. Bagaimana dengan ini?” dan mengomunikasikannya dengan cara yang dapat diterima oleh kerangka referensi internal orang-orang kreatif.

Model kesesuaian atau ketidaksesuaian adalah amat sangat penting karena mereka dapat berperan dalam banyak bidang, termasuk dalam nutrisi. Penyesuai yang akstrim sering kali berakhir dengan memakan makanan yang buruk bagi mereka, karena mereka menginginkan makanan yang selalu sama. Mereka tidak menginginkan apel atau plum. Terlalu banyak jenis dalam kematangan, tekstur, rasa, waktu penyimpanan, dan beragam variabel lainnya. Malahan mereka mungkin memakan makanan cepat saji karena ia tidak berubah. Itu mungkin makanan yang buruk, namun itu menghangatkan jiwa penyesuai yang tidak mengalami perubahan.

Jika Anda memiliki pekerjaan yang memerlukan tindakan berulang, tahun demi tahun, akankah Anda mempekerjakan orang yang memiliki kecenderungan perbedaan? Tentu tidak. Anda ingin mempekerjakan orang yang memiliki kecenderungan kesamaan—ia akan sangat-sangat bahagia dengan pekerjaan tersebut selama Anda memerlukannya di sana. Jika, bagaimanapun, Anda memiliki pekerjaan dengan tingkat

fleksibilitas yang tinggi atau sering terjadi perubahan, akankah Anda menginginkan orang dengan kecenderungan kesamaan dalam posisi tersebut? Tentu tidak. Perbedaan ini dapat amat berguna dalam menemukan jenis pekerjaan apa yang paling disukai oleh orang-orang dalam periode waktu lama.

Pikirkan mengenai kasus penendang dalam lapangan football. Beberapa tahun lalu, ia memulai musim dengan kesuksesan besar, menendang dengan akurasi luar biasa. Akan tetapi karena ia merupakan seorang penidaksesuai, ia kemudian merasa memiliki keharusan untuk memvariasikan rutinitasnya, dan ia mengalami kemerosotan. Ia didorong untuk berkonsentrasi pada jenis fans yang berbeda di belakang pos goal pada masing-masing stadion yang berbeda. Dengan memfokuskan betapa berbedanya mereka, ia dapat mengarahkan keinginan perubahannya terhadap sesuatu yang sepele sambil melakukan yang terbaik dengan cara yang sama dalam hal yang amat penting.

Apakah Anda mau menggunakan teknik persuasi yang sama terhadap seorang penyesuai dan penidaksesuai? Apakah Anda ingin mereka melakukan pekerjaan yang sama? Apakah Anda akan memperlakukan dua anak dengan strategi pembedaan yang berbeda dengan cara yang sama? Tentu tidak. Ini tidak untuk mengatakan bahwa strategi tersebut adalah kekal. Manusia bukan merupakan anjing dalam percobaan Pavlovian. Mereka dapat mengubah strategi mereka sampai tahapan tertentu, namun hanya jika seseorang berbicara kepada mereka dalam bahasa mereka mengenai bagaimana melakukan hal tersebut. Memerlukan upaya dan kesabaran yang luar biasa untuk mengubah seorang penidaksesuai yang

telah begitu sepanjang hidupnya menjadi seorang penyesuai, namun Anda dapat menolongnya untuk menjalankan proses tersebut dengan tidak terlalu memaksa dan mendoktrinasi dalam proses itu. Itu adalah salah satu rahasia untuk tinggal bersama orang-orang yang berbeda dengan Anda. Pada sisi lainnya, adalah berguna bagi para penyesuai untuk melihat lebih banyak perbedaan, karena mereka memiliki kecenderungan untuk mengeneralisir. Mungkin akan bermanfaat bagi seorang penyesuai untuk memerhatikan seluruh perbedaan antara minggu ini dan minggu lalu, atau antara kota-kota yang mereka kunjungi (daripada mengatakan bahwa Los Angeles amat sama dengan New York). Fokuskan juga sedikit terhadap perbedaan—mereka adalah bumbu dari kehidupan.

Dapatkan seorang penyesuai dan penidaksesuai hidup bersama dengan bahagia? Tentu—selama mereka saling memahami satu sama lain. Dengan begitu, ketika terjadi perbedaan mereka akan menyadari bahwa orang lainnya adalah tidak buruk atau salah, ia hanya mempersepsikan berbagai hal dengan cara yang berbeda. Anda tidak perlu sepenuhnya sama untuk membangun hubungan keselarasan. Anda perlu ingat perbedaan cara Anda mempersepsikan berbagai hal dan belajar bagaimana untuk menghormati dan menghargai satu sama lain.

Metaprogram yang berikutnya adalah melibatkan apa yang diperlukan untuk meyakinkan seseorang mengenai sesuatu. Strategi untuk meyakinkan memiliki dua bagian. Untuk menemukan apa yang secara konsisten meyakinkan seseorang, pertama Anda harus menemukan blok bangunan indera apa yang ia perlukan untuk menjadi yakin, dan kemudian Anda harus

menemukan seberapa sering ia harus menerima ransangan ini sebelum menjadi yakin. Untuk menemukan metaprogram pembuat yakin seseorang, tanyakan, “Bagaimana Anda tahu bahwa seseorang bekerja dengan baik? Anda harus a) melihat atau menyaksikan mereka melakukannya, b) mendengar mengenai kebaikan mereka dalam bekerja, c) melakukannya bersama mereka, atau d) membaca mengenai kemampuan mereka?” jawabannya mungkin merupakan gabungan dari hal-hal tersebut. Anda mungkin yakin bahwa seseorang adalah baik dalam bekerja ketika Anda melihat di melakukan pekerjaan dengan baik dan ketika orang lain mengatakan kepada Anda bahwa ia bekerja dengan baik. Pertanyaan berikutnya adalah, “Seberapa sering seseorang harus menunjukkan bahwa ia baik sebelum Anda yakin?” terdapat empat kemungkinan jawaban: a) segera (sebagai contoh, jika mereka menunjukkan bahwa mereka baik dalam melakukan sesuatu satu kali, Anda meyakini mereka, b) beberapa kali (dua atau lebih), c) dalam periode waktu (katakanlah, beberapa minggu atau bulan atau tahun), dan d) secara konsisten. Dalam kasus terakhir, seseorang harus menunjukkan bahwa ia baik dalam setiap kesempatan dan setiap waktu.

Jika Anda adalah pimpinan organisasi, kondisi yang paling berharga yang dapat Anda capai dengan para pekerja utama Anda adalah kepercayaan dan hubungan keselarasan. Jika mereka mengetahui bahwa Anda peduli terhadap mereka, mereka akan bekerja dengan lebih keras dan lebih baik untuk Anda. Jika mereka tidak memercayai Anda, mereka tidak akan memberikannya untuk Anda. Namun bagian dari menumbuhkan kepercayaan tersebut adalah perhatian terhadap kebutuhan

yang berbeda dari orang yang berbeda. Sebagian orang akan membentuk sebuah hubungan dan menjaganya. Jika mereka mengetahui bahwa Anda bermain adil dan bahwa Anda peduli terhadap mereka, Anda dapat membentuk ikatan yang akan berakhir sampai Anda mengkhianatinya.

Ini tidak berlaku untuk semua orang. Beberapa pekerja memerlukan lebih dari itu, apakah itu perkataan yang baik, memo persetujuan, pertunjukan dukungan di hadapan publik, atau tugas penting untuk dijalankan. Mereka mungkin demikian setia dan berbakat, namun mereka lebih membutuhkan verifikasi dari Anda daripada orang lainnya. Mereka membutuhkan lebih banyak bukti sehingga ikatan di antara Anda akan tetap erat. Demikian juga, tenaga penjual yang baik manapun mengetahui bahwa ada konsumen yang ia hanya perlu menjual sekali kepada mereka, dan mereka menjadi konsumen selamanya. Orang lainnya harus melihat produk dua atau tiga kali sebelum mereka memutuskan untuk membeli, sementara yang lainnya mungkin enam bulan berlalu sebelum ada kebutuhan untuk menjual kepada mereka lagi. Kemudian tentu saja terdapat “kesukaan” tenaga penjual—orang yang telah menggunakan produk Anda selama bertahun-tahun, dan setiap kali Anda datang ia ingin tahu lagi mengapa ia harus menggunakannya. Ia harus ditunjukkan setiap waktu. Proses yang sama berlaku bahkan dengan intensitas yang lebih besar dalam hubungan personal. Dengan sebagian orang, jika Anda dapat membuktikan satu kali bahwa Anda mencintainya, Anda telah membuktikannya selamanya. Dengan orang lainnya, Anda harus membuktikannya setiap hari. Nilai pemahaman metaprogram ini adalah bahwa mereka memberikan kepada

Anda perencanaan permainan untuk meyakinkan seseorang. Anda telah mengetahui terlebih dahulu apa yang diperlukan untuk meyakinkannya, dan Anda tidak dibuat berpatah hati oleh seseorang yang harus Anda tunjukkan setiap saat. Anda telah menduga perilaku tersebut darinya.

Metaprogram lainnya adalah kemungkinan versus kebutuhan. Tanyakan kepada seseorang mengapa ia bekerja untuk perusahaannya saat ini atau mengapa ia membeli mobil atau rumahnya yang sekarang. Sebagian orang utamanya termotivasi oleh kebutuhan, daripada apa yang mereka inginkan. Mereka melakukan sesuatu karena mereka harus. Mereka tidak tertarik untuk melakukan tindakan oleh apa yang mungkin. Mereka tidak mencari keragaman pengalaman yang tidak terbatas. Mereka menjalani hidup dengan mengambil apa yang datang dan apa yang tersedia. Ketika mereka memerlukan pekerjaan baru atau rumah baru atau mobil baru atau bahkan pasangan baru, mereka pergi keluar dan menerima apa yang tersedia.

Orang-orang lainnya termotivasi untuk mencari kemungkinan. Mereka kurang termotivasi oleh apa yang harus mereka lakukan. Mereka lebih termotivasi oleh apa yang ingin mereka lakukan. Mereka mencari pilihan, pengalaman, jalan. Orang yang termotivasi oleh kebutuhan tertarik terhadap apa yang diketahui dan apa yang aman. Seseorang yang termotivasi oleh kemungkinan adalah sama tertariknya terhadap apa yang tidak diketahui. Ia ingin mengetahui apa yang dapat berevolusi, kesempatan apa yang dapat dikembangkan.

Jika Anda adalah seorang pemberi kerja, jenis orang mana yang paling ingin Anda pekerjakan? Sebagian orang mungkin akan menjawab, "Orang yang termotivasi oleh kemungkinan."

Setelah semua, memiliki rasa potensi yang kaya membuat kehidupan menjadi lebih kaya. Secara naluriah, sebagian besar kita (bahkan banyak orang yang termotivasi oleh kebutuhan) akan mendukung kebaikan untuk menjadi tetap terbuka terhadap keragaman arah baru yang tidak terbatas jumlahnya.

Pada kenyataannya, hal tersebut tidak sedemikian hitam putih. Terdapat pekerjaan yang memerlukan perhatian terhadap detail, kesabaran, dan konsistensi. Katakanlah Anda adalah seorang pemeriksa pengendalian mutu sebuah pabrik otomotif. Rasa kemungkinan adalah amat baik. Bagaimanapun, apa yang paling Anda butuhkan adalah rasa kebutuhan. Anda harus mengetahui dengan pasti apa yang dibutuhkan, dan Anda harus memverifikasi bahwa anda sedang dilakukan. Seseorang yang termotivasi oleh kemungkinan kemungkinan akan bosan dengan pekerjaan seperti itu, sementara seseorang yang termotivasi dengan kebutuhan akan sepenuhnya merasa sesuai dengannya.

Orang yang termotivasi dengan kebutuhan juga memiliki kebaikan lainnya. Beberapa pekerjaan menempatkan kebaikan tertentu pada kepermanenan. Ketika Anda mengisi mereka, Anda menginginkan seseorang yang akan bertahan untuk jangka waktu yang lama. Seseorang yang termotivasi oleh kemungkinan selalu mencari kesempatan baru, perusahaan baru, tantangan baru. Jika ia menemukan pekerjaan yang nampaknya menawarkan potensi yang lebih, terdapat kemungkinan besar ia akan pergi. Tidak demikian dengan orang yang lebih termotivasi oleh kebutuhan. Ia mengambil pekerjaan ketika ia membutuhkan. Ia tetap dengannya karena bekerja adalah kebutuhan hidup. Terdapat banyak pekerjaan yang mencari mata yang penuh impian, menyukai petualangan,

dan pengambil resiko yang percaya dengan kemungkinan. Jika perusahaan Anda melakukan diversifikasi terhadap medan-medan baru, Anda ingin mempekerjakan seseorang yang akan terpaut dengan semua kemungkinan. Dan terdapat pekerjaan lainnya yang memberikan keutamaan pada kesolidan, konsistensi, dan jangka waktu. Untuk pekerjaan-pekerjaan yang demikian Anda membutuhkan seseorang yang termotivasi oleh apa yang ia butuhkan. Adalah sama pentingnya untuk mengetahui metaprogram pribadi Anda sehingga jika Anda mencari pekerjaan, Anda akan memilih yang paling mendukung kebutuhan Anda.

Prinsip yang sama juga berlaku untuk memotivasi anak Anda. Katakanlah Anda mencoba untuk menekankan kebaikan dari pendidikan dan belajar di kampus yang bagus. Jika anak Anda termotivasi oleh kebutuhan, maka Anda harus menunjukkan kepadanya mengapa ia memerlukan pendidikan yang baik. Anda dapat mengatakan mengenai semua pekerjaan yang sangat membutuhkan ijazah. Anda harus mengatakan mengapa Anda harus memiliki fondasi matematika untuk menjadi seorang engineer yang baik atau dalam kemampuan bahasa untuk menjadi guru yang baik. Jika anak Anda termotivasi oleh kemungkinan, Anda harus menggunakan pendekatan yang berbeda. Ia bosan dengan apa yang harus ia lakukan, jadi Anda akan menekankan kemungkinan yang tidak terbatas yang terbuka bagi mereka yang memiliki pendidikan yang baik. Tunjukkan kepadanya bahwa belajar itu sendiri merupakan tempat kemungkinan terhebat—penuhi otaknya dengan gambar-gambar berbagai tempat baru untuk dijelajahi, dimensi baru untuk dibuka, hal-hal baru untuk ditemukan.

Dengan masing-masing anak hasilnya akan sama, meskipun cara Anda membawanya kesana adalah amat berbeda.

Metaprogram lainnya adalah gaya kerja seseorang. Setiap orang memiliki strategi kerja mereka sendiri. Beberapa orang tidak akan merasa bahagia kecuali mereka merdeka. Mereka memiliki kesulitan besar untuk bekerja dekat dengan orang lain dan tidak dapat bekerja dengan baik ketika berada dibawah pengawasan yang ketat. Mereka harus menjalankan pertunjukan mereka sendiri. Gaya kerja lainnya adalah orang yang paling baik jika ia menjadi bagian dari sebuah kelompok. Kita menyebut strategi mereka sebagai seseorang yang kooperatif. Mereka ingin berbagi tanggungjawab atas segala tugas yang mereka jalankan. Berikutnya adalah individu dengan strategi pendekatan, yang berada di antara keduanya. Mereka lebih cenderung untuk bekerja bersama orang lain sementara tetap menjaga tanggungjawab pribadi untuk sebuah tugas. Mereka bertanggungjawab namun tidak sendiri.

Jika Anda ingin mendapatkan yang paling baik dari para karyawan, anak, atau mereka yang Anda awasi, temukan strategi kerja mereka, cara di mana mereka paling efektif. Terkadang Anda menemukan karyawan yang brilian namun sikap mereka mengesalkan. Ia harus melakukan berbagai hal dengan caranya. Ia nampak tidak cocok untuk menjadi karyawan. Ia mungkin merupakan jenis orang yang harus menjalankan bisnisnya sendiri, dan cepat atau lambat ia mungkin akan melakukannya jika Anda tidak menyediakan tempat baginya untuk berekspresi. Jika Anda memiliki karyawan berharga seperti ini, Anda harus mencoba untuk menemukan cara memaksimalkan bakatnya dan memberinya keotonoman sebanyak mungkin. Jika Anda

menjadikannya bagian dari sebuah tim, ia akan membuat semua orang menjadi gila. Akan tetapi jika Anda memberinya kemerdekaan sebanyak mungkin, ia dapat terbukti amat bernilai. Itu adalah maksud dari konsep kewirausahaan yang baru.

Anda pernah mendengar Peter Principle, ide bahwa semua orang dipromosikan ketingkat ketidakkompetenan mereka. Salah satu alasan ini terjadi adalah bahwa pemberi kerja sering tidak sensitif terhadap strategi kerja para karyawan mereka. Terdapat orang-orang yang berkerja dengan paling baik dengan latar kerjasama. Mereka berjalan dari banyaknya umpan balik dan interaksi manusia. Akankah Anda memberi imbalan kepada mereka dengan menaruh mereka untuk memegang kendali dalam perjalanan secara otonomi? Tidak jika Anda ingin memaksimalkan bakat mereka. Itu tidak berarti bahwa Anda harus membuat seseorang terus berada di level yang sama. Namun itu berarti bahwa Anda harus memberikan promosi dan pengalaman kerja baru yang mewadahi bakat terbaik seseorang, bukan yang buruk.

Demikian juga, banyak orang dengan strategi pendekatan intim menjadi bagian dari sebuah tim, padahal mereka perlu melakukan pekerjaan mereka sendirian. Dalam setiap struktur terdapat pekerjaan yang mewadahi ketiga strategi tersebut. Kuncinya adalah memiliki ketajaman untuk mengetahui bagaimana orang-orang bekerja dengan kemampuan terbaik mereka dan kemudian menemukan tugas yang mereka berkembang dengannya.

Berikut ini adalah latihan untuk dilakukan hari ini. Setelah membaca bab ini, berlatihlah untuk mengetahui metaprogram orang-orang. Tanyakan kepada mereka: apa yang Anda

inginkan dalam sebuah hubungan (atau sebuah rumah atau sebuah mobil atau sebuah karir)? Bagaimana Anda tahu ketika Anda telah berhasil dalam sesuatu? Apa hubungan antara apa yang Anda lakukan bulan ini dan apa yang Anda lakukan bulan lalu? Seberapa sering seseorang harus menunjukkan kepada Anda sebelum Anda yakin bahwa itu benar? Ceritakan kepada saya mengenai pengalaman favorit dan mengapa itu penting bagi Anda?

Apakah orang tersebut memerhatikan Anda ketika anda memberikan pertanyaan kepadanya? Apakah ia tertarik dengan respon Anda, atau ia sibuk dengan yang lain? Ini hanya merupakan beberapa pertanyaan yang dapat Anda ajukan untuk dapat mengetahui metaprogram yang telah kita diskusikan. Jika Anda tidak mendapatkan informasi yang Anda butuhkan, kemas ulang pertanyaan tersebut sampai Anda mendapatkannya.

Pikirkan mengenai sebagian besar permasalahan dalam komunikasi yang Anda alami, dan Anda mungkin akan mendapatkan bahwa memahami metaprogram seseorang akan membantu Anda menyesuaikan komunikasi sehingga permasalahan tersebut akan hilang. Pikirkan masa putus asa dalam hidup Anda—seseorang yang Anda cintai tidak merasa dicintai, seseorang yang Anda bekerja untuknya yang menyakiti hati Anda, atau seseorang yang berupaya untuk Anda tolong yang tidak merespon. Apa yang perlu Anda lakukan adalah mengidentifikasi metaprogram yang sedang berjalan, identifikasi apa yang Anda lakukan, identifikasi apa yang dilakukan oleh orang lain. Sebagai contoh, anggap bahwa Anda hanya memerlukan sekali verifikasi bahwa Anda memiliki hubungan yang penuh cinta, dan pasangan Anda

memerlukannya secara terus menerus. Atau Anda meyakini proposal untuk menunjukkan bahwa berbagai hal di dalamnya adalah sama, dan supervisor Anda ingin hanya mendengar perbedaan mereka. atau Anda mencoba untuk memeringati seseorang mengenai sesuatu yang perlu ia hindari, dan ia hanya tertarik untuk mendengar sesuatu yang ingin ia kejar.

Ketika Anda berbicara dengan kunci yang salah, pesan yang datang adalah yang salah. Itu adalah seperti permasalahan orang tua dalam berkomunikasi dengan anak-anak mereka dan juga para eksekutif dengan para karyawan mereka. Pada masa lalu, banyak dari kita yang belum membangun ketajaman untuk memahami dan menyesuaikan strategi dasar yang digunakan oleh orang lain. Ketika Anda gagal untuk menyampaikan pesan Anda kepada seseorang, Anda tidak perlu mengubah isinya. Yang perlu Anda lakukan adalah mengembangkan fleksibilitas untuk mampu mengubah bentuknya agar sesuai dengan metaprogram orang yang coba Anda ajak berkomunikasi.

Anda sering dapat berkomunikasi dengan efektif ketika menggunakan beberapa metaprogram secara bersama-sama. Rekan saya dan saya suatu waktu pernah mengalami ketidaksepakatan dalam bisnis dengan seorang pria yang melakukan suatu pekerjaan untuk kami. Kami berkumpul, dan saya mulai rapat dengan mencoba untuk membentuk kerangka positif, dengan mengatakan saya ingin menciptakan hasil yang akan memuaskan kami berdua. Ia dengan segera mengatakan, "Saya tidak tertarik dengan apa pun itu. Saya memiliki uang ini, dan saya akan mempertahankannya. Saya tidak ingin pengacaramu menelpon dan mengganggu saya lagi." Jadi ia mulai dengan menjauh dari sesuatu. Saya mengatakan, "Kita

ingin melaksanakan pekerjaan ini karena kita berkomitmen untuk menolong orang lain dan diri kita mengalami kualitas hidup yang lebih baik, dan dengan bekerja bersama kita dapat melakukan itu.” Dia mengatakan, “tidak semuanya dari kita berkomitmen untuk menolong orang lain. Saya tidak peduli denganmu. Yang saya pikirkan adalah saya pergi dari sini dengan bahagia.” Karena pertemuan tersebut berakhir dengan kemajuan yang sedikit, menjadi jelas bahwa ia menjauh dari sesuatu, bahwa ia melakukan penyortiran berdasarkan dirinya sendiri, bahwa ia adalah penidaksesuai, bahwa ia memiliki kerangka referensi internal, dan ia tidak percaya berbagai hal kecuali dia melihat mereka, mendengar mereka, dan mendapatkan mereka secara terus menerus diperkuat.

Berbagai metaprogram ini tidak membentuk cetak biru komunikasi yang sempurna, khususnya karena saya berkebalikan dengan hampir semuanya. Kami berbicara hampir selama dua jam dengan tanpa mendapatkan kemajuan, dan saya sudah hampir menyerah. Dan kemudian lampu hijau akhirnya menyala di kepala saya, dan saya mengoper gigi. Saya mengatakan, “Kamu tahu bahwa ide yang kamu miliki di kepalamu, saya juga memilikinya di sini.” Kemudian saya melepaskan pukulan. Jadi saya menggunakan kerangka referensi internalnya, yang dapat saya manipulasi dengan kata-kata, dan saya mengeksternalkannya, sehingga saya dapat mengendalikannya. Kemudian saya mengatakan, “saya memilikinya di sini dan kamu memiliki enam puluh detik. Buat keputusanmu atau kamu akan rugi dan rugi besar. Saya tidak akan rugi, namun kamu akan rugi secara personal.” Itu memberinya sesuatu yang baru untuk dihindari.

Saya melanjutkan dari sana. Saya mengatakan “Kamu (sendiri) yang akan rugi (menjauh dari sesuatu) karena kamu tidak percaya bahwa ada jalan keluar yang dapat berhasil.” Baiklah, ia adalah seorang penidaksesuai, jadi dia mulai dengan berpikir sebaliknya, bahwa terdapat solusi. Kemudian saya melanjutkan, “Kamu baiknya bertanya pada dirimu sendiri dan lihat (kerangka referensi internal) jika kamu benar-benar bersedia untuk membayar harga yang harus kamu bayar, hari demi hari, sebagai akibat dari keputusanmu hari ini. Karena saya akan terus-menerus mengatakan kepada orang-orang (strategi peyakinnya) mengenai bagaimana kamu bersikap di sini dan apa yang kamu lakukan. Kamu memiliki satu menit untuk memutuskan. Kamu dapat memutuskan sekarang bahwa kamu ingin melakukan hal ini atau sebaliknya kamu akan kehilangan segalanya—kamu secara pribadi, selamanya. Lihat saya. Apakah saya kongruen.”

Ia memerlukan waktu dua puluh detik untuk melompat dan mengatakan, “Lihat, sobat, saya ingin selalu bekerja bersamamu. Saya tahu kita dapat melakukannya.” Ia tidak melakukannya sambil menggerutu. Ia bangkit dengan antusias, seakan-akan kami adalah rekan yang sesungguhnya. Ia mengatakan, “Saya hanya ingin tahu apakah kita dapat berbicara.” Mengapa demikian positif setelah dua jam? Karena saya menggunakan metaprogramnya, bukan model dunia saya, untuk memotivasinya.

Apa yang telah saya katakan jika dilakukan kepada saya maka saya akan menganggapnya sebagai sebuah serangan. Saya biasanya akan merasa kesal jika mereka bertindak dengan cara

yang bertentangan dengan saya sampai saya mengetahui bahwa orang tersebut memiliki metaprogram dan pola yang berbeda.

Prinsip penyortiran metaprogram yang telah kita bahas sejauh ini merupakan sesuatu yang penting dan kuat. Bagaimanapun, hal penting untuk diingat jumlah metaprogram yang Anda sadari adalah dibatasi hanya oleh sensitivitas, kesadaran, dan imajinasi Anda. Meta program memberi Anda alat untuk membuat perbedaan yang penting dalam memutuskan bagaimana berurusan dengan orang lain. Anda tidak hanya terbatas pada program yang didiskusikan di sini. Jadilah siswa kemungkinan. Secara terus menerus ukur dan sesuaikan orang-orang disekitar Anda. Buat catatan untuk pola tertentu yang mereka miliki untuk merasakan dunia dan mulailah analisis apakah orang-orang lainnya memiliki pola-pola yang sama. Melalui pendekatan ini Anda dapat mengembangkan keseluruhan rangkaian pembedaan mengenai orang-orang yang dapat memperkuat Anda dalam mengetahui bagaimana untuk berkomunikasi secara efektif dengan seluruh tipe orang.

Sebagai contoh, sebagian orang menggunakan perasaan sebagai alat penyortiran utama dan yang lainnya dengan pikiran. Apakah Anda akan meyakinkan mereka dengan cara yang sama? Tentu tidak. Beberapa orang membuat keputusan hanya berdasarkan fakta dan angka. Pertama mereka harus mengetahui apakah bagian-bagian tersebut akan bekerja—mereka akan berpikir mengenai gambaran yang lebih besar kemudian. Yang lainnya pertama diyakinkan oleh keseluruhan konsep atau ide. Mereka bereaksi terhadap bentuk keseluruhan. Mereka ingin melihat gambaran yang besar terlebih dahulu. jika mereka menyukainya, mereka akan memikirkan mengenai

detailnya. Beberapa orang telah bersemangat sejak awal. Mereka paling antusias ketika mereka mendapatkan ide-ide baru, dan dalam waktu yang tidak lama mereka akan kehilangan ketertarikan terhadapnya dan melakukan hal lainnya. Yang lain tetap pada apa yang mereka kerjakan hingga akhir. Apa pun yang mereka lakukan, mereka harus melakukannya hingga selesai, apakah itu membaca buku atau melakukan tugas di tempat kerja. Beberapa orang menyortir berdasarkan makanan. Benar, makanan. Hampir segala sesuatu yang mereka lakukan atau pertimbangkan untuk dilakukan dievaluasi berdasarkan makanan. Tanyakan kepada mereka bagaimana untuk sampai ke suatu tempat, dan mereka akan mengatakan, “Terus ke arah jalan ini sampai Anda menemukan Burger King, belok ke kiri, dan terus lurus sampai Anda melihat McDonal’s dan belok kanan, kemudian belok kiri di Kentucky Fried Chicken hingga Anda sampai di bangunan berwarna coklat itu.” Tanyakan mengenai film yang mereka tonton, dan mereka mulai menceritakan kepada Anda betapa buruk stand hidangan dalam film itu. Tanyakan mengenai pernikahan, dan ia akan menceritakan mengenai kue pengantinnya. Seseorang yang utamanya melakukan penyortiran berdasarkan orang akan berbicara paling banyak mengenai orang di pernikahan tersebut atau orang-orang dalam film itu. Seseorang yang utamanya melakukan penyortiran berdasarkan aktivitas akan berbicara mengenai apa yang sebenarnya terjadi di pernikahan tersebut, apa yang terjadi dalam film tersebut, dan seterusnya.

Hal lainnya yang diberikan oleh metaprogram adalah sebuah model untuk keseimbangan. Kita semua mengikuti satu strategi atau lainnya untuk menggunakan metaprogram. Untuk

beberapa metaprogram, kita mungkin sedikit lebih condong ke satu sisi daripada sisi lainnya. Untuk yang lainnya kita mungkin terayun secara liar kepada satu strategi daripada yang lainnya. Akan tetapi tidak ada yang terpahat di batu mengenai setiap strategi tersebut. Sebagaimana Anda dapat membuat keputusan untuk memposisikan diri Anda dalam kondisi yang menguatkan, Anda dapat memilih untuk menggunakan berbagai metaprogram yang akan membantu, bukannya merintanginya. Apa yang dilakukan sebuah metaprogram adalah mengatakan kepada otak Anda apa yang harus dihapus. Jadi jika Anda memiliki kecenderungan bergerak menuju sesuatu, sebagai contoh, Anda menghapus hal-hal untuk menjauh dari sesuatu. Jika Anda menjauh dari sesuatu, Anda akan menghapus hal-hal yang akan membuat Anda bergerak menuju sesuatu. Untuk mengubah metaprogram Anda, yang harus Anda lakukan adalah menyadari hal-hal yang biasanya Anda hapus. Dan mulai untuk memfokuskan perhatian Anda terhadap mereka.

Jangan membuat kesalahan untuk membingungkan diri Anda sendiri dengan perilaku Anda atau melakukan hal yang sama dengan orang lain. Anda mengatakan, "Saya mengenal Joe. Ia melakukan ini dan ini dan ini." Baiklah, Anda tidak mengenal Joe. Anda mengenalnya melalui perilakunya. Namun ia bukan merupakan perilakunya sebagai mana diri Anda bukanlah perilaku Anda. Jika Anda adalah seseorang yang cenderung untuk menjauh dari segala sesuatu, mungkin itu merupakan pola perilaku Anda. Jika Anda tidak menyukainya, Anda dapat mengubahnya. Pada kenyataannya, tidak ada alasan bagi Anda untuk tidak berubah. Anda memiliki kekuatan itu sekarang.

Satu-satunya pertanyaan adalah apakah Anda memiliki alasan yang cukup untuk membuat diri Anda sendiri menggunakan apa yang Anda tahu.

Terdapat dua cara untuk mengubah metaprogram. Satu adalah dengan Peristiwa-peristiwa Emosional Signifikan (Significant Emotional Events—SEE). Jika Anda melihat orang tua Anda secara terus menerus bergerak menjauh dari berbagai hal dan sebagai akibatnya tidak mampu untuk mencapai potensi utuh mereka, itu mungkin mempengaruhi cara Anda bergerak menuju sesuatu atau menjauh darinya. Jika Anda hanya melakukan penyortiran melalui kebutuhan dan kehilangan kesempatan pekerjaan besar karena perusahaan mencari seseorang dengan rasa kemungkinan yang dinamis, Anda mungkin akan terkejut dan akan mengubah pendekatan Anda. Jika Anda cenderung untuk bergerak menuju segala sesuatu dan menjadi terjebak investasi bodong yang nampak menggiurkan, itu mungkin akan memengaruhi cara Anda melihat proposal berikutnya yang datang ke hadapan Anda.

Cara lain yang dapat membuat Anda berubah adalah dengan secara sadar memutuskan untuk melakukannya. Sebagian besar dari kita tidak pernah memikirkan metaprogram mana yang kita gunakan. Langkah pertama untuk perubahan adalah pengenalan. Kesadaran mengenai apa yang sebenarnya saat ini kita lakukan memberikan kesempatan untuk pilihan-pilihan baru dan oleh karenanya untuk perubahan. Katakanlah Anda menyadari bahwa Anda memiliki kecenderungan yang kuat untuk menjauh dari berbagai hal. Bagaimana perasaan Anda tentang itu? Tentu, terdapat hal-hal yang Anda ingin menjauh darinya. Jika Anda menaruh tangan Anda pada setrika

panas, Anda ingin menjauhkannya secepat mungkin. Namun tidak adakah hal-hal yang Anda ingin menuju kepada mereka? Bukankah melakukan upaya sadar bergerak menuju sesuatu merupakan bagian dari kemampuan Anda untuk memegang kendali? Bukankah para pemimpin hebat dan orang-orang sukses bergerak menuju berbagai hal, bukannya menghindar? Jadi Anda mungkin ingin merentang sedikit. Anda dapat mulai berpikir mengenai hal-hal yang menarik bagi Anda dan secara aktif bergerak menujunya.

Anda juga dapat berpikir mengenai metaprogram pada tingkat yang lebih tinggi. Bukankah negara memiliki metaprogram? Baiklah, mereka memiliki perilaku, tidakkah mereka demikian? Jadi mereka juga memiliki metaprogram. Perilaku kolektif mereka sering kali membentuk sebuah pola, berdasarkan metaprogram para pemimpin mereka. Amerika serikat dalam sebagian besar nampaknya memiliki budaya yang maju mendekati berbagai hal. Tidakkah negara seperti Iran memiliki kerangka referensi internal atau eksternal? Pikirkan mengenai pemilihan terakhir. Apa metaprogram dasar Walter Mondale. Banyak orang merasa bahwa ia menjauh. Ia berbicara mengenai kehancuran dan kekelaman dan bagaimana Reagan tidak mengatakan yang sebenarnya dan akan menaikkan pajak Anda. Ia mengatakan kepada kita, "Paling tidak saya akan mengatakan kepada Anda bahwa sekarang kita harus menaikkan pajak atau bencana akan pasti datang." Saya tidak mengatakan ia benar atau salah; hanya mencatat pola tersebut. Ronald Reagan tidak terdengar mengungkapkan sesuatu kecuali yang positif, sementara Mondale dirasa membangkitkan isu-isu gelap. Mondale mungkin mengungkapkan kondisi yang masuk

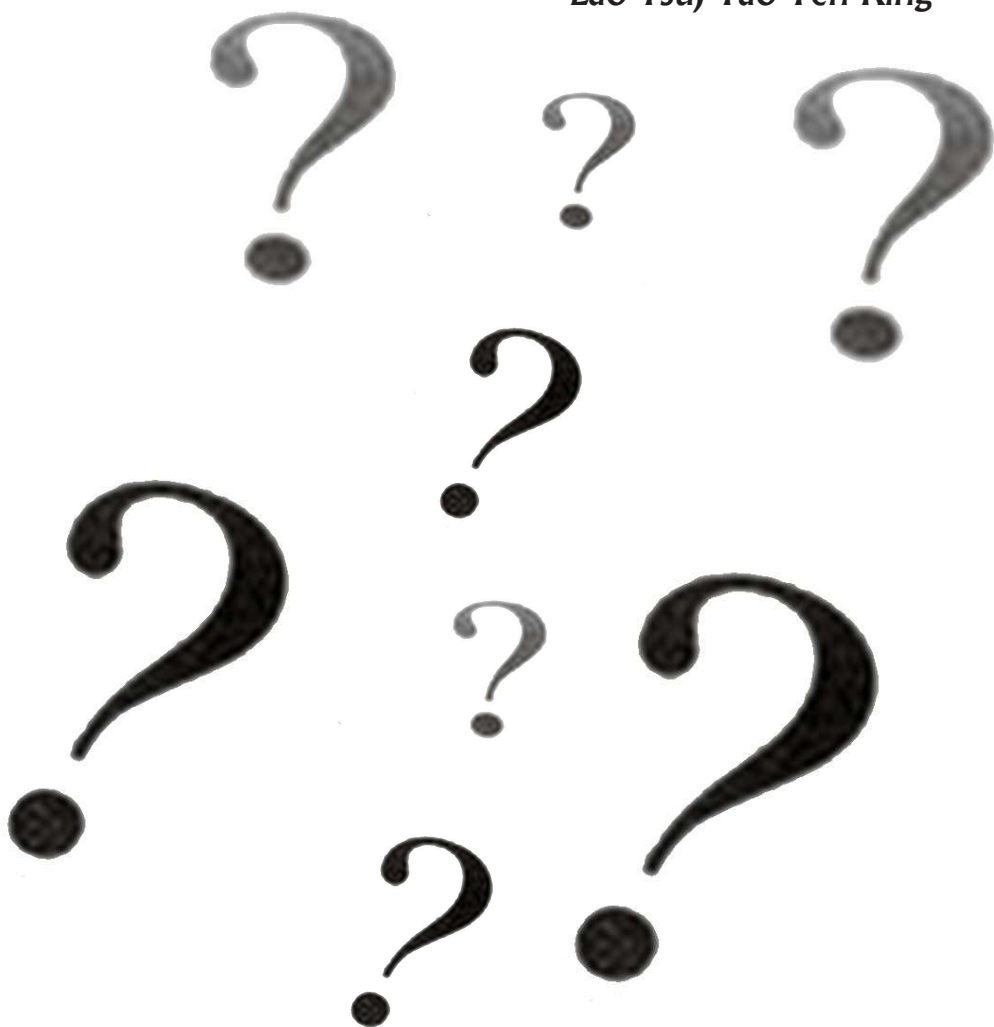
akal. Terdapat beberapa isu besar yang harus dihadapi negara. Namun pada tingkatan emosional—yang merupakan di mana tempat politik bermain—metaprogram Reagan nampaknya lebih secara efektif sesuai dengan yang dimiliki negara.

Sebagaimana segala sesuatu yang lainnya dalam buku ini, metaprogram harus digunakan dalam dua level. Yang pertama adalah sebagai alat untuk menyesuaikan dan memandu komunikasi kita dengan orang lainnya. Sebagaimana gerak tubuh (fisiologi) seseorang akan mengatakan kepada Anda cerita yang tak terhitung jumlahnya mengenai diri mereka, metaprogramnya juga akan bicara panjang lebar mengenai apa yang memotivasi dia dan yang membuatnya takut. Kedua adalah alat untuk perubahan diri. Ingat, Anda bukan merupakan perilaku Anda. Jika Anda cenderung untuk menjalankan jenis pola apa pun yang bertindak bertentangan dengan Anda, yang perlu Anda lakukan adalah mengubahnya. Metaprogram memberikan salah satu alat yang paling berguna untuk penyesuaian dan perubahan diri. Dan mereka memberikan kunci terhadap peralatan komunikasi yang paling berguna yang tersedia.

Dalam bab berikutnya, kita akan melihat peralatan komunikasi yang tak ternilai lainnya—alat yang akan menunjukkan kepada Anda...



“Seseorang yang terlalu berkeras dalam pandangannya sendiri, mendapatkan sedikit orang yang sepakat dengannya.”
—Lao-Tsu, Tao Teh King



BAB XV

Bagaimana mengatasi penolakan dan menyelesaikan permasalahan

*“Seseorang dapat berdiri tegak di aliran yang mengalir.”
—peribahasa Jepang*

Sejak awal, Anda telah belajar bagaimana untuk melakukan pemodelan, untuk mengungkapkan pola tindakan manusia yang membuahkan hasil yang diinginkan, untuk mengarahkan diri Anda sendiri agar mengendalikan hidup Anda. Ide yang mendasarinya adalah bahwa Anda tidak perlu memilih perilaku Anda dengan uji coba—Anda dapat menjadi seorang penguasa dengan mempelajari cara yang paling efektif untuk menjalankan otak Anda.

Ketika Anda berhubungan dengan orang lain, sejumlah uji coba adalah tidak terhindarkan. Anda tidak dapat mengarahkan perilaku orang lain dengan kecepatan, kepastian, dan keefektivan yang dengannya Anda mengendalikan hasil Anda sendiri. Akan

tetapi kunci untuk kesuksesan personal adalah belajar bagaimana untuk mempercepat proses tersebut. Anda dapat melakukannya dengan mengembangkan hubungan keselarasan (*rapport*), dengan memahami metaprogram, dengan mempelajari bagaimana untuk menyesuaikan diri (*mengkalibrasi*) dengan orang lain sehingga Anda dapat berhubungan dengan mereka berdasarkan istilah mereka. Bab ini adalah mengenai mengambil uji coba yang melekat dalam interaksi manusia dan meningkatkan kecepatan penemuan—dengan belajar untuk mengatasi penolakan dan memecahkan permasalahan.

Jika terdapat sebuah kata kunci dalam paruh pertama buku ini, itu adalah “pemodelan.” Keberhasilan pemodelan adalah amat penting untuk belajar secara cepat menciptakan hasil yang Anda inginkan. Jika terdapat sebuah kata kunci pada paruh kedua dari buku ini, maka itu adalah “fleksibilitas.”—sesuatu yang umum dimiliki oleh para komunikator yang efektif. Mereka belajar bagaimana untuk menyesuaikan diri dengan orang lain dan kemudian mengubah perilaku mereka—verbal atau nonverbal—sampai mereka menciptakan apa yang mereka inginkan. Satu-satunya cara untuk berkomunikasi dengan baik adalah dengan memulainya dengan rasa rendah hati dan kesediaan untuk berubah. Anda tidak dapat berkomunikasi dengan pemaksaan keinginan; Anda tidak dapat memalukan seseorang untuk memahami sudut pandang Anda. Anda hanya dapat berkomunikasi dengan fleksibilitas yang konstan, penuh makna, dan perhatian.

Sering kali, fleksibilitas tidak datang secara alamiah. Banyak dari kita mengikuti pola yang sama dengan terpaku pada kebiasaan. Sebagian dari kita begitu yakin kita benar

mengenai sesuatu, kita mengasumsikan hanya memaksakan pengulangan akan membuat maksud kita sampai. Terdapat ego dan kelembaman yang bekerja. Sering kali lebih mudah untuk melakukan secara persis apa yang telah kita lakukan sebelumnya. Namun yang paling mudah sering kali merupakan hal yang terburuk untuk dilakukan. Dalam bab ini, kita akan melihat pada cara-cara untuk mengubah arah, meruntuhkan pola, mengarahkan ulang komunikasi, dan mendapatkan manfaat dari kebingungan. Puisi mistis William Blake mengungkapkan, “Orang yang tidak pernah mengubah dirinya adalah seperti air yang menggenang dan hanya hidup dalam impian.” Orang yang tidak pernah mengubah pola komunikasinya mendapatkan dirinya berada dalam kondisi yang sama berbahaya.

Kita telah mempelajari sebelumnya bahwa dalam setiap sistem, mesin dengan pilihan yang amat banyak, yang paling fleksibel, akan memberikan efek yang paling besar. Demikian juga dengan orang. Kunci untuk kehidupan adalah membuat sebanyak mungkin wilayah, mencoba sebanyak mungkin pintu, menggunakan sebanyak mungkin pendekatan yang diperlukan untuk menyelesaikan masalah. Jika Anda berjalan dalam satu program, bekerja dari satu strategi, Anda akan sama efektifnya seperti mobil yang melaju dengan satu gigi.

Saya pernah melihat seorang teman mencoba untuk meyakinkan resepsionis di sebuah hotel untuk membiarkan dia tetap menggunakan ruangnya untuk beberapa jam setelah waktu checkout. Suaminya mengalami kecelakaan ski, dan dia ingin suaminya dapat beristirahat sampai transportasi datang. Petugas tersebut dengan sopan dan

konsisten tetap memberikan alasan terbaiknya mengapa hal tersebut tidak dapat dilakukan. Teman saya mendengarkan dengan seksama dan tetap datang dengan alasan penyangga yang bahkan lebih memaksa.

Saya menyaksikan ia memberikan alasan mulai dari yang manis dan kewanitaan hingga yang logis dan penuh berbagai pertimbangan. Tanpa pernah bersikap kasar atau memberikan tekanan, ia tetap mengemukakan argumennya, mengejar hasil yang ia inginkan. Akhirnya, petugas tersebut memberikan senyum penyesalan dan mengatakan, “Nyonya, saya pikir Anda menang.” Bagaimana ia mendapatkan apa yang ia inginkan? Karena ia cukup fleksibel untuk tetap membuat perilaku dan manuver baru sampai petugas tersebut tidak ingin menentangnya lagi.

Sebagian besar dari kita berpikir mengenai penyelesaian sebuah perselisihan sebagai sesuatu yang amat mirip dengan pertinjauan verbal. Anda menghujamkan terus argumen Anda sampai Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Model yang jauh lebih elegan dan efektif adalah model seni beladiri dari Timur, seperti aikido dan t'ai chi. Di sana, tujuannya adalah tidak untuk mengalahkan kekuatan, namun untuk mengarahkannya—tidak untuk melawan kekuatan dengan kekuatan, namun untuk menyearahkan diri Anda dengan kekuatan yang diarahkan kepada Anda dan memandunya menuju sebuah arah baru. Itu adalah tepatnya apa yang dilakukan oleh teman saya, dan itu adalah apa yang dilakukan oleh komunikator terbaik.

Ingat bahwa tidak terdapat sesuatu yang merupakan penolakan, yang ada hanyalah ketidakfleksibelan para

komunikator yang menekan pada waktu yang salah dan dengan arah yang salah. Sebagaimana seorang master aikido, seorang komunikator yang baik, bukannya menentang pandangan seseorang, ia cukup fleksibel dan memiliki kemampuan untuk merasakan pembentukan penolakan, menemukan titik persetujuan, menyelaraskan dirinya dengan mereka, dan kemudian mengarahkan kembali komunikasi ke arah yang ingin ia tuju.

"Tentara terbaik tidak menyerang. Petarung ulung berhasil tanpa kekerasan. Penakluk paling hebat menang tanpa perebutan. Manajer yang paling sukses mengarahkan tanpa mendikte. Ini disebut kecerdasan yang tidak agresif. Ini disebut penguasaan manusia".

—Lao-Tsu, *Tao Teh King*

Penting bagi kita untuk mengingat bahwa kata-kata dan kalimat tertentu menciptakan penolakan dan masalah. Para pemimpin dan komunikator hebat menyadari hal ini dan memberikan perhatian yang seksama terhadap kata-kata yang mereka gunakan dan pengaruh yang mereka timbulkan. Dalam autobiografinya, Benjamin Franklin menggambarkan strateginya dalam mengomunikasikan pendapat dan juga menjaga hubungan keselarasan: "Saya membangun kebiasaan untuk memberikan ekspresi secara paling sederhana, tidak pernah menggunakan, ketika saya mengemukakan apa pun yang mungkin diperdebatkan, kata-kata pasti, tidak diragukan

lagi, atau yang lainnya yang memberikan udara kepositifan terhadap sebuah opini, namun lebih memilih mengatakan, saya memahami atau melihat sesuatu sebagai ini dan ini: Itu nampak bagi saya atau saya tidak berpikir itu, dan selanjutnya dan selanjutnya, untuk alasan; atau, saya membayangkan itu akan menjadi demikian; atau itu adalah demikian, jika saya tidak salah. Kebiasaan ini saya yakin memberikan manfaat yang amat besar bagi saya ketika saya memiliki kesempatan untuk mengemukakan pendapat saya dan mendorong orang untuk mempertimbangkan sesuatu yang, dari waktu ke waktu, saya upayakan untuk promosikan.”

Old Ben Franklin mengetahui bagaimana untuk meyakinkan dengan tidak menciptakan penolakan terhadap apa yang ia ajukan melalui penggunaan kata-kata yang memicu respon negatif. Terdapat kata-kata lainnya. Izinkan saya memberikan contoh kepada Anda salah satu yang selalu hadir, kata empat huruf—“tapi.” Digunakan secara tidak sadar dan secara otomatis, ia dapat menjadi kata yang paling menghancurkan dalam bahasa kita. Jika seseorang mengatakan, “Itu benar, tapi...” Apa yang ia katakan? Ia mengatakan itu tidak benar, itu tidak relevan. Kata “tapi” menegaskan segala sesuatu yang dikatakan sebelumnya. Bagaimana perasaan Anda jika seseorang mengatakan kepada Anda bahwa mereka setuju dengan Anda, tapi...? Bagaimana jika Anda menggantinya dengan “dan”? “Itu benar, dan berikut ini sesuatu lainnya yang juga benar”? Atau, “Itu ide yang menarik, dan ini sudut pandang lainnya mengenai itu.” Dalam kedua kasus tersebut, Anda memulai dengan persetujuan. Bukannya menciptakan penolakan, Anda telah menciptakan sebuah wilayah pengarahan kembali.

Ingat, tidak ada orang yang menolak, hanya komunikator yang tidak fleksibel. Sebagaimana ada kalimat dan kata yang secara otomatis memicu perasaan atau kondisi penolakan, juga terdapat cara untuk berkomunikasi yang membuat orang tetap terlibat dan terbuka.

Sebagai contoh, apa yang akan terjadi jika Anda memiliki peralatan komunikasi yang dapat Anda gunakan untuk secara tepat mengomunikasikan bagaimana perasaan Anda mengenai sebuah isu, tanpa mengkompromikan integritas Anda sedikitpun, dan Anda juga tidak harus tidak setuju dengan orang tersebut? Apakah itu akan menjadi alat yang amat berguna? Baiklah, ya. Alat itu disebut kerangka persetujuan.

“Saya menghargai dan...”

“Saya menghormati dan...”

“Saya setuju dan...”

Dalam masing-masing kasus, Anda melakukan tiga hal. Anda membangun keselarasan dengan memasuki dunia orang lainnya dan menghargai komunikasinya daripada mengabaikan atau merendahnya dengan kata-kata “tapi” atau “bagaimanapun.” Anda menciptakan kerangka persetujuan yang megeratkan Anda bersama. Dan Anda membuka pintu untuk mengarahkan sesuatu tanpa menciptakan penolakan.

Mari saya beri sebuah contoh. Seseorang mengatakan kepada Anda, “Anda benar-benar salah,” mengenai sesuatu. Jika Anda mengatakan, “Tidak, saya tidak salah,” dengan sama kuatnya, apakah Anda tetap dalam kondisi memiliki

hubungan keselarasan? Tidak. Akan terjadi konflik, dan akan ada penolakan. Namun, katakan kepada orang tersebut, “Saya menghargai perasaan Anda yang mendalam mengenai hal ini, dan saya pikir jika Anda mendengar dari sisi saya mengenainya Anda mungkin akan merasakan yang berbeda.” Perhatikan, Anda tidak harus setuju dengan isi komunikasi orang tersebut. Anda selalu dapat menghargai, menghormati, atau setuju dengan seseorang karena jika Anda berada dalam kondisi psikologis yang sama, jika Anda memiliki persepsi yang sama, Anda akan merasa dengan cara yang sama.

Anda juga dapat menghargai niat orang lain. Sebagai contoh, sering kali dua orang yang bertentangan mengenai sebuah isu tidak saling menghargai sudut pandang masing-masing, sehingga mereka bahkan tidak saling mendengar satu sama lain. Akan tetapi jika Anda menggunakan kerangka persetujuan, Anda akan mendapatkan diri Anda mendengarkan dengan lebih seksama apa yang dikatakan oleh orang lain—dan sebagai akibatnya akan mendapatkan cara-cara baru untuk menghargai orang tersebut. Katakanlah Anda sedang melakukan diskusi dengan seseorang mengenai isu nuklir. Ia mendukung pembangunan persenjataan nuklir, sementara Anda mendukung pembekuan aktivitas senjata nuklir. Anda berdua mungkin akan melihat diri Anda sendiri sebagai lawan, meskipun Anda berdua mungkin memiliki niat yang sama—keamanan yang lebih baik untuk keluarga dan diri Anda sendiri, dan dunia yang damai. Jadi jika orang lainnya mengatakan, “Satu-satunya cara untuk menangani permasalahan nuklir ini adalah dengan mengebom Rusia dengan bom nuklir,” daripada berdebat dengannya, Anda dapat memasuki dunianya dan

mengatakan, “Saya amat menghargai komitmen dan keinginan Anda untuk mewujudkan keamanan bagi anak-anak kita, dan saya pikir terdapat cara lain yang lebih efektif daripada menimpakan bom nuklir kepada Rusia yang akan menyelesaikan permasalahan ini. Bagaimana dengan kemungkinan...” Ketika Anda berkomunikasi dengan cara ini, orang lain tersebut akan merasa dihargai. Ia merasa didengar, dan ia tidak ingin berkelahi. Tidak ada ketidaksepakatan, malahan akan muncul kemungkinan-kemungkinan baru setelahnya. Formula ini dapat digunakan dengan setiap orang—tak peduli apa pun yang dikatakan oleh orang tersebut, Anda dapat menemukan sesuatu untuk dihargai, dihormati, dan disetujui. Anda tidak mungkin bertengkar, karena Anda tidak ingin bertengkar.

“Seseorang yang terlalu berkeras dalam pandangannya sendiri, mendapatkan sedikit orang yang sepakat dengannya.”

—Lao-Tsu, *Tao Teh King*

Dalam seminar-seminar saya, saya melakukan percobaan kecil sederhana yang memberikan kepada sebagian besar orang hasil yang mengesankan. Saya meminta dua orang untuk mengambil dua sisi yang berbeda dari sebuah pertanyaan dan memperdebatkannya tanpa menggunakan kata “tapi” dan tanpa pernah mencoba untuk merendahkan sudut pandang orang lainnya. Itu adalah sesuatu yang amat sama dengan aikido verbal. Orang-orang mendapatkan bahwa ini merupakan pengalaman yang melegakan. Mereka belajar

lebih banyak karena mereka mampu menghargai sudut pandang orang lainnya daripada merasa bahwa mereka harus menghacurkannya. Mereka dapat berdebat tanpa merasa bermusuhan atau tersinggung. Mereka dapat membuat arah baru. Dan mereka dapat mencapai titik persetujuan.

Cobalah untuk melakukan hal yang sama dengan seseorang. Ambil satu topik yang dapat Anda lihat dari sudut yang berbeda, kemudian perdebatkan hal tersebut dengan cara yang persis sama seperti yang saya gambarkan di atas—sebagai sebuah permainan untuk menemukan persamaan dan kemudian bawa ia ke arah yang Anda inginkan. Saya tidak bermaksud agar Anda menggadaikan keyakinan Anda; saya tidak ingin Anda menjadi orang yang lemah dalam karakter intelektual. Akan tetapi Anda bisa mendapatkan bahwa Anda dapat meraih hasil Anda dengan lebih efektif dengan secara lembut menyesuaikan dan kemudian mengarahkan, daripada menekan secara keras. Dan Anda akan mampu membangun sudut pandang yang lebih kaya serta lebih seimbang dengan menjadi terbuka terhadap perspektif lainnya. Sebagian besar dari kita melihat diskusi sebagai permainan menang-kalah. Kita benar, dan yang lain salah. Satu sisi memiliki hak monopoli atas kebenaran, dan yang lainnya berdiam dalam kegelapan. Saya mendapatkan bahwa saya belajar lebih banyak dan tiba ke tempat yang ingin saya tuju dengan jauh lebih cepat dengan menemukan kerangka persetujuan. Latihan lainnya yang berharga adalah melakukan perdebatan dengan mendukung sesuatu yang tidak Anda yakini. Anda akan mengejutkan diri Anda sendiri karena Anda akan hadir dengan perspektif baru.

Tenaga penjual terbaik, komunikator terbaik, mengetahui bahwa amat sulit untuk mendorong seseorang melakukan apa yang tidak ia inginkan. Amat mudah untuk membuatnya melakukan apa yang ingin ia lakukan. Dengan menciptakan kerangka persetujuan, dengan mengarahkannya secara alamiah, bukannya melalui berkonflik, Anda melakukan yang berikutnya, bukan yang terdahulu. Kunci untuk komunikasi yang efektif adalah untuk mengerangka berbagai hal sehingga seseorang melakukan apa yang ingin ia lakukan, bukan apa yang Anda ingin agar ia lakukan. Amat sulit untuk mengatasi penolakan. Jauh lebih mudah untuk menghindarinya dengan membangun persetujuan dan hubungan keselarasan. Ini adalah satu cara untuk mengubah penolakan menjadi dukungan.

Satu cara untuk menyelesaikan permasalahan adalah mendefinisikan ulang permasalahan tersebut—untuk menemukan cara untuk setuju, bukannya untuk tidak setuju. Cara lainnya adalah dengan merobohkan pola mereka. Kita semua pernah mendapatkan diri kita dalam kondisi terhenti (stuck), di mana kita mendaur ulang kotoran mental kita. Itu seperti pita kaset rekaman yang rusak pada bagian tertentu, memainkan bagian yang sama secara berulang-ulang sehingga membuat jenuh. Cara untuk membuat rekaman tersebut tidak macet adalah dengan mendorongnya dengan jarum atau memindahkan bagian tersebut. Cara untuk mengubah kemacetan adalah sama: Anda perlu untuk menginterupsi polanya—bagian lama yang usang—dan memulai yang baru.

Saya selalu kagum pada apa yang terjadi ketika saya melakukan sesi terapi di rumah saya di California. Kegiatan itu dilakukan di tempat yang indah menghadap laut, dan ketika

orang-orang tiba, suasana lingkungan cenderung untuk menaruh mereka dalam kondisi yang positif. Saya suka melihat mereka dari menara kecil di atas rumah. Saya dapat melihat mereka berkendara menuju rumah, keluar dari mobil, melihat ke sekitar dengan antusias yang begitu terlihat, dan melangkah menuju pintu depan. Nampak jelas bahwa segala sesuatu yang mereka lihat menempatkan mereka dalam kondisi positif yang hidup.

Jadi apa yang terjadi? Mereka menaiki tangga, dan kami berbicara sebentar—itu semua amat menyenangkan dan positif—dan kemudian saya akan bertanya, “Baiklah, oke, apa yang membawa Anda kesini?” Dengan segera, saya dapat melihat bahu mereka mengangkat, otot wajah mereka mengendur, nafas mereka menjadi semakin dangkal, suara mereka mengambil nada mengasihani diri seiring mereka memulai cerita kesedihan dan memutuskan untuk memasuki kondisi “bermasalah” mereka.

Cara terbaik untuk berurusan dengan pola tersebut adalah dengan menunjukkan betapa mudahnya untuk meruntuhkannya. Apa yang biasanya saya lakukan adalah berkata dengan amat memaksa, hampir seperti marah atau kesal, “Permisi. Apa yang belum dimulai!” Apa yang terjadi? Dengan cepat mereka mengatakan, “Oh, maaf,” duduk dengan tegap, kembali pada kondisi nafas, posisi tubuh, dan ekspresi wajah normal, dan kembali pada perasaan baik. Pesan tersebut datang dengan kencang dan jelas. Mereka telah tahu bagaimana untuk berada dalam kondisi yang baik. Mereka juga tahu bagaimana memilih untuk berada dalam posisi yang buruk. Mereka semua memiliki peralatan untuk mengubah fisiologi mereka, mengubah representasi internal mereka, dan

mengubah kondisi mereka dengan tujuan mengubah perilaku mereka langsung di tempat. Seberapa cepat mereka dapat melakukannya? Segera.

Saya mendapatkan bahwa kebingungan merupakan cara terhebat untuk mengganggu pola. Orang-orang jatuh ke dalam pola karena mereka tidak ingin mengetahui bagaimana untuk melakukan hal lainnya. Mereka mungkin bermuram durja dan menjadi tertekan karena mereka berpikir mereka akan membangkitkan pertanyaan yang sensitif dan menunjukkan kepedulian dari orang lain mengenai apa yang menyebabkan masalah bagi mereka. Itu adalah cara mereka untuk mendapatkan perhatian dan menggunakan sumberdaya mereka dengan cara terbaik yang mereka tahu untuk mengubah kondisi mereka.

Jika Anda mengenal seseorang yang seperti itu, bagaimana Anda akan bereaksi? Baiklah, Anda dapat melakukan yang diharapkan. Anda dapat duduk dan mulai diskusi panjang yang sensitif dan menyedihkan. Itu mungkin akan membuat orang tersebut merasa sedikit lebih baik, namun itu juga memperkuat pola tersebut. Itu mengatakan kepada orang tersebut bahwa jika ia bermuram durja, ia akan mendapatkan seluruh perhatian yang ia inginkan. Bagaimana jika Anda melakukan hal lainnya? Bagaimana jika Anda mulai menggelitikny, atau mengabaikannya, atau menggonggong seperti anjing di wajahnya? Anda akan mendapatkan bahwa orang ini tidak mengetahui bagaimana untuk merespon tindakan Anda, dan dari kebingungan ini atau tawa akan muncul sebuah pola baru untuk merasakan pengalamannya.

Sekarang jelas bahwa terdapat waktu-waktu di mana kita semua memerlukan seseorang untuk berbicara kepadanya, ketika kita membutuhkan teman. Terdapat contoh nyata dari kesedihan dan kesakitan yang membutuhkan telinga yang perhatian dan sensitif. Namun saya membicarakan mengenai pola dan kondisi terhenti (*stuck*), rangkaian perilaku berulang yang hidup terus menerus dan membawa kehancuran. Semakin Anda memperkuat mereka, semakin besar kerusakan yang Anda lakukan. Tujuan yang sesungguhnya adalah untuk menunjukkan kepada orang-orang bahwa mereka dapat mengubah pola-pola ini, bahwa mereka dapat mengubah perilaku. Jika Anda percaya bahwa Anda adalah bola yang ditambatkan (*tetherball*), menanti seseorang untuk memukulnya, begitulah bagaimana Anda akan bersikap. Jika Anda yakin bahwa Anda yang memegang kendali, bahwa Anda dapat mengubah pola Anda, maka Anda akan dapat melakukannya.

Permasalahannya adalah seringkali budaya kita menyatakan kepada kita yang sebaliknya. Ia mengatakan bahwa kita tidak memegang kendali perilaku kita, kita tidak memegang kendali keadaan kita, kita tidak memegang kendali emosi kita. Sebagian besar dari kita telah memeluk model terapi yang mengatakan bahwa kita ada dalam belas kasih segala sesuatu mulai dari trauma masa kecil hingga gejala hormon. Jadi pelajaran yang dapat diambil adalah bahwa pola dapat diganggu dan diubah—dengan segera.

Ketika Richard Bandler dan John Grinder melakukan terapi privat, mereka dikenal sebagai master pengganggu pola, Bandler menceritakan satu kisah mengenai kunjungan ke lembaga jiwa dan berurusan dengan seorang pria yang berkeras

bahwa ia adalah Yesus Kristus—bukan secara metapora, bukan dalam bentuk ruh, namun dalam bentuk darah dan daging. Suatu hari Bandler datang untuk menemui pria ini. “Apakah Anda Yesus?” ucapnya. “Ya, anakku,” pria tersebut menjawab. Bandler mengatakan, “Saya akan kembali dalam satu menit.” Ini membuat pria tersebut sedikit bingung. Dalam tiga atau empat menit Bandler kembali, sambil memegang pita pengukur. Kemudian ia meminta pria tersebut menahan tangannya dan ia mengukur panjang tangan pria tersebut serta tinggi badannya dari kepala hingga kaki. Setelah itu Bandler pergi. Pria yang mengaku sebagai Yesus tersebut menjadi sedikit penasaran. Beberapa saat kemudian, Bandler datang dengan membawa palu, beberapa paku besar, dan set papan panjang. Ia mulai membentuknya menjadi sebuah salib. Pria tersebut bertanya, “Apa yang Anda lakukan? Ketika Richard menancapkan paku terakhir di salib tersebut, ia bertanya, “Apakah Anda Yesus?” Sekali lagi pria itu berkata, “Ya anakku.” Bandler mengatakan. “Oleh karena itu Anda tahu mengapa saya disini.” Bagaimanapun, pria tersebut tiba-tiba ingat siapa dia sebenarnya. Pola lamanya nampak tidak menyukai ide yang bagus tersebut. “Saya bukan Yesus. Saya bukan Yesus!” pria tersebut mulai berteriak. Kasus ditutup.

Pengganggu pola yang lebih positif adalah kampanye anti merokok yang dimulai beberapa hari yang lalu. Ia menganjurkan bahwa setiap kali seseorang yang Anda cinta meraih sebatang rokok, berikan ciuman kepadanya. Pertama-tama ia akan mengganggu pola otomatis dari meraih sebatang rokok. Pada waktu yang sama, ia menimbulkan pengalaman baru yang dapat menghilangkan keraguan pada kearifan yang lama.

Penggangguan (interupsi) pola juga bernilai dalam bisnis. Seorang eksekutif menggunakan mereka untuk membuat para pekerja pabriknya mengubah cara mereka melihat pekerjaan mereka. ketika ia pertama kali mengambil alih, ia pergi ke pabrik di mana mereka sedang membangun model produk perusahaan yang diperuntukkan untuk orang-orang tertentu. Akan tetapi ketika ia datang ke tempat tersebut, bukannya mengambilnya, ia memilih model lainnya yang dibuat untuk masyarakat umum yang bahkan belum rampung dibuat. Ia beranjak menuju sebuah barisan dan menjelaskan bahwa setiap produk dari pabrik tersebut dibuat seakan-akan ia diperuntukkan untuk penggunaan pribadi. Ia mengatakan bahwa ia akan muncul dalam berbagai kesempatan untuk memeriksa kualitas produk manapun. Berita ini menyebar seperti api liar, dan pengalaman tersebut mengganggu pola pekerjaan yang buruk dan menyebabkan banyak orang memeriksa ulang apa yang mereka lakukan. Sebagai seorang ahli dalam hubungan keselarasan, eksekutif tersebut mampu menimbulkan hal ini tanpa menyebabkan para pekerja membencinya karena ia menumbuhkan rasa kebanggaan mereka.

Penggangguan pola juga berguna dalam politik. Terdapat contoh yang bagus dalam peristiwa baru-baru ini di Louisiana. Kevin Reilly, seorang legislator negara bagian di sana, melakukan lobi melalui sesi legislatif untuk mendapatkan lebih banyak dana bagi akademi dan universitas negeri. Seluruh upayanya menjadi sia-sia: tidak ada tambahan uang yang diberikan. Ketika ia beranjak dari gedung Capitol negara tersebut, seorang wartawan bertanya kepadanya mengenai bagaimana pendapatnya. Ia mengungkapkan sebuah kemarahan,

mengatakan bahwa Louisiana tidak lain merupakan sebuah “republik sogokan.” Ia mengatakan, “Apa yang harus kita lakukan adalah mengumumkan kebangkrutan, melepaskan diri dari perserikatan, dan mengajukan bantuan asing... Kita mengarah pada semua kondisi yang baik—buta huruf, kelahiran di luar nikah—dan kita berada di peringkat terakhir dalam pendidikan.”

Pada awalnya kata-kata yang ia lontarkan menimbulkan serangkaian kritik, karena mereka melompat begitu jauh di luar tingkatan perbincangan politik. Akan tetapi dalam waktu singkat ia menjadi pahlawan. Ia mungkin melakukan lebih banyak perubahan terhadap pemikiran negara mengenai pendanaan pendidikan dengan satu kemarahan tersebut daripada melalui seluruh tindakan politik yang penuh semangat lainnya.

Anda dapat menggunakan pola interupsi dalam kehidupan sehari-hari. Kita semua pernah mengalami perdebatan yang berapi-api dan seakan memperjuangkan hidup dan mati demi perdebatan itu sendiri. Alasan awal dari perselisihan ini mungkin telah lama dilupakan, namun kita mengamuk, semakin marah dan marah, semakin bernaflu untuk “menang”—dalam membuktikan pandangan kita. Argumen seperti ini dapat menjadi hal yang paling menghancurkan yang dihadapi dalam berhubungan. Ketika mereka berlebihan, Anda mungkin berpikir, Bagaimana ia dapat amat sangat berlebihan seperti itu? Akan tetapi sementara perdebatan masih berlangsung, bagaimanapun Anda tidak memiliki perspektif. Pikirkan situasi terakhir di mana Anda atau orang lainnya mengalami keadaan stuck. Pola interupsi apa yang dapat Anda gunakan? Sisihkan beberapa saat sekarang untuk menciptakan lima pola interupsi

yang dapat Anda gunakan di masa mendatang dan pikirkan situasi di mana mereka akan berguna.

“Tanggapi secara cerdas bahkan perlakuan yang tidak cerdas.”

—Lao-Tsu, *Tao Teh King*

Bagaimana jika Anda memiliki pola interupsi yang terbentuk di awal, seperti alaram peringatan dini, untuk memotong perdebatan sebelum ia menjadi tidak terkendali? Adalah sulit untuk marah ketika Anda tertawa. Istri saya, Becky, memiliki satu yang selalu kami gunakan. Pernahkah Anda menyaksikan acara televisi komedi singkat Saturday Night Live yang dibangun berdasarkan kalimat “Saya benci ketika itu terjadi”? Ia amat menarik. Para aktor saling menceritakan mengenai hal-hal mencengangkan yang mereka lakukan terhadap diri mereka sendiri, seperti menggosokkan amplas di bibir mereka dan kemudian menyiramkan alkohol di atasnya atau menggosokkan parutan di atas hidung kemudian meneteskan cairan mentol kepadanya, dan mereka kemudian mengatakan, “Ya, saya tahu maksudmu, Saya benci ketika itu terjadi.”

Jadi becky dan saya memiliki kesepakatan bahwa ketika salah satu dari kami merasa bahwa perdebatan yang kami lakukan akan menjadi merusak, salah satu dari kami dapat mengatakan, “Saya benci ketika itu terjadi,” dan yang lainnya harus membiarkannya berlalu. Itu memaksa kami untuk menerobos kondisi negatif yang terjadi pada kami dengan memikirkan sesuatu yang membuat kami tertawa. Dan ia juga

mengingatkan kami bahwa kami juga membencinya ketika kami melakukannya. Itu adalah sama cerdasnya untuk terlibat dalam perdebatan yang sengit dengan seseorang yang Anda cintai seperti menggosokkan ampelas di bibir Anda dan kemudian menuangkan alkohol di atasnya.

"Segala sesuatu yang memperbesar lingkup kekuatan manusia, yang menunjukkan kepada manusia bahwa ia dapat melakukan apa yang ia pikir tidak dapat ia lakukan, adalah berharga."

—Ben Jonson

Terdapat dua ide utama dalam bab ini, dan mereka bertentangan dengan apa yang dipikirkan oleh sebagian besar dari kita. Pertama adalah bahwa Anda dapat meyakinkan dengan lebih baik melalui kesepakatan daripada melalui penaklukan. Kita hidup dalam masyarakat yang gemar akan kompetisi, yang suka untuk membuat jelas perbedaan antara yang menang dan yang kalah, seakan-akan setiap interaksi harus memiliki keduanya. Ingat iklan rokok beberapa tahun lalu yang membawa pesan tersebut, "Saya lebih baik berkelahi daripada beralih"? ia menampilkan seorang pria dengan mata menghitam yang menunjukkan bukti bahwa ia akan tetap bersama senapannya, apa pun yang terjadi.

Akan tetapi segala sesuatu yang saya ketahui mengenai komunikasi mengatakan kepada saya bahwa model kompetisi amatlah terbatas. Saya telah membicarakan mengenai keajaiban hubungan keselarasan dan betapa pentingnya

kekuatan personal. Jika Anda melihat seseorang sebagai saingan, seseorang untuk dikalahkan, Anda sedang memulai sesuatu dengan kerangka berkebalikan. Segala sesuatu yang saya ketahui mengenai komunikasi mengatakan kepada saya untuk membangun persetujuan, bukan dari konflik; untuk belajar menyelaraskan dan mengarahkan bukannya mencoba untuk mengalahkan penolakan. Ini lebih mudah untuk dikatakan daripada dilakukan. Bagaimanapun, melalui kesadaran yang sadar dan konsisten, kita dapat mengubah pola komunikasi kita.

Ide kedua adalah bahwa pola perilaku kita tidak terpatrit secara kekal dalam otak kita. Jika kita secara berulang melakukan sesuatu yang membatasi kita, kita tidak mengalami penyakit mental yang mendalam. Kita hanya menjalani pola yang amat buruk lagi dan lagi. Itu mungkin merupakan cara kita berhubungan dengan orang lain atau cara kita berpikir. Solusinya adalah dengan menginterupsi atau mengganggu pola tersebut, berhenti melakukan apa yang Anda lakukan, dan coba sesuatu yang baru. Kita bukan merupakan robot yang terikat untuk mengingat trauma pribadi. Jika kita melakukan sesuatu yang tidak kita sukai, yang perlu kita lakukan adalah mengenalinya dan mengubahnya. Apa yang dikatakan kitab suci? “Kita semua akan berubah dengan cepat. Dalam kerjapan mata.” Kita akan dapat melakukannya jika kita ingin melakukannya.

Dalam kedua kasus tersebut, landasan umumnya adalah ide mengenai fleksibilitas. Jika Anda mengalami kesulitan untuk memasang sebuah puzzle, Anda tidak akan bisa mendapatkan kemajuan dengan menggunakan solusi yang sama lagi dan lagi. Anda akan menyelesaikannya dengan

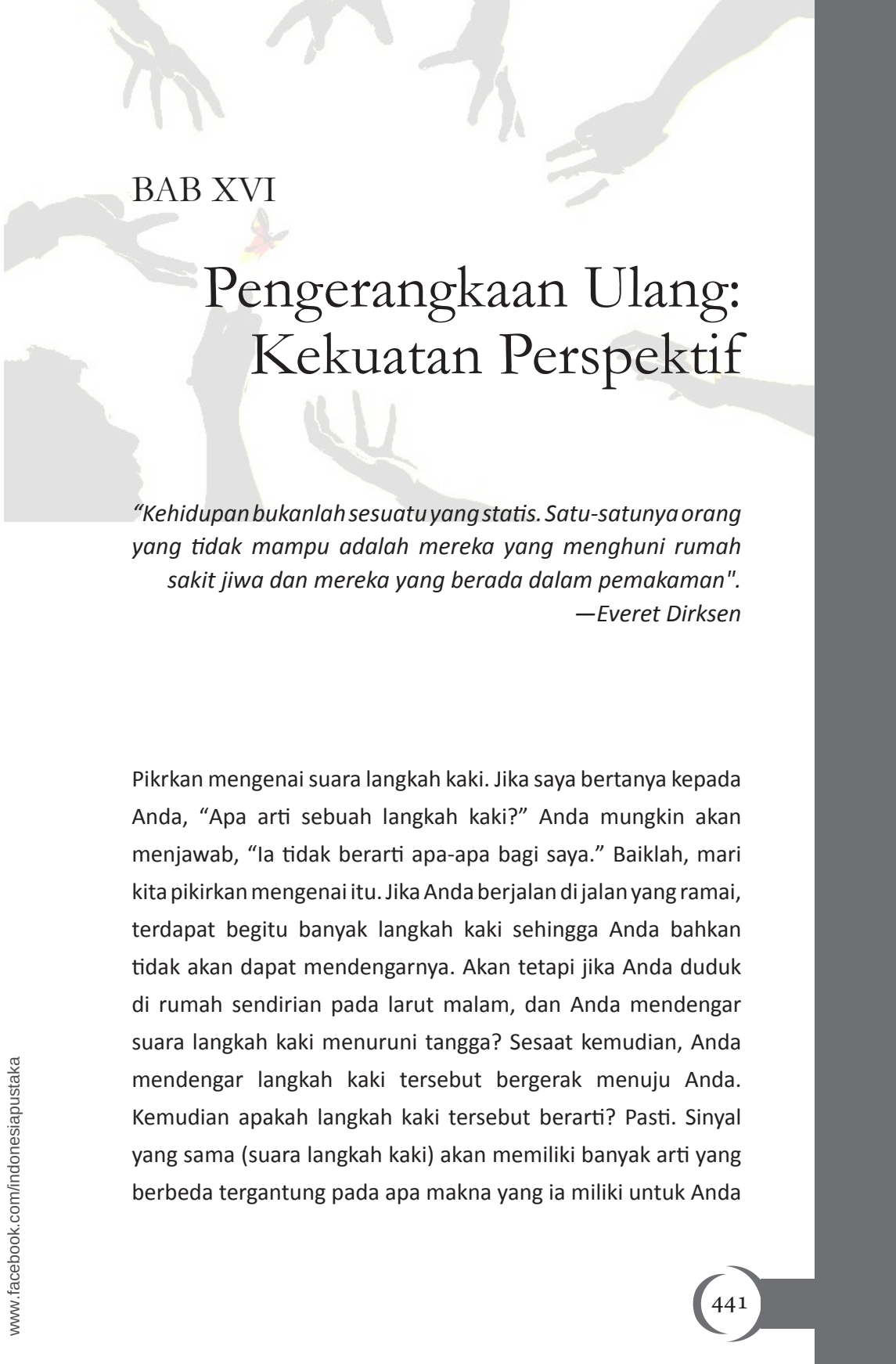
mencoba menjadi cukup fleksibel untuk berubah, untuk menyesuaikan, untuk bereksperimen, dan mencoba sesuatu yang baru. Semakin Anda fleksibel, semakin banyak pilihan yang Anda ciptakan, semakin banyak pintu yang dapat Anda buka, dan Anda akan semakin berhasil. Pada bab berikutnya, kita akan melihat alat penting lainnya untuk fleksibilitas personal. Ia disebut...



“Jika Anda melihat apa yang kecil sebagaimana ia melihat dirinya sendiri, dan menerima apa yang lemah untuk apa yang kuat yang ia miliki, dan menggunakan apa yang remang untuk cahaya yang ia berikan kemudian semua akan berjalan baik? Ini disebut bertindak secara alamiah.”

—Lao-Tsu, Tao Teh King





BAB XVI

Pengerangkaan Ulang: Kekuatan Perspektif

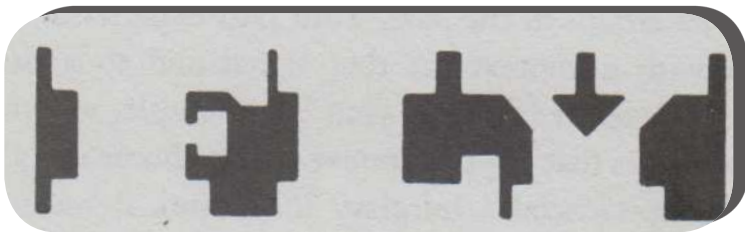
"Kehidupan bukanlah sesuatu yang statis. Satu-satunya orang yang tidak mampu adalah mereka yang menghuni rumah sakit jiwa dan mereka yang berada dalam pemakaman".

—Everet Dirksen

Pikirkan mengenai suara langkah kaki. Jika saya bertanya kepada Anda, "Apa arti sebuah langkah kaki?" Anda mungkin akan menjawab, "Ia tidak berarti apa-apa bagi saya." Baiklah, mari kita pikirkan mengenai itu. Jika Anda berjalan di jalan yang ramai, terdapat begitu banyak langkah kaki sehingga Anda bahkan tidak akan dapat mendengarnya. Akan tetapi jika Anda duduk di rumah sendirian pada larut malam, dan Anda mendengar suara langkah kaki menuruni tangga? Sesaat kemudian, Anda mendengar langkah kaki tersebut bergerak menuju Anda. Kemudian apakah langkah kaki tersebut berarti? Pasti. Sinyal yang sama (suara langkah kaki) akan memiliki banyak arti yang berbeda tergantung pada apa makna yang ia miliki untuk Anda

dalam situasi yang sama di masa lalu. Pengalaman masa lalu Anda mungkin memberikan Anda konteks untuk sinyal tersebut dan berdasarkan hal itu menentukan apakah melegakan atau menakutkan Anda. Sebagai contoh, Anda mungkin mengklasifikasikan suara tersebut sebagai pasangan Anda yang pulang lebih awal. Orang yang pernah mengalami perampokan mungkin berpikir bahwa itu adalah seorang penyelinap. Oleh karenanya arti dari setiap pengalaman dalam kehidupan tergantung pada kerangka yang kita taruh padanya. Jika Anda mengubah kerangka tersebut, konteksnya, maka maknanya akan langsung berubah. Satu alat yang paling efektif untuk perubahan personal adalah belajar bagaimana untuk menaruh kerangka paling baik dalam setiap pengalaman.

Pada selembar kertas, jelaskan gambar di bawah ini. Apa yang Anda lihat?



Terdapat banyak hal yang dapat Anda lihat. Anda dapat melihat apa yang Anda anggap sebagai topi pada sisinya, sebuah monster, sebuah panah yang mengarah ke bawah, dan lain sebagainya. Gambarkan pada diri Anda sendiri apa yang Anda lihat sekarang. Anda juga melihat kata “fly (terbang)”? Anda mungkin telah melihatnya sebelum ini karena contoh ini telah digunakan untuk stiker kabin dan jenis promosi lainnya. Jadi kerangka referensi Anda sebelumnya membantu Anda untuk

segera melihatnya sebagai fly. Dalam kasus ini kata fly tertulis dengan warna putih. Jika Anda tidak melihatnya, mengapa Anda tidak melihatnya? Anda melihatnya sekarang? Jika Anda tidak melihat kata tersebut, mungkin karena kerangka persepsi kebiasaan Anda mengarahkan Anda untuk mengharapkan kata-kata pada kertas putih untuk tertulis dengan tinta hitam. Jadi selama Anda menggunakan kerangka ini untuk menerjemahkan situasi ini, Anda tidak akan melihat kata “fly.” Dalam kasus ini, fly tertulis dalam warna putih. Anda harus mampu mengerangka ulang persepsi Anda untuk dapat melihatnya. Hal yang sama juga berlaku dalam kehidupan. Sering kali terdapat kesempatan di sekitar kita untuk menjadikan hidup kita menjadi tempat seperti apa yang kita inginkan. Terdapat beberapa cara untuk melihat permasalahan terbesar kita sebagai kesempatan terbesar kita—jika hanya kita dapat melangkah keluar dari pola persepsi yang telah terlatih.

Sekali lagi, sebagaimana telah kita diskusikan lagi dan lagi dalam buku ini, tidak ada di dunia yang memiliki makna yang melekat. Bagaimana kita merasakan mengenai sesuatu dan apa yang kita lakukan di dunia adalah tergantung pada persepsi kita terhadapnya. Sebuah sinyal memiliki arti hanya dalam kerangka atau konteks yang dengannya kita mempersepsikannya. Ketidakberuntungan adalah sebuah sudut pandang. Sakit kepala Anda mungkin akan terasa bagus bagi seorang penjual aspirin. Manusia cenderung untuk melekatkan makna tertentu terhadap berbagai pengalaman. Kita mengatakan ini terjadi, jadi “ini” berarti “itu,” ketika sebenarnya mungkin terdapat cara yang tak terbatas jumlahnya untuk menerjemahkan setiap pengalaman. Kita cenderung untuk mengerangka berbagai hal

berdasarkan bagaimana kita telah mempersepsikan mereka di masa lalu. Sering kali, dengan mengubah kerangka persepsi kebiasaan ini, kita dapat menciptakan pilihan yang jauh lebih banyak untuk hidup kita. Yaitu, jika kita mempersikan bahwa sesuatu adalah kewajiban, itu adalah pesan yang kita sampaikan kepada otak kita. Kemudian otak memproduksi keadaan yang mewujudkannya dalam kenyataan. Jika kita mengubah kerangka referensi kita dengan melihat pada situasi yang sama dari sudut pandang yang berbeda, kita dapat mengubah cara kita merespon dalam kehidupan. Kita dapat mengubah representasi kita atau persepsi kita mengenai apa pun dan dalam sekejap mengubah kondisi dan perilaku kita. Ini adalah apa yang dimaksudkan dengan pengerangkaan ulang (reframing).

Ingat, kita tidak melihat dunia sebagaimana adanya karena bagaimana sebenarnya sesuatu dapat diterjemahkan dari banyak sudut pandang. Bagaimana kita, kerangka referensi kita, “peta” definisi wilayah kita.



Sebagai contoh, lihat gambar A. Apa yang Anda lihat? Tentu Anda melihat wanita tua yang renta. Lihat gambar B.

Sebagaimana yang dapat Anda lihat, ini adalah gambar wanita tua yang sama, dengan dagu yang tertutup mantel bulu. Lihat gambar tersebut secara seksamadan coba untuk temukan jenis wanita tua yang bagaimana wanita tersebut. Apakah ia senang atau sedih? Apa yang Anda pikir sedang ia pikirkan? Namun terdapat sesuatu yang menarik mengenai wanita tua ini. Seniman yang menggambarinya menyatakan bahwa ia adalah gambar puterinya yang masih muda dan cantik. Jika Anda mengubah kerangka referensi Anda, Anda akan mampu untuk melihat wanita cantik ini. Berikut ini beberapa bantuan untuk kdapat melihatnya. Hidung wanita tua itu menjadi dagu dan garis rahang wajah dari wanita yang lebih muda. Mata kiri wanita tua menjadi telinga wanita yang lebih muda. Mulut wanita yang lebih tua menjadi kalung yang ada di leher wanita yang lebih muda. Jika Anda masih memiliki kesulitan, saya akan memberikan kepada Anda gambar yang akan membantu Anda menemukannya. Lihat gambar C



Pertanyaan yang jelasnya adalah, mengapa Anda melihat wanita tua dalam gambar B, bukannya wanita muda yang cantik? Jawabannya? Anda telah dikondisikan sebelumnya

untuk melihat wanita tua. Sering kali dalam seminar saya akan menunjukkan separuh kelompok gambar A dan separuh lagi gambar C. Kemudian saya akan menunjukkan kepada mereka gambar gabungan dari gambar B. Ketika kedua kelompok tersebut mulai berinteraksi sesama mereka, perdebatan seringkali mengemuka mengenai siapa yang benar dan siapa yang salah. Mereka yang melihat A terlebih dahulu memiliki kesulitan untuk melihat wanita muda, dan sebaliknya untuk mereka yang melihat gambar C terlebih dahulu.

Penting untuk dicatat bahwa pengalaman kita terdahulu secara rutin memfilter kemampuan kita untuk melihat apa yang benar-benar terjadi di dunia. Akan tetapi terdapat banyak cara untuk melihat atau mengalami berbagai peristiwa. Wirausahawan yang membeli tiket konser lebih awal dan menjualnya dengan harga yang lebih tinggi di pintu masuk dapat dipandang sebagai orang yang tercela yang mengambil keuntungan dari orang lain—atau ia dapat dilihat sebagai menambahkan nilai bagi mereka yang tidak bisa mendapatkan tiket atau tidak ingin berbaris di antrian. Kunci untuk sukses dalam hidup adalah untuk secara konsisten menghadirkan pengalaman Anda dengan cara yang mendukung Anda dalam menghasilkan bahkan hasil yang lebih besar untuk diri Anda dan orang lain.

“Jika Anda melihat apa yang kecil sebagaimana ia melihat dirinya sendiri, dan menerima apa yang lemah untuk apa yang kuat yang ia miliki, dan menggunakan apa yang remang untuk cahaya yang

ia berikan kemudian semua akan berjalan baik? Ini disebut bertindak secara alamiah.”

—Lao-Tsu, Tao Teh King

Pengerangkaan ulang dalam bentuk paling sederhananya adalah mengubah pernyataan negatif menjadi positif dengan mengubah kerangka referensi yang digunakan untuk mempersepsikan pengalaman tersebut. Terdapat dua jenis utama dari pengerangkaan ulang, atau cara untuk mengubah persepsi kita mengenai sesuatu: pengerangkaan ulang konteks dan pengerangkaan ulang isi. Keduanya mengubah representasi internal Anda dengan menyelesaikan kesakitan atau konflik internal Anda, oleh karenanya meletakkan Anda dalam kondisi yang lebih berdaya.

Pengerangkaan ulang konteks melibatkan mengambil sebuah pengalaman yang nampak buruk, menyedihkan, tidak diinginkan dan menunjukkan bagaimana perilaku atau pengalaman yang sama sebenarnya merupakan keuntungan yang besar dalam konteks lainnya. Cerita anak dipenuhi oleh pengerangkaan ulang konteks. Hidung Rudolph, yang membuat orang-orang mengolok-oloknya, sebenarnya merupakan sesuatu yang menguntungkan dan menjadikannya seorang pahlawan dalam konteks malam yang gelap dan bersalju. Anak itik yang buruk rupa mengalami rasa sakit yang amat basar karena ia begitu berbeda, namun perbedaannya adalah kecantikannya ketika ia tumbuh menjadi angsa dewasa. Pengerangkaan ulang konteks adalah tak ternilai dalam bisnis. Rekan penidaksesuai kita merupakan beban hingga kita menyadari setelah proses brainstorming bahwa ia akan menjadi

aset besar sebagai backup, sebagai orang yang mencatat terlebih dahulu kemungkinan terjadinya masalah.

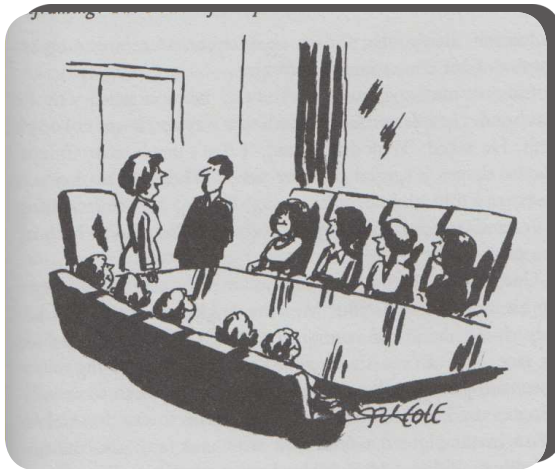
Penemuan-penemuan besar dibuat oleh mereka yang mengetahui bagaimana untuk mengerangka ulang aktivitas dan permasalahan menjadi sumberdaya yang berpotensi dalam konteks lainnya. Sebagai contoh, minyak dulu dianggap sebagai sesuatu yang menghancurkan nilai lahan untuk penggunaan tanaman. Namun lihat nilainya sekarang. Beberapa tahun lalu, pemotong kayu memiliki kesulitan untuk membuang serbuk gergaji dalam jumlah besar dari lokasi pemotongan mereka. Seorang pria mengambil sampah tersebut dan memutuskan untuk menggunakannya dalam konteks lainnya. Ia mengepresnya dengan lem dan cairan minyak dan menciptakan sesuatu yang disebut Kayu Presto! (kayu untuk bahan bakar) Setelah membuat kontrak untuk mengambil seluruh serbuk gergaji yang “tidak bernilai” dari lokasi-lokasi pemotongan ini, dalam dua tahun ia membangun bisnis jutaan dolar, dengan sumber daya utama yang tidak membuat ia harus mengeluarkan biaya apa pun! Namun demikianlah seorang wirausaha: seseorang yang menganugerahi sumberdaya dengan kapasitas memproduksi kekayaan baru. Dengan kata lain, seseorang yang ahli dan pengerangkaan ulang.

Pengerangkaan ulang isi melibatkan situasi yang persis sama dan mengubah artinya. Sebagai contoh, Anda mungkin mengatakan bahwa anak Anda tidak pernah berhenti berbicara. Ia tidak pernah diam! Setelah pengerangkaan ulang isi, Anda mungkin mengatakan bahwa ia pasti adalah anak muda yang amat pandai sehingga amat banyak yang harus dikatakan. Terdapat cerita mengenai jenderal militer terkenal

yang dikenal melakukan pengerangkaan ulang terhadap para tentaranya selama serangan musuh yang bertubi-tubi dengan mengatakan, “Kita tidak mundur, kita hanya maju ke arah yang berbeda.” Ketika seseorang yang dekat dengan kita meninggal, sebagian besar orang dalam budaya kita bersedih. Mengapa? Banyak alasan—perasaan kehilangan, sebagai contoh. Namun sebagian orang merasa bahagia. Mengapa? Mereka mengerangka ulang kematian dengan mengartikan bahwa yang meninggal tersebut selalu bersama mereka, bahwa tidak ada di alam semesta yang pernah hancur, bahwa berbagai hal hanya berubah bentuk. Sebagian menganggap kematian sebagai kelulusan untuk menuju tingkatan eksistensi yang lebih tinggi, jadi mereka berbahagia.

Jenis lain dari pengerangkaan ulang isi adalah sebenarnya mengubah cara Anda melihat, mendengar, atau menghadirkan sebuah situasi. Jika Anda sedih mengenai apa yang dikatakan seseorang kepada Anda, Anda mungkin membayangkan diri Anda tersenyum ketika ia mengatakan kata-kata negatif yang sama yang diekspresikan dengan penandaan penyanyi kesukaan Anda. Atau Anda mungkin melihat pengalaman yang sama di otak Anda, hanya kali ini dengan speaker yang dikelilingi oleh warna kegemaran Anda. Atau Anda bahkan mungkin mengubah apa yang ia katakan kepada Anda terlebih dahulu. Ketika Anda mengalami ulang hal tersebut di pikiran Anda, Anda mungkin mendengarnya meminta maaf. Atau Anda dapat melihatnya berbicara kepada Anda dari sudut pandang yang meletakkan Anda amat tinggi di atasnya. Mengerangka ulang rangsangan yang sama mengubah makna yang dikirimkan ke otak dan oleh karenanya kondisi dan perilaku yang terkait dengannya. Buku

ini penuh dengan pengerangkaan ulang. “Tujuh Kebohongan Kesuksesan” merupakan bab yang seluruhnya mengenai pengerangkaan ulang.



“sepuluh salad”

Hak cipta© 1985. Dicitak ulang dengan izin Artemas Cole. Aslinya terbit dalam New Woman.

Terdapat artikel yang menyentuh dan kuat dalam Baltimore Sun belum lama lalu. Diterbitkan kembali oleh Reader’s Digest, ia berjudul “A Boy of Unusual Vision—Anak dengan Penglihatan tak Lazim.” Artikel tersebut menceritakan mengenai seorang anak bernama Calvin Stanley. Diceritakan bahwa Calvin mengendarai sepeda, bermain baseball, pergi ke sekolah, dan melakukan segala sesuatu yang dilakukan oleh anak berusia sebelas tahun—kecuali melihat.

Bagaimana anak laki-laki kecil ini melakukan berbagai hal tersebut, sementara banyak orang dengan kondisi yang sama

menyerah atau hidup dalam kesedihan? Ketika saya membaca artikel tersebut, jelas bahwa ibu Calvin adalah seorang ahli dalam pengerangkaan ulang. Ia mengubah setiap pengalaman yang dialami Calvin—pengalaman yang akan diklasifikasikan sebagai “keterbatasan”—menjadi manfaat dalam pikiran Calvin. Karena itu adalah Apa yang ia representasikan bagi dirinya sendiri, maka hal itu menjadi sesuatu yang dialami Calvin. Berikut ini adalah beberapa percakapan yang dilakukan oleh ibunya dengan Calvin.

Ibu Calvin ingat hari ketika anaknya bertanya mengapa ia buta. “Saya menjelaskan ia terlahir seperti itu dan itu bukan merupakan kesalahan siapa pun. Ia bertanya, ‘Mengapa aku?’ Saya mengatakan, ‘mama tidak tahu mengapa, Calvin. Mungkin terdapat rencana khusus untukmu.’” Kemudian dia mendudukan anaknya dan mengatakan kepadanya, “Kamu melihat, Calvin. Kamu menggunakan tanganmu, bukannya matamu. Dan ingat tidak ada yang dapat kamu lakukan.”

Suatu hari Calvin amat sedih karena ia menyadari bahwa ia tidak akan dapat melihat wajah ibunya. “namun Mrs. Stanley tahu apa yang harus dikatakan kepada anak satu-satunya itu,” artikel tersebut melanjutkan. “‘Saya mengatakan, Calvin kamu dapat melihat wajah ibu. Kamu dapat melihatnya dengan tanganmu dan dengan mendengarkan suara ibu, dan kamu dapat mengatakan lebih banyak mengenai ibu daripada orang yang dapat menggunakan matanya.’” Artikel tersebut melanjutkan dengan mengatakan bahwa Calvin memindahkan dunia penglihatannya dengan kepercayaan dan keyakinan dan kepercayaan diri yang tidak tergoyahkan seorang anak yang ibunya selalu ada di sana untuknya. Calvin ingin menjadi

programer komputer dan suatu hari mendesain program untuk tunanetra.

Dunia ini dipenuhi oleh Calvin. Kita membutuhkan lebih banyak orang yang menggunakan pengerangkaan ulang dengan efektif seperti yang dilakukan oleh Mrs. Stanley. Saya baru-baru memiliki kesempatan baik untuk bertemu dengan ahli pengerangkaan ulang (reframing) lainnya. Namanya adalah Komandan Jerry Coffey. Ia merupakan seorang pria yang mengagumkan yang menggunakan pengerangkaan ulang untuk menjaga kesehatan rohaninya sementara ia menghabiskan tujuh tahun dalam kurungan terpencil di kamp POW di Vietnam. Reaksi pertama kita ketika mendengar ini mungkin adalah sedikit mengerenyit. Bagaimanapun, tidak ada yang baik atau buruk di dunia kecuali cara kita menghadirkannya bagi diri kita sendiri. Jerry memutuskan menghadirkannya bagi dirinya sebagai kesempatan besar, sebagai tantangan untuk tetap kuat, sebagai kesempatan untuk belajar lebih banyak mengenai dirinya melebihi sebelumnya. Sebuah kesempatan untuk lebih dekat kepada Tuhan. Sesuatu yang suatu hari akan membuatnya menjadi bangga mengenai cara ia memperlakukan dirinya sendiri. Dengan kerangka itu, ia melihat segala sesuatu yang terjadi sebagai bagian dari pengalaman pengembangan diri, dan ia muncul dengan sepenuhnya dan secara positif diubah oleh pengalaman. Ia tidak akan melepaskan pengalaman tersebut walaupun untuk satu juta dolar, uangnya.

Pikirkan mengenai kesalahan besar yang Anda buat tahun lalu. Anda mungkin langsung merasa terpukul. Namun kesempatannya adalah kesalahan tersebut adalah bagian

dari pengalaman dengan lebih banyak kesuksesan daripada kegagalan. Dan, sebagaimana anggapan Anda mengenai, Anda akan mulai menyadari bahwa Anda mungkin belajar banyak dari kesalahan tersebut daripada dari hal lainnya yang Anda lakukan bulan itu.

Jadi Anda dapat tepat sasaran dalam kesalahan yang Anda lakukan, atau Anda dapat mengerangka ulang pengalaman tersebut dengan cara fokus terhadap hal-hal yang dapat Anda pelajari. Terdapat beragam makna untuk setiap pengalaman. Maknanya adalah apa pun yang Anda pilih untuk Anda tekankan, sebagaimana isinya adalah apa yang Anda pilih untuk fokus terhadapnya. Salah satu kunci sukses adalah menemukan kerangka yang paling berguna untuk setiap pengalaman sehingga Anda dapat mengubahnya menjadi yang berhasil bagi Anda, bukannya menjerumuskan Anda.

Apakah ada pengalaman yang tidak dapat Anda ubah? Apakah ada perilaku yang merupakan bagian tak terpisahkan dari diri Anda? Apakah Anda adalah perilaku Anda, atau Anda berkuasa terhadapnya? Satu hal yang saya tekankan dalam setiap bagian dari buku ini adalah bahwa Anda memegang kendali. Anda menjalankan otak Anda. Anda menciptakan hasil dari hidup Anda. Pengerangkaan ulang adalah salah satu cara yang paling handal bagi Anda untuk dapat mengubah cara Anda berpikir mengenai sebuah pengalaman. Anda telah menaruh kerangka pada pengalaman. Terkadang Anda mengubah kerangka tersebut ketika peristiwa berubah.

Ambil waktu beberapa saat dan kerangka ulang situasi-situasi berikut:

1. Bos saya berteriak kepada saya sepanjang waktu.
2. Saya harus membayar pajak penghasilan 4.000 dolar lebih banyak tahun ini daripada tahun lalu.
3. Kita memiliki sedikit atau tidak memiliki uang lebih untuk membeli hadiah Natal tahun ini.
4. Setiap kali saya mulai mendapatkan keberhasilan besar, saya menyabotase keberhasilan saya.

Berikut ini adalah beberapa kemungkinan pengerangkaan ulang:

- 1a. Amat bagus bahwa ia cukup peduli untuk menceritakan kepada Anda bagaimana perasaannya yang sesungguhnya. Ia dapat saja memecat Anda.
- 2a. Itu amat bagus. Anda harus menghasilkan uang jauh lebih banyak tahun ini dibanding tahun lalu
- 3a. Hebat. Sehingga Anda dapat menjadi lebih cerdas dan membuat sesuatu yang tidak akan dilupakan orang daripada membeli hadiah yang sudah jadi di toko. Hadiah Anda akan menjadi personal.
- 4a. Hebat Anda menyadari apa pola Anda di tahun lalu. Sekarang Anda dapat menemukan apa yang memicunya dan mengubahnya selamanya!

Pengerangkaan ulang adalah amat penting dalam belajar untuk berkomunikasi dengan diri kita sendiri dan juga dengan orang lain. Pada tataran personal, ia adalah bagaimana kita memilih untuk meletakkan makna pada peristiwa. Pada tataran yang lebih luas, ia merupakan salah satu alat yang paling efektif yang tersedia. Pikirkan mengenai penjualan. Pikirkan mengenai segala bentuk persuasi. Orang yang membentuk kerangka tersebut, orang yang mendefinisikan peristiwa,

adalah orang dengan pengaruh yang paling besar. Sebagian besar keberhasilan besar yang dapat Anda pikirkan, dalam berbagai bidang dari iklan hingga politik, adalah hasil dari pengerangkaan yang penuh seni—mengubah persepsi orang-orang sehingga representasi baru mereka mengenai sesuatu meletakkan mereka dalam kondisi yang membuat mereka merasa atau bertindak dengan berbeda. Seorang teman saya menjual restoran kesehatannya kepada General Mills sebesar 167 kali harga mendapatkannya. Itu hampir tidak pernah terdengar dari dalam industri manapun. Bagaimana ia melakukannya? Ia membuat General Mills untuk memutuskan nilai perusahaannya berdasarkan berapa nilainya jika mereka tidak membelinya dalam lima tahun dan ia terus berkembang. Ia dapat dengan mudah menunggu untuk menjualnya kepada mereka. akan tetapai mereka membutuhkannya sekarang untuk mencapai tujuan korporasi mereka, jadi mereka menyetujui kerangkanya. Persuasi adalah upaya mengubah persepsi.

Sebagian besar pengerangkaan dilakukan untuk kita, bukan oleh kita. Orang lain mengubah kerangka tersebut untuk kita dan kita bereaksi terhadapnya. Apa sebenarnya periklanan, setelah semuanya, selain sebuah industri besar dengan tujuan tunggal untuk mengerangka dan mengerangka ulang persepsi massa? Apakah Anda benar-benar berpikir terdapat sesuatu yang jantan mengenai merek bir tertentu atau sesuatu yang seksi mengenai rokok tertentu? Jika Anda memberikan sebuah rokok Virginia Slims kepada penduduk asli, ia akan mengatakan, “Hey, ini sungguh seksi.” Namun yang menawarkan kerangka tersebut yang menaruh kerangka itu, dan kita merespon. Jika mereka tidak berpikir bahwa kita merespon dengan cukup baik,

mereka akan meletakkan kerangka yang baru dan melihatkan apakah ia bekerja.

Salah satu pengerangkaan ulang terhebat periklanan dilakukan oleh Pepsi-Cola. Selama yang dapat diingat oleh setiap orang, Coca-Cola adalah minuman cola yang utama. Sejarah dan tradisinya serta keunggulannya di pasar tidak tertandingi. Tidak ada yang dapat dilakukan oleh Pepsi dengan kartu truf-nya sendiri. Jika Anda berdiri menentang sesuatu yang klasik, Anda tidak dapat mengatakan, “Kami lebih klasik daripada mereka.” Orang-orang tidak akan mempercayainya.

Akan tetapi, Pepsi mengubah permainan menjadi terbalik; ia melakukan pengerangkaan ulang terhadap persepsi yang telah dimiliki orang-orang. Ketika ia mulai berbicara mengenai Generasi pepsi dan meluncurkan “Tantangan Pepsi,” ia mengubah kelemahannya menjadi kekuatan. Pepsi mengatakan, “Tentu yang lainnya telah pernah menjadi raja, namun mari lihat hari ini. Anda menginginkan produk kemarin, atau menginginkan yang hari ini?” Iklan tersebut mengerangka ulang dominasi tradisional Coke (sebutan untuk Coca-Cola) menjadi kelemahannya, sebagai indikasi bahwa ia adalah produk masa lalu, bukan masa depan. Dan mereka mengerangka ulang status tradisional peringkat kedua Pepsi menjadi keuntungan perusahaan tersebut.

Apa yang terjadi? Coke akhirnya memutuskan ia harus bermain di lapangan Pepsi. Ia muncul dengan kalimat yang saling bertentangan (oksimoron), “New” Coke, dan sisanya adalah sejarah pemasaran. Sekarang, kita semua harus menunggu dan melihat apakah pengerangkaan ulang Coke untuk memberikan

orang-orang Coke “Classic” dan Coke “Pepsi” barunya akan berhasil. Namun proses tersebut merupakan sebuah contoh klasik mengenai pengerangkaan ulang, karena keseluruhan pertempuran adalah bukan mengenai apa pun selain citra. Itu hanya merupakan pertanyaan mengenai kerangka siapa yang akan menempel di benak orang-orang. Tidak terdapat konten sosial yang melekat dalam minuman gula karbonasi yang merusak gigi Anda. Tidak ada yang secara melekat lebih baru mengenai rasa Pepsi versus rasa Coke. Akan tetapi dengan mengubah kerangka dan mendefinisikan istilah, Pepsi meluncurkan kudeta pemasaran yang hebat dalam sejarah baru-baru ini.

Pengerangkaan ulang merupakan sebuah faktor utama dalam kesimpulan tuntutan 120 juta dolar Jenderal William C. Westmoreland terhadap CBS. Pergi ke pengadilan, Westmoreland nampaknya memiliki dukungan populer yang besar atau sudut pandangnya dalam tuntutan tersebut. Kisah liputan TV Guide telah menyebut konflik tersebut “Anatomy of Smear—Anatomi Fitnah.” CBS mulai menyadari kesulitannya dan akhirnya menyewa seorang Humas, John Scanlon. Tugasnya adalah untuk menghentikan gelombang dukungan populer terhadap Westmoreland dan membuat orang-orang untuk berhenti memberikan perhatian pada tuduhannya dan mulai menaruh perhatian terhadap tuduhan yang menentang Westmoreland, tuduhan yang diharapkan agar terbukti benar oleh CBS. Pada akhirnya, Westmoreland membatalkan tuntutannya sebagai pengganti sebuah maaf yang sederhana oleh CBS, dan ini membuat CBS berterima kasih selamanya atas kemampuan pengerangkaan ulang Scanlon.

Pikirkan mengenai politik. Sebagaimana tenaga penjual dan konsultan pemasaran semakin menjadi bagian dari proses tersebut, peperangan untuk membentuk kerangka telah menjadi bagian dominan dalam politik Amerika. Terkadang, ia nampak merupakan satu-satunya bagian. Setelah perdebatan Reagan dan Mondela, para wartawan mengepung kedua sisi untuk mendapatkan manuver terbaik, kerangka terbaik, pada setiap kata yang diucapkan. Alasannya? Itu adalah lebih mengenai kerangka yang diciptakan daripada mengenai isi.

Reagan bertanggungjawab atas salah satu pengerangkaan ulang paling cerdik debat presiden kedua. Dalam debat pertama, usianya menjadi isu untuk pertama kali dalam kampanye tersebut. Tentu saja, itu juga merupakan pengerangkaan ulang. Masyarakat telah mengetahui seberapa tuanya dia, tidakkah demikian? Namun penampilannya yang anjlok dan liputan pers terhadapnya mengerangka ulang usianya dari sekedar fakta sederhana menjadi kemungkinan sesuatu yang akan menjadi beban. Pada perdebatan kedua, Mondale sekali lagi memberikan komentar yang sekali lagi menyiratkan bahwa usia Reagan yang jauh lebih tua adalah sebuah beban. Masyarakat menanti tangkisan Reagan. Dengan suara rendah terbaiknya, ia mengatakan, Tidak, ia tidak berpikir bahwa usia harus menjadi isu dalam kampanye ini. Ia mengatakan ia tidak berniat untuk membuat sebuah isu mengenai kemudaan dan ketidakberpengalaman lawannya. Dalam satu kalimat ia secara utuh mengerangka ulang pertanyaan tersebut dengan cara yang menjamin bahwa itu tidak akan lagi menjadi faktor utama dalam perlombaan tersebut.

Banyak dari kita mendapatkan jauh lebih mudah untuk mengerangka ulang ketika berkomunikasi dengan orang lainnya daripada berkomunikasi dengan diri kita sendiri. Jika kita mencoba untuk menjual mobil tua kepada seseorang, kita tahu bahwa kita harus mengerangka gambaran kita sendiri dengan cara yang menekankan apa yang baik mengenai mobil tersebut dan menghindari yang buruk. Jika calon pembeli Anda memiliki kerangka yang berbeda, pekerjaan Anda adalah mengubah persepsinya. Namun sedikit dari kita yang berpikir yang menghabiskan banyak waktu untuk berpikir mengenai bagaimana untuk menyelaraskan kerangka komunikasi kita dengan diri kita. Terjadi sesuatu pada kita. Kita membentuk representasi pengalaman internal. Dan kita mendapatkan bahwa itu adalah sesuatu yang kita harus hidup dengannya. Pikirkan betapa gilanya hal itu. Itu seperti menekan starter Anda, menyalakan mobil Anda, dan kemudian melihat kemana ia memutuskan untuk pergi.

Sebenarnya, Anda perlu belajar untuk berkomunikasi dengan diri Anda sendiri dengan sebanyak mungkin tujuan dan arah dan persuasi sebagaimana yang akan Anda lakukan dalam presentasi bisnis. Anda perlu memulai untuk melakukan pengerangkaan dan pengerangkaan ulang berbagai pengalaman dengan cara yang membuat mereka dapat berguna bagi Anda. Salah satu caranya adalah dengan berpikir secara seksama dalam tingkatan pikiran sadar.

Kita semua mengenal orang-orang yang menjadi depresi karena percintaan yang gagal. Mereka menjadi menjauhkan diri dari percintaan atau menjadi terluka, dan memutuskan untuk mundur dari percintaan berikutnya. Pada kenyataannya

hubungan yang pernah dijalani oleh orang tersebut memberikan lebih banyak kebahagiaan daripada rasa sakit. Dan itu dapat menjadi alasan mengapa mereka tidak perlu mundur dari percintaan berikutnya. Akan tetapi menodai kenangan-kenangan indah dan berkonsentrasi pada yang buruk meletakkan kerangka kemungkinan terburuk terhadap sebuah pengalaman. Idanya adalah untuk mengubah kerangka tersebut, melihat kebahagiaannya, melihat manfaatnya, melihat pertumbuhannya. Setelah itu adalah memungkinkan untuk bergerak dari kerangka yang positif, bukannya negatif, dan menjadi berdaya untuk menciptakan bahkan hubungan yang lebih baik di masa depan.

Sisihkan waktu beberapa menit dan pikirkan tiga situasi dalam hidup Anda yang menantang bagi Anda. Seberapa banyak cara berbeda yang dapat Anda lihat dalam masing-masing situasi tersebut? Seberapa banyak kerangka yang dapat Anda taruh pada mereka? apa yang Anda pelajari dengan melihat mereka secara berbeda? Bagaimana ini membebaskan Anda untuk bertindak secara berbeda?

Saya telah dapat melihat beberapa dari Anda mengatakan, "Itu tidak demikian mudah untuk dilakukan. Terkadang saya terlalu depresi untuk melakukannya." Masa bodo dengan itu. Apa yang dimaksud depresi? Itu adalah keadaan. Ingat pada bagian awal buku ketika kita mendiskusikan asosiasi atau disosiasi? Sebuah prasyarat untuk mampu melakukan pengerangkaan ulang diri Anda adalah kemampuan untuk memisahkan diri dari pengalaman yang membuat depresi dan melihatnya dari perspektif baru. Kemudian Anda dapat mengubah representasi internal dan fisiologi Anda. Jika

Anda dalam kondisi yang tidak berdaya, sekarang Anda tahu bagaimana harus mengubahnya. Jika Anda menaruh sesuatu di dalam kerangka yang tidak membawa kebaikan bagi Anda, ubah kerangka tersebut.

Satu cara untuk melakukan pengerangkaan ulang adalah dengan mengubah makna sebuah pengalaman atau perilaku. Bayangkan sebuah situasi di mana seseorang melakukan sesuatu yang tidak Anda sukai, dan Anda berpikir bahwa perilakunya memiliki arti tertentu. Anggap saja satu pasangan di mana sang suami amat suka memasak, dan penting baginya agar masakannya dihargai. Istrinya berdiam diri saja disaat makan siang. Sang suami mendapatkan ini begitu menyakitkan. Ia beranggapan bahwa jika sang istri menyukai makan siangnya, ia pasti berbicara mengenai itu. Jika ia tidak berbicara, ia pasti tidak puas. Apa yang dapat Anda lakukan untuk mengerangka ulang persepsinya terhadap perilaku istrinya?

Ingat, apa yang penting baginya adalah penghargaan. Pengerangkaan ulang makna meliputi pengubahan sebuah persepsi menjadi persepsi yang mendukung apa yang penting bagi seseorang dan melakukannya dengan cara yang tidak pernah terpikirkan sebelumnya. Kita dapat menyarankan kepada pemasak tersebut bahwa mungkin istrinya begitu menikmati makanan tersebut sehingga ia tidak ingin membuang waktunya untuk berbicara ketika ia bisa menggunakan waktunya untuk makan. Tindakan berbicara lebih kencang daripada kata-kata, benar?

Kemungkinan lainnya dapat berupa membuatnya melakukan pengerangkaan ulang makna perilakunya sendiri. Kita dapat bertanya, "Pernahkan ada saat-saat di mana Anda

diam di saat makan yang begitu Anda nikmati? Apa yang terjadi dengan Anda?” Perilaku istrinya adalah satu-satunya yang mengganggu dalam kerangka yang ia letakkan terhadapnya. Dalam kasus seperti ini, hanya memerlukan sedikit fleksibilitas untuk mengubah kerangka tersebut.

Jenis kedua dari pengerangkaan ulang melibatkan bekerja dengan perilaku yang tidak Anda sukai mengenai diri Anda sendiri. Biasanya, Anda tidak menyukainya karena Anda tidak menyukai apa yang ia katakan mengenai diri Anda sebagai individu atau Anda tidak menyukai apa yang ia berikan kepada Anda. Cara untuk mengerangkaikan ulang hal tersebut adalah dengan membayangkan situasi atau konteks lain di mana perilaku tersebut akan berguna dalam membuat Anda mendapatkan sesuatu yang Anda inginkan.

Anggap bahwa Anda adalah tenaga penjual. Anda melakukan upaya keras untuk memahami produk Anda secara detail. Akan tetapi di lokasi penjualan Anda cenderung untuk menghujani para konsumen Anda dengan begitu banyak informasi sehingga mereka menjadi merasa kewalahan, dan terkadang menunda keputusan mereka untuk membeli. Pertanyaannya adalah, Di mana lagi perilaku tersebut akan menjadi efektif? Bagaimana dengan menulis lembaran iklan? Atau panduan teknis untuk produk itu? Mengetahui banyak informasi dan mampu memiliki akses segera terhadapnya bahkan dapat berguna dalam belajar untuk menghadapi ujian atau membantu anak Anda mengerjakan pekerjaan rumah mereka. Jadi, Anda lihat, bukan perilaku itu sendiri yang menjadi masalah, namun di mana ia diterapkan. Dapatkah Anda memikirkan contoh dalam kehidupan Anda sendiri? Seluruh perilaku manusia adalah

berguna dalam beberapa konteks. Penundaan mungkin terlihat tidak berguna, namun merupakan sesuatu yang baik untuk menunda marah atau sedih menjadi keesokan hari—dan kemudian tidak pernah mengalaminya?

Anda dapat belajar melakukan latihan pengerangkaan ulang untuk gambar dan pengalaman yang mengganggu Anda. Sebagai contoh, pikirkan mengenai seseorang atau pengalaman yang memangsa pikiran Anda. Anda pulang ke rumah setelah hari yang kelabu di tempat kerja, dan yang dapat Anda pikirkan hanyalah proyek menggelikan yang diberikan supervisor Anda di menit-menit terakhir. Bukannya menghindari darinya, Anda membawa frustrasi tersebut pulang ke rumah bersama Anda. Anda menonton televisi bersama anak-anak Anda, dan yang dapat Anda pikirkan hanyalah kemarahan terhadap supervisor “bodoh” Anda dan proyek idiotnya.

Daripada membiarkan otak Anda membuat Anda menderita pada akhir pekan, Anda dapat belajar untuk mengerangka ulang pengalaman tersebut dengan cara yang dapat membuat Anda merasa lebih baik. Mulailah dengan melepaskan diri Anda darinya. Ambil gambar supervisor Anda dan letakkan di tangan Anda. Taruh sepasang kacamata lucu dengan sebuah hidung yang besar dan kumis padanya. Dengarkan ia berbicara dengan lucu, suara kartun yang berderit. Rasakan ia menjadi hangat dan menyenangkan, dan dengarkan ia mengatakan ia membutuhkan pertolongan Anda dalam proyek ini, dapatkan Anda menolong, saya mohon? setelah Anda melakukan ini, mungkin Anda dapat menghargai bahwa ia dalam kondisi tertekan, dan mungkin lupa untuk mengatakannya kepada Anda sampai menit-menit terakhir. Mungkin Anda dapat ingat suatu waktu ketika Anda

melakukan hal yang sama dengan orang lain. Tanyakan kepada diri Anda sendiri apakah situasi ini cukup berarti sehingga Anda membiarkannya untuk meruntuhkan akhir pekan Anda, apakah terdapat alasan untuk membiarkannya mengganggu Anda ketika Anda berada di rumah.

Saya tidak mengatakan bahwa masalah tersebut tidak nyata. Mungkin kita membutuhkan pekerjaan baru, atau mungkin Anda perlu berkomunikasi secara lebih baik dalam pekerjaan yang Anda lakukan. Namun jika itu adalah keadaannya, Anda perlu menyelesaikan permasalahan tersebut bukannya memenuhi kepala Anda dengan momok negatif yang tetap membuat Anda bereaksi dan menyebabkan Anda memperlakukan orang terdekat Anda dengan cara yang tidak simpatik. Lakukan ini secara efektif beberapa kali, dan pada saat berikutnya ketika Anda melihat supervisor Anda, mungkin Anda akan melihatnya dengan mengenakan kacamata dan hidung besar dan merasakan perasaan yang berbeda ketika ia berbicara kepada Anda—itu menciptakan umpan balik baru baginya dan cara baru bagi Anda berdua untuk berinteraksi, di luar dinamika rangsangan/respon terdahulu yang telah Anda berdua bentuk.

Saya telah menggunakan pengerangkaan ulang ini secara sederhana untuk apa yang dianggap oleh sebagian orang sebagai permasalahan besar. Sering kali, dalam situasi yang rumit, Anda mungkin harus melakukan serangkaian pengerangkaan ulang yang lebih kecil untuk secara bertahap namun berkesinambungan mencapai kondisi yang diinginkan.

Dalam penggunaannya yang lebih luas, pengerangkaan ulang dapat digunakan untuk menghilangkan perasaan negatif hampir terhadap segala sesuatu. Salah satu teknik yang paling

efektif adalah menggambarkan diri Anda berada di sebuah bioskop. Melihat pengalaman yang menjadi masalah bagi Anda sebagai film yang diputar di layar. Pertama mungkin Anda ingin memainkannya dengan memutar cepat ke depan, seperti kartun. Anda mungkin ingin menaruh musik sirkus di dalamnya, suara alat musik calliope (disebut juga piano uap). Kemudian Anda ingin memutarnya mundur, menyaksikan gambar tersebut menjadi semakin tidak jelas. Coba lakukan teknik ini terhadap sesuatu yang mengganggu Anda. Anda akan mendapatkan dalam waktu singkat ia akan kehilangan kekuatan negatifnya.

Teknik yang sama juga dapat berlaku bagi fobia, namun Anda harus menambah tingkatannya. Berikut ini bagaimana melakukannya. Sebuah fobia (ketakutan berlebihan terhadap sesuatu) sering berakar pada tingkat kinestetis yang dalam, jadi Anda perlu menyediakan jarak yang lebih jauh darinya agar dapat melakukan pengerangkaan ulang yang efektif. Reaksi fobik demikian kuat sehingga orang dapat bereaksi hanya dengan memikirkan sesuatu. Cara untuk menghadapi orang yang demikian adalah dengan melakukan disosiasi antara mereka dan representasi mereka sebanyak beberapa kali. Kita menyebut ini disosiasi ganda. Sebagai contoh, jika Anda memiliki fobia terhadap sesuatu, lakukan hal ini. Kembali pada satu waktu di mana Anda merasa sepenuhnya bertenaga dan hidup. Kembali ke kondisi tersebut, dan rasakan perasaan yang kuat dan percaya diri tersebut. Sekarang lihat diri Anda dilindungi oleh sebuah gelembung bersinar yang kuat. Ketika Anda sudah mendapatkan perlindungan tersebut, pergi ke bioskop mental favorit Anda. Duduk di kursi yang nyaman dengan sudut pandang yang bagus untuk melihat layar.

Berikutnya, rasakan diri anda mengambang keluar dari tubuh Anda, terbang menuju ruang proyeksi, setiap waktu merasakan gelembung pelindung Anda di sekeliling Anda. Lihat ke bawah dan lihat diri Anda duduk di bagian penonton menatap layar yang kosong.

Setelah Anda melakukan itu, lihat ke bagian layar dan lihat kerangka yang berdiri tegak, gambar hitam putih fobia atau beberapa pengalaman mengerikan yang benar-benar mengganggu Anda. Anda melihat ke bawah pada diri Anda di bagian penonton dan menyaksikan diri Anda mengamati apa yang terjadi di layar—Anda secara ragu-ragu memisahkan diri darinya. Dalam kondisi yang demikian, jalankan gambar tersebut mundur dengan gerak yang amat sangat cepat sehingga Anda melihat hal-hal yang menghantui Anda seperti kaset film rumahan yang murah atau komedi slapstick tua. Perhatikan reaksi lucu Anda terhadapnya ketika Anda melihat diri Anda di bagian penonton menyaksikan film ini di layar.

Mari kita melangkah satu langkah ke depan. Saya ingin bagian dari Anda yang benar-benar bertenaga, bagian yang berada di ruangan proyeksi, untuk mengapung kembali ke tempat di mana tubuh Anda sedang duduk, dan kemudian berdiri dan berjalan ke depan layar. Anda harus dapat melakukan itu dalam keadaan yang amat kuat dan percaya diri. Kemudian katakan kepada diri Anda yang sebelumnya bahwa Anda telah menyasikannya dan hadir dengan dua atau tiga cara yang dapat membantu mengubah pengalaman tersebut, dua atau tiga pengerangkaan ulang terhadap arti atau isi tersebut yang akan membantunya untuk menanganinya dengan cara yang berbeda—cara yang dapat ditangani oleh diri

muda Anda dengan persepsi saat ini yang lebih matang. Anda tidak memerlukan seluruh rasa sakit dan rasa takut itu. Anda sekarang lebih memiliki kemampuan daripada ketika Anda muda, dan pengalaman lama Anda tersebut hanya merupakan sejarah, tidak lebih.

Bantu diri muda Anda untuk mengatasi sesuatu yang sebelumnya tidak dapat ditanganinya, kemudian kembali ke tempat duduk dan lihat film tersebut berubah. Mainkan adegan yang sama di kepala Anda, namun kali ini saksikan ketika diri Anda yang lebih muda menangani situasi yang sama dengan penuh kepercayaan diri. Ketika Anda telah melakukan itu, Anda harus kembali ke layar dan memberikan selamat kepada diri Anda yang lebih muda, berikan ia pelukan untuk membebaskan diri dari fobia atau trauma atau rasa takut. Dan tarik diri Anda yang lebih muda tersebut kembali ke dalam diri Anda, dengan mengetahui bahwa ia lebih mampu dari sebelumnya dan sebagai bagian penting dari hidup Anda. Lakukan hal ini terhadap beberapa fobia yang Anda miliki. Kemudian lakukan hal yang sama dengan orang lain.

Ini dapat menjadi pengalaman yang amat kuat. Saya telah mampu membawa orang-orang dengan fobia buruk seumur hidup dan membebaskan mereka dari rasa takut mereka, seringkali dalam hitungan menit. Mengapa ini berhasil? Karena pergi ke dalam kondisi fobik membutuhkan representasi internal tertentu. Jika Anda mengubah representasi tersebut, Anda akan mengubah kondisi yang diciptakan orang tersebut ketika ia berpikir mengenai pengalaman itu.

Untuk sebagian orang, sejumlah latihan ini melibatkan tingkatan disiplin mental dan kekuatan imajinatif yang

sebelumnya mungkin belum mereka akses. Sebagai akibatnya, beberapa strategi mental yang saya berikan kepada Anda mungkin awalnya terasa aneh. Bagaimanapun, otak Anda dapat beroperasi dengan cara ini, dan jika Anda bekerja secara seksama pada strategi-strategi ini, Anda akan merasa lebih mahir seiring berjalannya waktu.

Satu hal penting untuk diingat mengenai pengerangkaan ulang adalah bahwa seluruh perilaku manusia memiliki tujuan dalam beberapa konteks. Jika Anda merokok, Anda tidak melakukannya karena Anda senang untuk menaruh seluruh penyebab kanker di paru-paru Anda. Anda melakukannya karena merokok membuat Anda rileks atau lebih nyaman dalam situasi sosial tertentu. Anda memegang perilaku ini untuk menciptakan beberapa manfaat bagi diri Anda. Jadi dalam beberapa kasus Anda mungkin mendapatkan bahwa tidak mungkin untuk melakukan pengerangkaan ulang perilaku tersebut tanpa bertentangan dengan kebutuhan mendasar yang telah dipenuhi oleh perilaku tersebut. Ini adalah masalah yang terkadang muncul ketika seseorang mencoba terapi kejutan listrik untuk menyembuhkan perilaku merokok mereka. Mungkin mereka dapat dikejutkan dengan sesuatu yang buruk, seperti perasaan cemas sepanjang waktu atau makan berlebihan. Saya tidak mengatakan pendekatan ini buruk. Saya hanya mengatakan adalah berguna bagi kita untuk menemukan niat tidak sadar tersebut sehingga kita dapat memenuhi kebutuhan tersebut secara lebih luwes.

Seluruh perilaku manusia dalam satu dan lain cara adalah bersifat adaptif; ia dirancang untuk memenuhi kebutuhan. Adalah tidak masalah untuk membuat orang benci merokok. Namun saya

juga ingin memastikan bahwa saya menciptakan untuk mereka pilihan perilaku baru yang akan memenuhi kebutuhan mereka tanpa efek samping yang negatif, seperti yang ditimbulkan oleh merokok. Jika merokok membuat mereka merasa rileks, percaya diri, atau fokus, mereka perlu hadir dengan perilaku yang lebih elegan yang memenuhi kebutuhan yang sama.

Richardandler dan John Grinder merancang proses pengerangkaan ulang enam langkah untuk mengubah perilaku apa pun yang tidak diinginkan yang mungkin Anda miliki menjadi perilaku yang diinginkan, sambil mempertahankan manfaat yang penting yang biasa diberikan oleh perilaku yang lama:

- 1⇒. Identifikasi pola atau perilaku yang ingin Anda ubah.
- 2⇒. Bangun komunikasi dengan bagian pikiran tidak sadar Anda yang membangkitkan perilaku tersebut. Pergi ke dalam dan ungkapkan pertanyaan berikut mengenai diri Anda, tetap waspada secara pasif untuk mendeteksi dan melaporkan setiap perubahan dalam kondisi tubuh, gambaran visual, atau suara yang terjadi sebagai tanggapan atas jawaban Anda. Pertanyaannya adalah, "Apakah bagian dari saya yang membangkitkan perilaku X bersedia untuk berkomunikasi dengan saya secara sadar?"

Sekarang tanyakan bagian tersebut, kita akan menyebutnya bagian X, untuk mengintensifkan sinyal tersebut ketika ia ingin mengungkapkan ya, dan menghilangkannya ketika ia ingin menyampaikan tidak. Sekarang uji respon tersebut dengan meminta bagian tersebut untuk mengungkapkan ya...dan kemudian tidak... sehingga Anda dapat membedakan antara kedua respon tersebut.

- 3⇒. Pisahkan niat dengan perilaku. Ucapkan terimakasih pada bagian tersebut atas kesediaannya untuk bekerjasama dengan Anda.

Sekarang tanyakan apakah ia bersedia untuk membiarkan Anda mengetahui apa yang sedang ia coba lakukan untuk Anda dengan membangkitkan perilaku X. Ketika Anda menanyakan pertanyaan tersebut, sekali lagi bersikap waspada untuk mendeteksi jawaban ya atau tidak. Tulis mengenai apa manfaat yang diberikan perilaku ini bagi Anda di masa lalu kemudian ucapkan terimakasih pada bagian tersebut untuk menjaga manfaat-manfaat ini bagi Anda.

- 4⇨. Ciptakan perilaku alternatif untuk memuaskan niat. Sekarang pergi ke dalam dan hubungi bagian paling kreatif dari diri Anda dan minta ia untuk membangkitkan tiga perilaku alternatif yang sama baiknya atau lebih baik dari pada perilaku X untuk memuaskan niat dari bagian yang kita telah berkomunikasi dengannya. Minta bagian kreatif Anda untuk memberikan sinyal ya ketika ia telah membangkitkan ketiga perilaku baru tersebut... sekarang tanyakan bagian kreatif tersebut apakah ia bersedia untuk mengungkapkan kepada Anda apa ketiga perilaku baru tersebut.
- 5⇨. Mintalah bagian X untuk menerima pilihan-pilihan baru tersebut dan tanggungjawab untuk membangkitkan mereka ketika dibutuhkan. Sekarang tanyakan kepada bagian X apakah ketiga perilaku tersebut adalah paling tidak sama efektifnya dengan perilaku X.

Sekarang tanyakan kepada bagian X apakah ia bersedia untuk menerima kewajiban untuk membangkitkan perilaku-perilaku baru tersebut pada situasi yang sesuai ketika niatnya perlu dipenuhi.

- 6⇨. Buat sebuah pemeriksaan ekologi. Sekarang pergi ke dalam dan tanyakan apakah ada bagian yang keberatan dengan negosiasi yang baru saja terjadi atau apakah seluruh bagian setuju dengan Anda. Kemudian melangkah menuju masa depan dan bayangkan sebuah keadaan yang akan memicu perilaku lama, dan alami dengan menggunakan salah satu dari pilihan-pilihan baru Anda dan masih mendapatkan manfaat yang Anda inginkan. Kemudian melangkah menuju situasi lain di masa depan yang akan menjadi pemicu bagi

perilaku yang tidak diinginkan, dan alami dengan menggunakan pilihan lainnya dari pilihan-pilihan baru Anda.

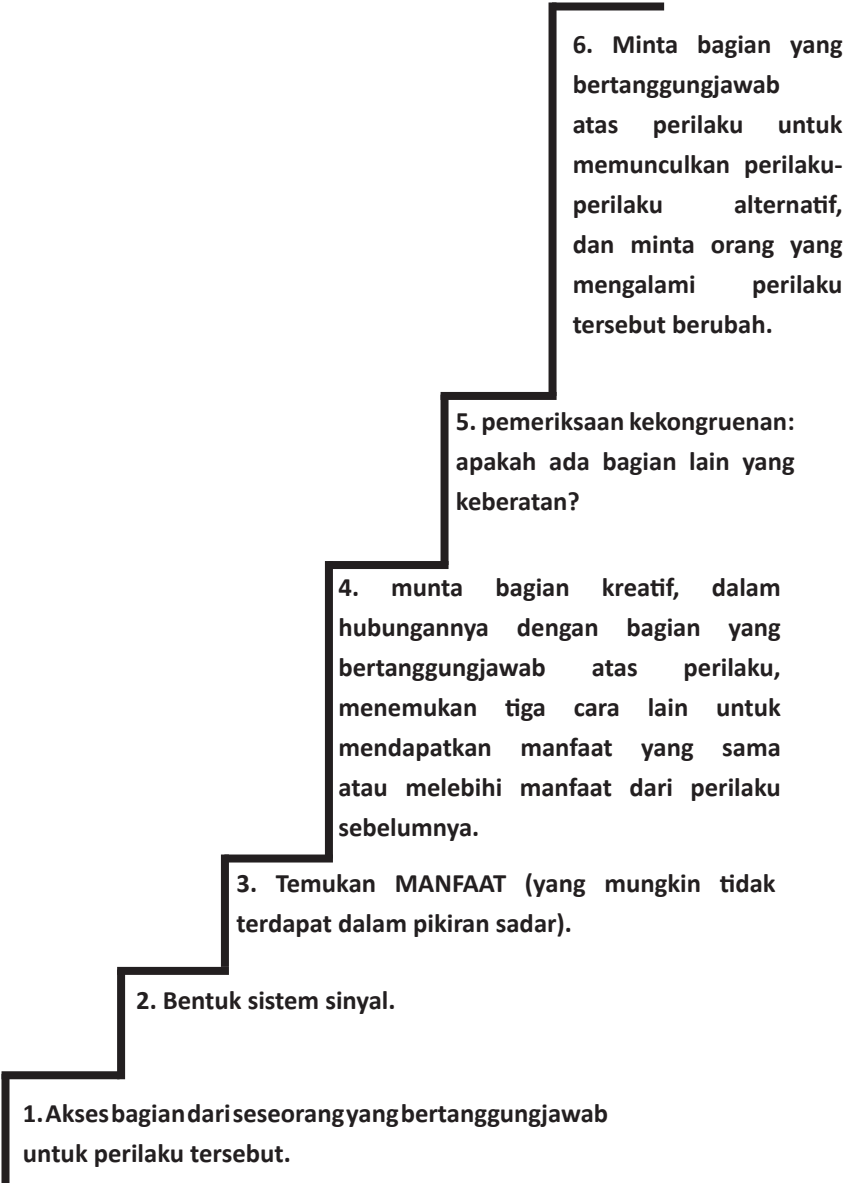
Jika Anda mendapatkan sinyal bahwa bagian-bagian lainnya keberatan dengan pilihan-pilihan baru ini, Anda harus mulai dari awal, identifikasi bagian mana yang keberatan, apa manfaat yang ia berikan kepada Anda di masa lalu, dan minta ia untuk bekerja dengan bagian X untuk membangkitkan pilihan-pilihan baru yang akan menjaga manfaat yang selalu ia berikan kepada Anda dan juga sediakan serangkaian pilihan-pilihan baru. Mungkin terdengar sedikit aneh untuk membicarakan mengenai berbicara bagian diri Anda sendiri, namun ini merupakan dasar dari pola hipnotis yang telah didapatkan cukup bermanfaat oleh orang-orang seperti Drs. Erikson, Bandler, dan Grinder.

Jika Anda mendapatkan diri Anda secara terus menerus makan berlebihan. Sebagai contoh, Anda dapat melakukan sebuah pola desiran (swish pattern) yang akan menyebabkan Anda menghasilkan perilaku-perilaku jenis baru, atau Anda dapat mengidentifikasi ini sebagai sebuah perilaku yang ingin Anda rubah. Anda dapat meminta bagian bawah sadar Anda untuk berbagi dengan Anda manfaat dari pola ini di masa lalu. Mungkin Anda akan mendapatkan bahwa Anda menggunakan makanan untuk mengubah kondisi (state) Anda ketika Anda sendirian. Atau mungkin ia membantu Anda untuk menciptakan rasa aman dan membuat Anda rileks. Berikutnya mungkin Anda menciptakan tiga cara baru untuk memberikan kepada diri Anda sendiri perasaan keterlibatan atau pertemanan atau aman atau rileks. Anda mungkin dapat bergabung dengan sebuah klub kesehatan, di mana struktur kegiatannya akan membuat Anda mudah untuk berhubungan dengan orang lain

dan merasakan kenyamanan untuk bersantai bersama teman-teman dan secara bersamaan menjadi lebih kurus, dan oleh karenanya mendapatkan kepercayaan diri dari mengetahui bahwa Anda terlihat bagus. Mungkin Anda dapat bermeditasi dan menciptakan perasaan kesatuan dengan alam semesta, dan dengan hubungan tersebut merasa lebih tenang dan rileks daripada yang Anda dapatkan ketika Anda makan berlebihan.

Ketika Anda telah hadir dengan berbagai alternatif ini, lihat apakah mereka terasa kongruen—yaitu, pastikan bahwa seluruh Anda bersedia untuk mendukung Anda dalam menggunakan pilihan-pilihan baru ini di masa depan. Jika Anda merasa kongruen, pilihan-pilihan ini akan menghasilkan perilaku yang sekarang mendukung Anda dalam mendapatkan apa yang Anda inginkan, dan Anda tidak harus makan berlebihan untuk mendapatkannya. Kemudian melangkah ke masa depan dan dalam pikiran Anda rasakan bahwa Anda menggunakan pilihan-pilihan baru ini secara efektif, sambil perhatikan apa hasil yang sekarang Anda dapatkan. Ucapkan terimakasih kepada pikiran tidak sadar Anda untuk pilihan-pilihan baru ini, dan nikmati perilaku baru Anda. Anda mungkin bahkan ingin melakukan swish pattern, menggantikan perilaku yang biasa Anda lakukan dengan perilaku baru yang Anda inginkan, ketika Anda mendapatkan apa yang akan mendukung kebutuhan bawah sadar Anda dengan lebih baik daripada perilaku lama yang tidak diinginkan. Anda telah memberikan pilihan-pilihan baru kepada diri Anda.

ENAM LANGKAH Pengerangkaan Ulang

- 
1. Akses bagian dari seseorang yang bertanggung jawab untuk perilaku tersebut.
 2. Bentuk sistem sinyal.
 3. Temukan MANFAAT (yang mungkin tidak terdapat dalam pikiran sadar).
 4. munta bagian kreatif, dalam hubungannya dengan bagian yang bertanggung jawab atas perilaku, menemukan tiga cara lain untuk mendapatkan manfaat yang sama atau melebihi manfaat dari perilaku sebelumnya.
 5. pemeriksaan kekongruenan: apakah ada bagian lain yang keberatan?
 6. Minta bagian yang bertanggung jawab atas perilaku untuk memunculkan perilaku-perilaku alternatif, dan minta orang yang mengalami perilaku tersebut berubah.

Hampir setiap pengalaman yang terlihat negatif dapat dikerangka ulang menjadi positif. Seberapa sering Anda mengatakan, “Suatu hari saya akan menengok ke belakang dan tertawa pada hal ini.” Mengapa tidak melihat kebelakang dan tertawa padanya sekarang? Itu semua hanya mengenai perspektif.

Penting untuk dicatat bahwa Anda dapat melakukan pemrograman ulang represetasi seseorang melalui swish pattern dan teknik-teknik lainnya, akan tetapi jika orang tersebut mendapatkan manfaat yang lebih besar dari perilaku lama daripada dari pilihan-pilihan baru yang telah ia tumbuhkan, ia kemungkinan akan kembali pada perilaku lama tersebut. Sebagai contoh, jika saya menangani seorang wanita dengan kaki yang mati rasa dengan penyebab yang tidak dapat dijelaskan, dan kemudian saya mendapatkan penyebab dalam pikirannya dan dapat membuatnya mensinyalkan dengan pikirannya untuk membuat tubuhnya pulih kembali, dan akhirnya sembuh. Akan tetapi sekembalinya saya, ketika ia beraktivitas rutin di rumah, ia tidak lagi mendapatkan manfaat besar kedua yang ia dapatkan ketika kakinya mati rasa—seperti ketika suaminya mekukan pekerjaan memasak, memberikan perhatian kepadanya, memijat kakinya, dan lain sebagainya. Untuk beberapa minggu atau bulan pertama, suaminya amat gembira karena istrinya tidak lagi mengalami permasalahan tersebut. Meskipun demikian, setelah beberapa waktu, karena istrinya itu tidak lagi memiliki masalahnya, ia bukan hanya mengharapkan agar istrinya melakukan pekerjaan dapur, namun ia tidak lagi memijat kakinya, dan ia nampak kurang memberikan perhatian kepadanya. Dalam waktu yang



ZIGGY. Copyright, 1985, Universal Press Syndicate. Reprinted with permission.
All rights reserved

tidak lama permasalahan tersebut secara misterius kembali. Ia tidak melakukan ini secara sadar. Bagi pikiran bawah sadarnya, perilaku lama bekerja dengan lebih baik dalam memberikan apa yang ia inginkan—dan bam, kakinya mati rasa lagi.

Dalam kasus yang demikian, sang istri tersebut harus menemukan perilaku lain yang akan memberikan kualitas pengalaman yang sama atau lebih baik ketika bersama dengan suaminya. Ia harus mendapatkan lebih banyak dari perilaku baru tersebut daripada yang ia dapatkan dari perilaku lama. Dalam salah satu pelatihan saya, seorang wanita yang telah mengalami kebutaan selama delapan tahun, nampak amat cakap dan fokus. Kemudian saya mendapatkan bahwa ia tidak

buta sama sekali. Akan tetapi ia menjalani hidupnya seakan-akan ia demikian. Mengapa? Baiklah, ia mengalami kecelakaan pada masa mudanya dan mengalami masalah penglihatan yang buruk. Ketika ia mengalami itu, orang di sekitarnya memberinya cinta dan dukungan yang besar, lebih dari yang ia dapatkan sebelumnya dalam hidupnya. Selain itu, ia mulai mendapatkan bahwa bahkan hanya melakukan kegiatan biasa sehari-hari membuatnya mendapatkan pengakuan yang besar ketika orang-orang menganggap bahwa ia buta. Mereka memperlakukannya sebagai spesial, sehingga ia mempertahankan perilaku ini, bahkan terkadang meyakini bahwa dirinya adalah buta. Ia tidak menemukan cara yang lebih ampuh untuk membuat orang-orang merespon secara otomatis dengan penuh perhatian dan cinta. Bahkan orang asing akan memperlakukannya sebagai orang yang spesial. Perilaku tersebut hanya akan berubah jika ia mengembangkan sesuatu yang lebih besar untuk beranjak dari kondisi tersebut atau sesuatu yang memberinya lebih banyak manfaat daripada yang ditawarkan oleh perilakunya saat ini.

Sejauh ini kita telah berkonsentrasi pada cara di mana kita dapat mengerangka ulang persepsi negatif menjadi positif. Namun saya tidak ingin Anda menganggap pengerangkaan ulang sebagai sebuah terapi, sebagai cara untuk pergi dari situasi-situasi yang Anda anggap sebagai buruk menuju sesuatu yang Anda anggap sebagai baik. Pengerangkaan ulang sungguh tidak lebih atau kurang daripada metafora untuk potensi dan kemungkinan. Terdapat sedikit hal dalam hidup Anda yang tidak dapat dikerangka ulang menjadi sesuatu yang lebih baik.

Salah satu kerangka yang paling penting untuk dipertimbangkan adalah kemungkinan. Kita sering terjebak

dalam rutinitas. Kita mungkin mendapatkan hasil yang membuat nyaman, namun kita juga bisa mendapatkan hasil-hasil yang jauh lebih baik dari itu. Jadi mohon lakukan latihan ini. Buat daftar lima hal yang Anda lakukan sekarang yang Anda cukup senang dengannya. Mereka dapat meliputi hubungan yang berjalan dengan baik, sesuatu di tempat kerja, mungkin sesuatu yang berkaitan dengan anak-anak Anda atau keuangan Anda.

Sekarang bayangkan mereka dengan kondisi yang bahkan lebih baik. Habiskan beberapa menit untuk memikirkannya. Anda mungkin akan membuat diri Anda terkejut dengan mendapatkan cara-cara yang dapat secara dramatis meningkatkan hidup Anda. Pengerangkaan ulang kemungkinan adalah sesuatu yang dapat dilakukan oleh kita semua. Yang diperlukan hanyalah fleksibilitas mental untuk menyadari potensi dan kekuatan diri untuk melakukan tindakan.

Izinkan saya menambahkan pemikiran akhir yang berlaku untuk semua yang ada dalam buku ini. Pengerangkaan ulang adalah kemampuan efektif lainnya yang dapat Anda tarik dari peti peralatan mental Anda untuk membuahkan hasil yang lebih hebat. Pikirkan hal tersebut dalam lingkup yang lebih luas sebagai proses yang sedang berlangsung—dari eksplorasi asumsi dan pencarian konteks yang berguna untuk apa yang Anda lakukan dengan baik.

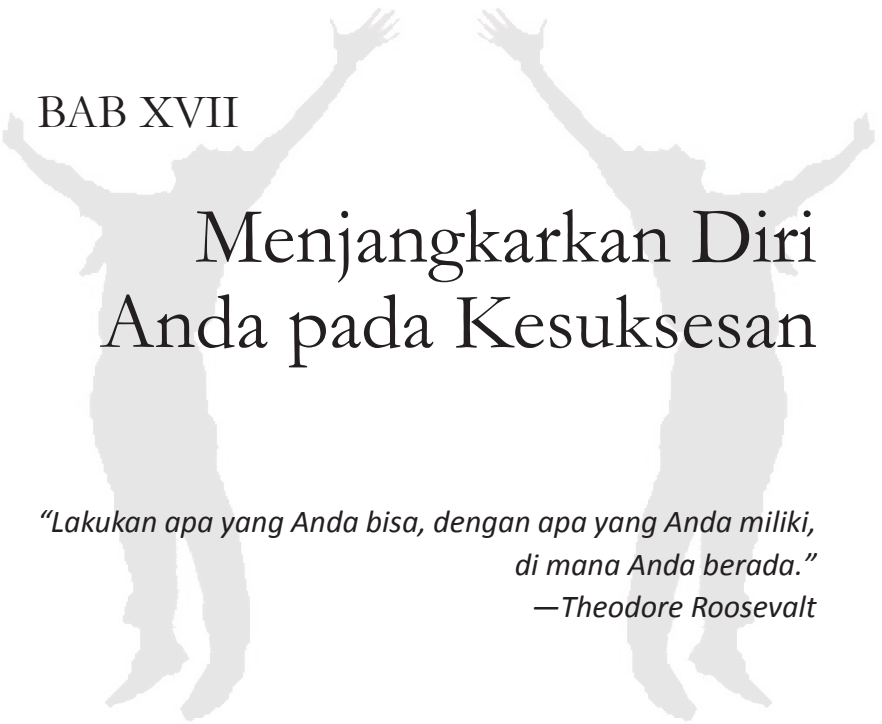
Para pemimpin dan para komunikator hebat lainnya adalah master dari seni pengerangkaan ulang. Mereka tahu bagaimana memotivasi dan memperkuat masyarakat dengan mengambil segala hal yang terjadi dan menjadikannya model untuk kemungkinan.

Terdapat beberapa cerita termashur yang menceritakan mengenai Tom Watson, pendiri IBM. Salah satu bawahannya telah membuat kesalahan yang mengerikan yang membuat perusahaan harus kehilangan sepuluh juta dolar. Ia dipanggil ke kantor Watson dan mengatakan, "Saya kira Anda ingin pengunduran diri saya." Watson menatapnya dan mengatakan, "Anda bercanda?" kami baru saja menghabiskan sepuluh juta dolar untuk mendidik Anda."

Terdapat sebuah pelajaran yang berharga dalam segala sesuatu yang terjadi. Para pemimpin terbaik adalah orang yang mempelajari pelajaran tersebut dan menaruh kerangka yang paling memberdayakan pada berbagai peristiwa. Itu berlaku untuk politik, bisnis, pengajaran, dan juga kehidupan rumah tangga Anda.

Kita semua mengenal orang-orang yang membalik pengerangkaan. Tidak peduli seberapa jelas garis kerangka tersebut, mereka selalu dapat menemukan sebuah sisi gelap. Akan tatapi untuk setiap perilaku yang melumpuhkan, terdapat pengerangkaan ulang yang efektif. Anda tidak menyukai sesuatu? Ubah hal tersebut. Anda berperilaku yang tidak mendukung Anda? Lakukan hal lainnya. Terdapat sebuah cara untuk bukan hanya menghasilkan perilaku yang efektif, namun memastikan mereka tersedia ketika kita membutuhkan mereka. Kita akan belajar bagaimana untuk memicu kembali setiap perilaku yang berguna pada saat kita menginginkannya pada bab berikutnya, ketika kita melihat pada cara untuk...





BAB XVII

Menjangkarkan Diri Anda pada Kesuksesan

*“Lakukan apa yang Anda bisa, dengan apa yang Anda miliki,
di mana Anda berada.”*

—Theodore Roosevelt

Terdapat orang-orang—saya salah satunya, mungkin Anda juga—yang merinding setiap kali melihat bendera negara mereka. Itu merupakan sebuah reaksi yang aneh jika Anda memikirkannya secara analitis. Setelah semua, bendera hanya merupakan sepotong kain dengan warna dan pola yang dekoratif. Tidak ada yang bersifat magis mengenainya. Akan tetapi interpretasi tersebut kehilangan seluruh poinnya. Ya, ia hanya merupakan sepotong kain. Akan tetapi di saat yang sama, ia melambangkan seluruh kebaikan dan karakteristik negara kita. Jadi, ketika seseorang melihat sebuah bendera, ia juga melihat simbol yang kuat dan menggema dari segala sesuatu yang di diperjuangkan oleh negara kita.

Sebuah bendera, sebagaimana amat banyak hal lainnya dalam lingkungan kita, merupakan sebuah jangkar, sebuah rangsangan indera yang berhubungan dengan serangkaian kondisi tertentu. Sebuah jangkar untuk menambatkan dapat berupa sebuah kata atau kalimat atau sentuhan atau objek. Ia dapat berupa sesuatu yang kita lihat, dengar, rasa, kecap, atau cium. Jangkar dapat memiliki kekuatan yang besar karena mereka dapat dengan cepat mengakses kondisi yang amat kuat. Itulah apa yang terjadi ketika Anda melihat bendera. Anda dengan segera mengalami kondisi emosi dan sensasi yang kuat yang merepresentasikan bagaimana perasaan Anda mengenai negara secara keseluruhan. Ini terjadi karena perasaan-perasaan ini telah dihubungkan atau dikaitkan dengan warna dan desain tertentu dari kain bendera.

Hidup kita penuh dengan jangkar, beberapa dari mereka amat kokoh, beberapa lainnya lemah. Jika saya mulai mengatakan kepada Anda, “Rasa Winston enak seperti sebuah...” kemungkinan Anda akan secara otomatis mengatakan “Rokok pastinya.” Jika saya bertanya kepada Anda, “Bagaimana Anda mengeja relief?” sebagian besar dari Anda akan mengejanya R-O-L-A-I-D-S. Anda mungkin berpikir bahwa semua rokok rasanya getir. Anda mungkin telah tahu bahwa relief dieja sebagai R-E-L-I-E-F. Akan tetapi iklan telah menjadi begitu efektif sehingga ia menjangkarkan (anchoring) sebuah respon dalam diri Anda meskipun Anda tidak mempercayainya. Respon sejenis juga terjadi sepanjang waktu. Anda dapat melihat orang dan dengan segera beranjak menuju kondisi—baik atau buruk—tergantung pada perasaan yang Anda kaitkan dengan mereka. Anda dapat mendengar sebuah lagu dan dalam

waktu singkat mengalami perubahan kondisi. Semuanya adalah akibat dari jangkang yang kuat.

Bagian ini berakhir pada bab penjangkaran karena didasarkan pada alasan yang sangat bagus. Penjangkaran adalah cara untuk memberikan kekekalan pada sebuah pengalaman. Kita dapat mengubah representasi internal kita atau fisiologi kita dalam sesaat dan menciptakan hasil-hasil baru, dan perubahan-perubahan tersebut memerlukan pikiran sadar. Bagaimanapun, dengan penjangkaran Anda dapat menciptakan mekanisme pemicuan yang konsisten yang akan secara otomatis menciptakan kondisi yang Anda inginkan dalam situasi apa pun tanpa harus berpikir mengenainya. Jika Anda menjangkarkan sesuatu dengan cukup efektif, ia akan berada di sana kapan pun Anda menginginkannya. Sejauh ini, Anda telah mempelajari berbagai pelajaran dan teknik yang tak ternilai harganya. Penjangkaran merupakan teknik yang paling efektif yang saya tahu yang untuk secara konstruktif menyalurkan reaksi bawah sadar kita yang kuat sehingga mereka selalu berada pada keranjang Anda. Baca kembali kutipan yang berada di awal bab ini. Kita semua mencoba untuk melakukan yang terbaik dengan apa yang kita punya. Kita semua berupaya untuk membuat yang terbaik dari sumberdaya kita. Penjangkaran Adalah satu cara untuk memastikan bahwa kita selalu memiliki akses terhadap sumberdaya terhebat kita. Ia merupakan cara untuk memastikan bahwa kita selalu memiliki apa yang kita butuhkan.

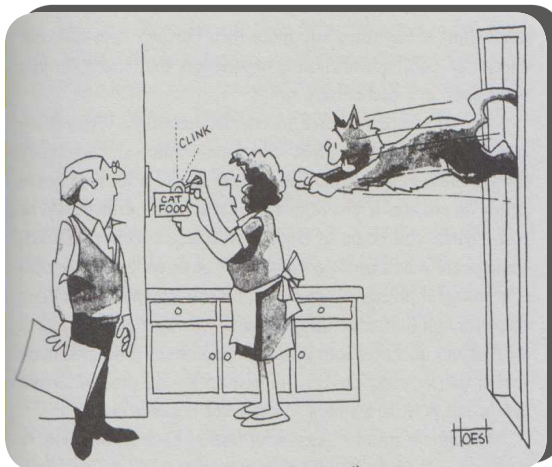
Kita semua secara rutin melakukan penjangkaran. Pada kenyataannya, adalah tidak mungkin untuk tidak melakukannya. Seluruh penjangkaran adalah pengaitan yang diciptakana dari pikiran, ide, perasaan, atau kondisi-kondisi dengan rangsangan

tertentu. Anda ingat pelajaran mengenai Dr. Ivan Pavlov? Pavlov mengambil anjing yang lapar dan meletakkan daging di mana mereka dapat menciumnya dan melihatnya tapi tidak bisa mendapatkannya. Daging ini menjadi perangsang yang kuat bagi perasaan lapar anjing tersebut. Dalam waktu singkat mereka mengeluarkan amat banyak liur. Ketika mereka dalam kondisi mengeluarkan liur yang amat banyak, Pavlov secara konsisten membunyikan lonceng dengan nada tertentu. Dalam waktu yang cukup singkat ia tidak lagi membutuhkan daging tersebut—ia dapat hanya membunyikan lonceng dan anjing-anjing tersebut akan mengeluarkan liur seakan-akan daging itu sendiri berada di hadapan mereka. Ia telah menciptakan hubungan neurologis (berkaitan dengan saraf) antara suara lonceng dan kondisi lapar atau keluarnya liur. Dari saat itu dan selanjutnya, yang perlu dilakukannya hanyalah membunyikan lonceng, dan anjing-anjing tersebut akan berada dalam kondisi berliur.

Kita, juga, hidup dalam dunia rangsangan/respon, di mana banyak dari perilaku manusia terdiri dari respon yang telah terprogram secara bawah sadar. Sebagai contoh, banyak orang yang dalam kondisi stres meraih rokok, alkohol, atau dalam beberapa kasus sesuatu untuk dihembuskan. Mereka tidak memikirkan mengenai itu. Mereka hanya sama seperti anjing Pavlov. Pada kenyataannya, banyak dari orang-orang ini ingin mengubah perilaku mereka. Kuncinya adalah dengan menyadari proses tersebut sehingga jika jangkar-jangkar tersebut tidak mendukung Anda, Anda dapat menghapuskan mereka dan menggantikan mereka dengan hubungan rangsangan/respon baru sehingga secara otomatis menaruh Anda dalam kondisi yang Anda inginkan.

Jadi bagaimana menciptakan jangkar tersebut? Kapan pun seseorang berada dalam kondisi intens di mana pikiran dan tubuh terlibat bersama secara kuat dan sebuah rangsangan tertentu secara konsisten dan terus-menerus terjadi pada puncak kondisi tersebut, maka rangsangan dan kondisi tersebut menjadi terhubung secara neurologis. Kemudian, setiap kali rangsangan tersebut diberikan, kondisi intens tersebut terbentuk secara otomatis. Kita menyanyikan lagu kebangsaan, menciptakan perasaan tertentu dalam tubuh kita, dan menatap ke bendera. Kita mengucapkan janji setia dan melihat bendera. Dalam waktu yang tidak lama, hanya dengan melihat bendera tersebut secara otomatis memicu perasaan-perasaan ini.

Akan tetapi tidak semua jangkar adalah asosiasi yang positif. Beberapa jangkar adalah tidak menyenangkan atau buruk. Setiap kali Anda mendapatkan kartu tilang karena berkendara melewati batas kecepatan, Anda merasakan



“Panggil kucing itu, Harry.”

© 1981. Dicitak ulang sebagai persembahan dari Bill Hoest

perasaan mengapung setiap kali Anda melewati sisi jalan raya yang sama. Bagaimana perasaan Anda ketika melihat sebuah lampu merah menyala di kaca spion Anda? Apakah itu secara segera dan otomatis mengubah keadaan kondisi Anda?

Salah satu hal yang memengaruhi kekuatan sebuah jangkar adalah intensitas kondisi awal. Terkadang orang mengalami pengalaman tidak menyenangkan yang demikian intens—seperti berkelahi dengan pasangan atau bos mereka—sehingga sejak saat itu dan seterusnya, kapan pun mereka melihat wajah orang tersebut, mereka secara langsung merasakan kemarahan di dalam diri mereka—dan dari titik itu dari hubungan mereka atau pekerjaan mereka hilang rasa kesenangannya. Jika Anda memiliki jangkar yang demikian negatif, Anda tidak harus mengingatkan diri Anda sendiri; ia akan terjadi secara otomatis.

Banyak jangkar yang menyenangkan. Anda mengaitkan lagu Beatles tertentu dengan musim panas yang amat indah, dan untuk sepanjang hidup Anda, kapan pun Anda mendengar lagu tersebut, Anda akan mengingat waktu itu. Anda menyelesaikan kencana yang sempurna dengan berbagi pie apel dan eskrim coklat, dan sejak saat itu, mereka menjadi makanan penutup favorit Anda. Anda tidak memikirkan tentang hal itu lagi sebagaimana yang dilakukan oleh anjing-anjing dalam percobaan Pavlov, namun setiap hari Anda memiliki pengalaman yang mengondisikan Anda untuk merespon dengan cara tertentu.

Sebagian besar dari kita terjangkarkan dengan cara yang sepenuhnya serampangan. Kita dibombardir oleh pesan-pesan dari televisi, radio, dan kehidupan sehari-hari—beberapa menjadi jangkar dan sebagian tidak. Banyak yang

hanya tergantung pada kesempatan. Jika Anda dalam kondisi kuat—baik atau buruk—dan Anda melakukan kontak dengan rangsangan tertentu, kesempatannya adalah ia akan menjadi terjangkarkan. Konsistensi sebuah rangsangan merupakan alat penghubung atau penjangkaran yang kuat. Jika Anda mendengar sesuatu dengan cukup sering (seperti slogan iklan), terdapat kemungkinan yang besar ia akan menjadi terjangkarkan dalam sistem syaraf Anda. Berita baiknya adalah Anda dapat belajar mengnedalikan proses penjangkaran tersebut sehingga Anda dapat menanamkan jangkar yang positif dan membuang yang negatif.

Sepanjang sejarah, para pemimpin yang berhasil telah mengetahui bagaimana untuk menggunakan jangkar budaya yang berada di sekeliling mereka. Ketika seorang politisi “menyelimuti diri mereka dengan bendera,” ia mencoba untuk menggunakan keseluruhan sihir dari jangkar yang kuat tersebut. Ia mencoba untuk menghubungkan dirinya dengan seluruh emosi positif yang telah dihubungkan dengan bendera itu. Pada kesempatan terbaik, proses tersebut dapat menciptakan ikatan kebersamaan yang sehat dari patriotisme dan hubungan keselarasan. Pikirkan bagaimana perasaan Anda ketika menyaksikan parade Empat Juli (hari kemeredekaan Amerika). Tidakkah mengherankan bahwa tidak ada kandidat presiden yang percaya diri yang akan melewatkan kesempatan untuk tampil dalam parade tersebut? Paling buruknya, penjangkaran dapat memberikan pertunjukan menakutkan mengenai keburukan kolektif. Hitler memiliki kejeniusan untuk melakukan penjangkaran. Ia menghubungkan kondisi pikiran dan emosi tertentu dengan swastika, gerak jalan pasukan tentara, dan

pawai massal. Ia menaruh masyarakat dalam kondisi yang intens, dan sementara ia membuat mereka berada di sana, ia secara konsisten memberikan rangsangan yang spesifik dan unik sampai apa yang ia lakukan kemudian menawarkan rangsangan yang sama—seperti mengangkat tangan terbukanya dalam gerakan menyambut—untuk membangkitkan emosi yang telah ia hubungkan dengan mereka. Ia secara terus-menerus menggunakan alat ini untuk memanipulasi emosi dan oleh karenanya kondisi dan perilaku sebuah negara.

Dalam bab kita mengenai pengerangkaan ulang, kita mencatat bahwa rangsangan yang sama dapat memiliki arti yang berbeda, tergantung pada kerangka yang ditaruh di sekeliling mereka. penjangkaran berjalan baik dalam cara positif maupun negatif. Hitler menghubungkan emosi positif, kuat, dan membanggakan dengan simbol-simbol Nazi bagi para anggota partai. Ia juga menghubungkan mereka dengan kondisi takut di dalam musuh-musuhnya. Apakah swastika memiliki arti yang sama bagi para anggota komunitas Yahudi sebagaimana bagi para pasukan elit Jerman ketika itu? Tentu tidak. Akan tetapi komunitas Yahudi mengambil pengalaman ini dalam sejarah dan menciptakan jangkar positif yang kuat yang membantu mereka membangun sebuah negara dan melindunginya di bawah apa yang nampak seperti sesuatu yang mustahil dilakukan. Jangkar auditori “never again—tidak akan pernah lagi” yang banyak digunakan masyarakat Yahudi menaruh mereka dalam kondisi komitmen total untuk melakukan apa pun yang diperlukan untuk melindungi hak kedaulatan mereka.

Banyak analis politik percaya bahwa merupakan kesalahan Jimmy Carter yang mencoba membuat kantor presidenan

Amerika Serikat menjadi lebih terbuka. Pada awal masa pemerintahannya, paling tidak, ia mengurangi jangkar-jangkar terkuat kepresidenan—pesta dan upacara, hal-hal seperti “Hail to the Chief—Sambutan bagi sang Pemimpin.” Niatnya mungkin patut dipuji, meskipun dari sudut pandang taktis itu mungkin bodoh. Para pemimpin akan menjadi paling efektif jika mereka mampu menggunakan jangkar-jangkar yang kuat untuk memobilisasi dukungan. Sedikit presiden yang pernah membungkus diri mereka dengan bendera sebagaimana yang dilakukan secara tekun oleh Ronald Reagan. Apakah Anda menyukai politiknya ataupun tidak, merupakan suatu hal yang sulit untuk tidak kagum terhadap kemampuannya (atau kemampuan para penasihatnya) pada simbolisme politik.

Penjangkaran tidak hanya terbatas pada emosi dan pengalaman yang paling kuat. Para komedian adalah master dalam penjangkaran. Komedian yang baik mengetahui bagaimana untuk menggunakan nada suara, kalimat, atau gerak tubuh tertentu untuk langsung membuat Anda tertawa. Bagaimana mereka melakukannya? Mereka melakukan sesuatu untuk membuat Anda tertawa, dan sementara Anda berada dalam kondisi tertentu yang intens, mereka memberikan rangsan tertentu yang unik, seperti senyum atau ekspresi wajah tertentu, atau nada suara tertentu. Mereka melakukan ini secara konsisten sampai kondisi tertawa tersebut terhubung dengan ekspresi mereka. Dalam waktu singkat mereka dapat saja hanya melakukan ekspresi wajah yang sama dan Anda tidak dapat menahan tawa. Richard Pryor merupakan seorang ahli dalam hal ini. Dan Johnny Carson telah membuat seluruh budaya menjadi terjangkarkan. Yang perlu ia lakukan hanyalah

menaruh lidah tersebut di pipi dan menyeringai, dan bahkan sebelum ia selesai melucu para penontonnya telah mulai tertawa. Dia telah sering melakukan ini sebelumnya, mereka tahu apa yang akan datang, dan otak mereka memicu kondisi yang sama. Dan apa yang terjadi ketika Rodney Dangerfield mengatakan, “Bawa istri saya”? Tidak ada sesuatu yang lucu dari arti kalimat tersebut. Akan tetapi ia telah dijangkarkan kepada sebuah lelucon yang amat terkenal sehingga hampir siapa pun dapat mengatakan tiga kata itu dan menjadi tertawa.

Mari saya beri contoh saat saya dapat menggunakan secara maksimal jangkar yang tersedia. John Grinder dan saya sedang bernegosiasi dengan Tentara Amerika Serikat untuk membuat serangkaian model pelatihan baru untuk meningkatkan efektifitas dalam berbagai area. Jenderal yang bertanggungjawab untuk itu menetapkan agar kami bertemu dengan beberapa perwira untuk membahas mengenai waktu, biaya, tempat dan lain sebagainya. Kami bertemu dengan mereka di dalam sebuah ruang konferensi yang besar yang ditata berbentuk sepatu kuda. Pada ujung meja terdapat kursi yang disediakan untuk sang jenderal. Adalah jelas bahwa meskipun tanpa ia ada di sana, kursinya merupakan jangkar yang paling kuat di ruangan tersebut. Seluruh perwira memperlakukannya dengan penghargaan yang begitu tinggi. Itu adalah di mana keputusan dibuat, di mana perintah yang tidak dapat dibantah diberikan. Baik John maupun saya memastikan untuk berjalan di belakan kursi jenderal tersebut, menyentuhnya, dan bahkan akhirnya mendudukinya. Kami melakukan ini sampai kami mentransfer kepada diri kami koresponsivan yang diberikan para perwira kepada jenderal dan simbolnya ini. Ketika tiba

waktunya bagi saya untuk menghadirkan harga yang saya inginkan, saya berdiri di samping kursi jenderal tersebut dan mengatakan kepada mereka dengan nada suara dan gerak tubuh yang paling tegas mengenai berapa harga yang kami minta. Sebelumnya kami sempat tawar menawar harga, namun kali ini bahkan tidak ada seorang pun yang mempertanyakannya. Karena kami telah menggunakan jangkar kursi jenderal, kami dapat menegosiasikan harga yang layak tanpa panjang lebar melakukan tawar menawar. Negosiasi tersebut diselesaikan dengan cara seakan-akan saya memerintahkan kepada mereka. Sebagian besar negosiasi tingkat tinggi menggunakan proses penjangkaran yang efektif.

Penjangkaran merupakan alat yang digunakan oleh banyak atlet profesional. Mereka mungkin tidak menyebutkannya atau bahkan menyadari apa yang mereka lakukan, namun mereka menggunakan prinsip tersebut. Para atlet yang dikenal sebagai pemain kunci dipicu, atau dijangkarkan, oleh situasi lakukan-atau-mati untuk masuk ke dalam kondisi mereka yang paling kuat dan efektif, yang darinya mereka menghasilkan hasil mereka yang paling luar biasa. Beberapa atlet melakukan beberapa hal tertentu untuk memicu mereka ke dalam kondisi tersebut. Para pemain tenis menggunakan irama tertentu untuk menaruh diri mereka ke dalam kondisi terbaik mereka sebelum mereka melakukan servis.

Saya dulu melakukan penjangkaran dan pengerangkaan ulang ketika bekerja bersama Michael O'Brien, pemenang medali emas gaya bebas 1.500 meter Olimpiade 1984. Saya mengerangka keyakinannya yang membatasi, dan saya menjangkarkan kondisi maksimumnya dengan menembakkan

senapan tembakan tanda mulai (dengan memintanya mengingat rangsangan musik yang ia gunakan sebelumnya dalam pertandingan yang berhasil melawan musuhnya) dan pada garis hitam di bawah air yang akan ia fokuskan ketika ia berenang. Hasil yang ia ciptakan dalam kondisi puncak adalah yang paling ia inginkan.

Jadi mari kita meninjau secara lebih spesifik bagaimana Anda secara sadar menciptakan sebuah jangkar bagi diri Anda dan juga orang lain. Pada dasarnya, terdapat dua langkah sederhana. Pertama Anda harus menaruh diri Anda, atau orang yang Anda jangkarkan, kedalam kondisi tertentu yang ingin Anda jangkarkan. Kemudian Anda harus secara konsisten memberikan rangsangan spesifik yang unik sebagai orang yang mengalami puncak kondisi tersebut. Sebagai contoh, ketika seseorang tertawa, ia sedang berada dalam kondisi kongruen tertentu—seluruh tubuhnya terlibat pada saat itu. Jika Anda menjewer telinganya dengan tekanan spesifik dan unik dan secara berkelanjutan membuat suara tertentu beberapa kali, maka pada saat berikutnya, Anda dapat memberikan rangsangan tersebut (tekanan dan suara yang sama), dan orang tersebut akan kembali tertawa lagi.

Cara lainnya untuk menciptakan jangkar yang kuat bagi seseorang adalah dengan memintanya untuk mengingat saat ketika ia merasa kondisi yang ia inginkan tersedia dengan satu petunjuk, dan kemudian minta ia melangkah mundur ke dalam pengalaman tersebut sehingga ia sepenuhnya terhubung dan dapat merasakan perasaan tersebut di tubuhnya. Ketika ia melakukan ini, Anda akan mulai melihat perubahan dalam gerak tubuhnya—ekspresi wajah, posisi, nafas. Ketika Anda

melihat keadaan ini mendekati puncak, dengan cepat berikan rangsangan spesifik yang unik beberapa kali.

Anda mungkin meningkatkan jangkar-jangkar ini dengan membantu orang tersebut masuk kedalam kondisi yakin dengan lebih cepat. Sebagai contoh mminta dia untuk menunjukkan tangannya kepada Anda ketika ia merasa yakin, dan pada saat posturnya berubah, berikan ia rangsangan. Anda kemudian dapat memintanya untuk menunjukkan kepada Anda bagaimana ia bernafas ketika merasa sepenuhnya yakin, dan ketika ia melakukannya, berikan rangsangan yang sama lagi. Dan tanyakan apa yang ia katakan kepada dirinya sendiri ketika ia merasa sepenuhnya yakin, dan minta ia untuk mengatakan kepada Anda dengan nada suara ketika ia merasa yakin. Saat ia melakukan ini, berikan rangsangan yang persis sama sekali lagi (sebagai contoh, tekanan pada bahunya di titik yang sama setiap Anda melakukannya.)

KUNCI PENJANGKARAN

- ▶ Intensitas Kondisi
- ▶ Waktu (Puncak pengalaman)
- ▶ Keunikan Rangsangan
- ▶ Peniruan Rangsangan

Ketika Anda telah yakin bahwa Anda telah memiliki sebuah jangkar, Anda perlu mengujinya. Cara termudah untuk melakukan ini adalah dengan memintanya mengubah gerak fisik atau memikirkan sesuatu yang sepenuhnya berbeda. Kemudian,

untuk menguji penjangkaran Anda, cukup berikan rangsangan yang cocok dan perhatikan. Apakah gerak fisiknya sama dengan ketika ia berada dalam kondisi tersebut? Jika ya, maka jangkar Anda efektif. Jika tidak, Anda mungkin telah terlewat satu dari empat kunci untuk penjangkaran yang berhasil:

- 1⇨. Agar sebuah jangkar menjadi efektif, ketika Anda memberikan rangsangan Anda harus meminta orang tersebut untuk sepenuhnya dalam kondisi terhubung dan kongruen dengan keseluruhan tubuh seluruhnya terlibat. Saya menyebut ini kondisi intens. Semakin intens, semakin mudah ia untuk menjangkar, dan jangkar tersebut akan semakin lama ia bertahan. Jika Anda menjangkarkan seseorang sementara bagian dari dirinya memikirkan suatu hal dan bagian lainnya memikirkan yang lainnya lagi, rangsangan tersebut akan menjadi berhubungan dengan beberapa sinyal yang berbeda dan oleh karenanya tidak akan menjadi berdaya. Demikian juga, sebagaimana telah kita bahas sebelumnya, jika seseorang sedang menonton di saat ketika ia merasakan sesuatu dan Anda melakukan penjangkaran terhadapnya dalam kondisi yang demikian, kemudian Anda memberikan rangsangan tersebut di saat berikutnya, ia akan menjadi terhubung untuk melihat gambar tersebut daripada akan merasakan keseluruhan tubuh dan pikiran menjadi terhubung.
- 2⇨. Anda harus memberinya rangsangan (stimulus) pada puncak pengalaman. Jika Anda melakukan penjangkaran terlalu cepat atau terlalu lambat, Anda tidak akan menangkap intensitas yang penuh. Anda bisa menemukan puncak pengalaman dengan melihat orang tersebut masuk ke dalam kondisi tersebut dan perhatikan apa yang ia lakukan ketika ia mulai pergi. Atau Anda bisa mendapatkan bantuannya dengan memintanya untuk mengatakan kepada Anda ketika ia hampir mendekati puncak dan menggunakan input tersebut

untuk menyesuaikan waktu kunci tersebut untuk memberikan rangsangan unik Anda.

- 3⇐. Anda harus memilih rangsangan yang unik. Adalah amat penting bahwa jangkak tersebut memberikan sinyal yang jelas dan nyata kepada otak. Jika seseorang memasuki kondisi yang spesifik dan intens dan Anda mencoba untuk menghubungkannya dengan, katakanlah, cera melihat yang Anda lakukan sepanjang waktu kepada orang tersebut, itu kemungkinan tidak akan menjadi jangkak yang begitu efektif karena ia tidak unik dan akan menjadi sulit bagi otak untuk mendapatkan sinyal spesifik darinya. Sebuah jabat tangan, demikian juga, mungkin tidak akan menjadi efektif karena kita melakukan jabat tangan dalam setiap waktu, meskipun itu akan bekerja jika Anda menjabat tangan dengan cara yang unik (seperti tekanan yang jelas pada lokasi tertentu atau sebagainya). Penjangkaran terbaik menggabungkan beberapa sistem representasional—visual, auditori, kinestetis, dan lain sebagainya—pada satu waktu untuk membentuk rangsangan yang unik sehingga otak dapat lebih mudah mengaitkannya dengan arti tertentu. Jadi melakukan penjangkaran terhadap seseorang dengan sebuah sentuhan dan nada suara tertentu biasanya akan lebih efektif daripada melakukan penjangkaran hanya dengan sebuah sentuhan.
- 4⇐. Agar sebuah jangkak bekerja, Anda harus menirunya dengan persis sama. Jika Anda meletakkan seseorang dalam sebuah kondisi dan menyentuh bahunya di titik tertentu dengan tekanan tertentu, Anda tidak dapat memicunya di waktu lain dengan menyentuhnya di tempat yang berbeda atau dengan tekanan yang berbeda.

Jika prosedur penjangkaran Anda mengikuti keempat aturan ini, maka ia akan menjadi efektif. Salah satu hal yang saya lakukan dalam sesi firewalking (berjalan di atas bara api) adalah mengajari orang-orang bagaimana untuk membuat

jangkar yang memobilisasi energi positif mereka yang paling kuat. Saya menaruh mereka dalam proses “pengondisian”, di mana mereka mengepalkan tangan setiap kali mereka mengumpulkan energi mereka yang paling kuat. Pada akhir malam, mereka dapat membuat kepalan tangan dan dengan cepat merasakan dorongan energi produktif yang kuat.

Mari kita melakukan latihan penjangkaran sederhana sekarang. Berdiri dan pikirkan saat ketika Anda sepenuhnya yakin, ketika Anda tahu Anda dapat melakukan apa pun yang ingin Anda lakukan. Taruh tubuh Anda dalam posisi dan gerak tubuh yang sama dengan saat itu. Pertahankan cara Anda bersikap ketika Anda sepenuhnya yakin. Pada puncak perasaan tersebut, buatlah kepalan dan katakan, “Ya!” dengan kekuatan dan kepastian. Bernafaslah dengan cara yang Anda lakukan ketika Anda sepenuhnya yakin. Sekali lagi buatlah kepalan yang sama dan katakan, “Ya!” dengan nada suara yang sama. Sekarang berbicaralah dengan nada seseorang yang penuh keyakinan dan kontrol. Ketika Anda melakukan ini, ciptakan kepalan yang sama kemudian katakan, “Ya!” dengan cara yang sama.

Jika Anda tidak dapat ingat satu waktu, pikirkan bagaimana akan jadinya Anda jika Anda menjalani pengalaman tersebut. Taruh tubuh Anda dalam kondisi yang akan membentuk fisiologi Anda jika Anda tahu bagaimana merasa sepenuhnya yakin dan memegang kendali. Bernafaslah dengan cara yang akan Anda lakukan jika Anda merasa sepenuhnya yakin. Saya ingin Anda sungguh melakukan ini, sebagaimana setiap latihan lainnya dalam buku ini. Hanya membaca mengenaiya tidak akan membantu Anda. Melakukannya akan menimbulkan kekaguman.

Sekarang di saat Anda berdiri di sana dalam kondisi yakin sepenuhnya, pada puncak pengalaman tersebut, secara perlahan bentuk kepalan tangan dan katakan, “Ya!” dengan nada suara yang bertenaga. Sadari kekuatan pada diri Anda, dari sumberdaya fisik dan mental mengagumkan yang Anda miliki, dan rasakan dorongan penuh dari kekuatan dan kefokusannya tersebut. Mulailah lagi dan lakukan ini lagi dan lagi, lima atau enam kali, setiap kali melakukan merasa bertambah kuat, menciptakan penyatuan dalam syaraf Anda antara kondisi ini dan tindakan membuat kepal dan katakan, “Ya!” kemudian ubah kondisi Anda, ubah gerak fisik Anda. Sekarang buat kepal Anda dan katakan, “Ya!” dengan cara yang sama dengan yang Anda lakukan ketika Anda melakukan penjangkaran, dan perhatikan bagaimana perasaan Anda. Lakukan itu beberapa kali dalam beberapa hari berikutnya. Buat diri Anda dalam kondisi yang paling yakin dan bertenaga yang Anda sadari, dan pada puncak kondisi tersebut buatlah kepalan dengan cara yang unik.

Sebelum terlalu lama, Anda akan mendapatkan itu dengan membuat sebuah kepal, Anda dapat memunculkan kondisi tersebut setiap saat Anda menginginkannya, segera. Itu mungkin tidak akan terjadi setelah satu atau dua kali, namun tidak memerlukan waktu lama bagi Anda untuk melakukan ini secara konsisten. Anda dapat menjangkarkan diri Anda dengan hanya satu atau dua pengulangan jika kondisi tersebut cukup intens dan rangsangan Anda cukup unik.

Ketika Anda telah menjangkarkan diri Anda dengan cara ini, Anda harus menggunakannya pada waktu berikutnya ketika Anda berada dalam situasi yang Anda rasa sulit. Anda dapat membuat kepalan tersebut dan merasa sepenuhnya bertenaga.

Menjangkarkan memiliki kekuatan yang demikian karena ia menyalurkan neurologi Anda dalam sekejap. Pemikiran positif tradisional memerlukan Anda untuk berhenti dan berpikir. Bahkan melibatkan Anda ke dalam gerak tubuh yang bertenaga memerlukan beberapa waktu dan upaya sadar. Penjangkaran bekerja secara langsung untuk mengumpulkan sumberdaya Anda yang paling kuat.

BAGAIMANA CARA MENJANGKARKAN

- 1▶. Jelaskan hasil spesifik yang Anda inginkan dari penggunaan sebuah jangkar dan kondisi spesifik yang akan memberikan dampak paling besar dalam mendukung pencapaian tersebut bagi diri Anda dan/atau orang lain.
- 2▶. Kalibrasi pengalaman dasar Anda.
- 3▶. Munculkan dan bentuk individu tersebut ke dalam kondisi yang diinginkan melalui penggunaan pola komunikasi verbal dan non verbal.
- 4▶. Gunakan ketajaman indera Anda untuk menentukan kapan orang tersebut berada di dalam kondisi puncak dan pada saat bersamaan berikan rangsangan (jangkar).
- 5▶. Uji jangkar tersebut dengan:
 - a. Mengubah gerak tubuh untuk menerobos kondisi (state).
 - b. Picu rangsangan (jangkar), dan perhatikan apakah responnya adalah kondisi yang diinginkan.

Penting bagi Anda untuk mengetahui bahwa jangkar dapat dibuat menjadi paling kuat dengan menjadikannya “tumpukan”—satu tumpukan di atas tumpukan lainnya—

menambahkan banyak pengalaman yang penuh sumberdaya yang sama atau yang amat sama bersama dalam basis kumulatif. Sebagai contoh, saya masuk ke dalam kondisi saya yang paling bertenaga dan fokus dengan menuju gerak tubuh dan kuda-kuda yang seperti dilakukan oleh seorang master karate. Dalam kondisi tersebut, saya telah melakukan ratusan kali jalan di atas bara (firewalk), saya melakukan terjun payung, saya mengatasi segala jenis tantangan luar biasa. Dalam masing-masing situasi ini ketika saya mendapatkan diri saya paling bertenaga, pada puncak pengalaman saya membuat kepalan yang unik. Jadi sekarang, ketika saya membuat kepalan yang sama, seluruh perasaan kuat dan juga gerak fisik tersebut secara simultan terpicu dalam sistem syaraf saya. Itu merupakan perasaan yang lebih hebat daripada yang berharap dapat dicapai oleh obat apa pun. Saya mendapatkan pengalaman terjun payung, menyelam malam hari di Hawaii, tidur di Pitamida Besar, berenang bersama lumba-lumba, berjalan di atas bara, menerobos berbagai batasan, dan memenangkan pertandingan olah raga—seluruhnya dalam satu. Semakin sering saya masuk ke dalam kondisi tersebut dan menempelkan pengalaman baru yang positif dan kuat terhadapnya, semakin besar kekuatan dan keberhasilan yang ia jangkarkan terhadapnya. Ini adalah contoh lainnya dari siklus kesuksesan. Kesuksesan melahirkan kesuksesan. Kekuatan dan keberdayaan melahirkan lebih banyak kekuatan dan keberdayaan.

Saya memiliki sebuah tantangan bagi Anda: pergi keluar dan jangkarkan tiga orang yang berbeda dengan kondisi positif. Minta mereka untuk mengingat saat ketika mereka merasa amat gembira. Pastikan agar mereka mengulangi pengalaman tersebut

secara utuh, dan jangkarkan mereka beberapa kali dalam kondisi yang sama. Kemudian libatkan mereka dalam percakapan dan uji jangkar tersebut ketika mereka teralihkan. Apakah mereka kembali ke kondisi yang sama? Jika tidak, periksa keempat poin kunci di atas dan lakukan penjangkaran lagi.

Jika jangkar Anda gagal untuk memicu kondisi yang Anda inginkan, Anda telah luput terhadap salah satu dari empat poin tersebut. Mungkin Anda atau orang lain tersebut tidak berada dalam kondisi yang spesifik dan sepenuhnya terhubung. Mungkin Anda menerapkan jangkar tersebut pada waktu yang salah, setelah lewat kondisi puncak. Mungkin rangsangan yang diberikan tidak cukup jelas, atau Anda tidak menirunya dengan sempurna ketika Anda mencoba untuk membawa kembali pengalaman yang dijangkarkan tersebut. Dalam keseluruhan kasus ini, Anda hanya memerlukan kepekaan indera untuk memastikan penjangkaran tersebut sedang dilakukan dengan benar dan, ketika melakukan penjangkaran kembali, untuk membuat perubahan yang sesuai dalam pendekatan Anda sampai Anda menghasilkan jangkar yang dapat bekerja.

Berikut ini tugas lainnya: pilih tiga hingga lima kondisi atau perasaan yang ingin Anda miliki di ujung jari Anda, kemudian jangkarkan mereka dengan bagian tertentu dari diri Anda sehingga Anda memiliki akses yang mudah terhadap mereka. Katakanlah Anda adalah jenis orang yang memiliki kesulitan untuk membuat keputusan, namun Anda ingin berubah. Anda ingin merasa lebih tegas. Untuk menjangkarkan perasaan mampu untuk membuat keputusan dengan lebih cepat, efektif, dan lebih mudah tersebut, Anda mungkin memilih buku jari dari telunjuk Anda. Berikutnya, pikirkan saat dalam kehidupan

Anda ketika Anda merasa sepenuhnya tegas, melangkah masuk ke dalam situasi tersebut dalam pikiran Anda, dan terhubung secara penuh dengannya sehingga Anda merasakan perasaan yang sama dengan ketika Anda melakukannya ketika itu. Mulailah untuk mengalami diri Anda membuat keputusan hebat tersebut dari masa lalu Anda. Pada puncak pengalaman tersebut, ketika Anda merasa paling tegas, tekan buku jari Anda dan buat suara dalam pikiran Anda—seperti kata “ya.” Sekarang pikirkan pengalaman lainnya yang seperti itu, dan pada puncak proses pembuatan keputusan tersebut buat tekanan dan suara yang sama. Lakukan ini sebanyak lima atau enam kali untuk menumpuk serangkaian jangkar yang kuat. Sekarang pikirkan mengenai keputusan yang perlu Anda buat—pikirkan mengenai seluruh fakta yang perlu Anda ketahui. Kemudian raih dan nyalakan jangkar tersebut—dan Anda harus mampu untuk membuat keputusan dengan lebih cepat dan lebih mudah sekarang. Anda dapat menggunakan jari lainnya untuk menjangkarkan perasaan rileks, jika Anda memerlukannya. Saya menjangkarkan perasaan kreatifitas pada salah satu buku jari saya. Saya dapat membuat diri saya dalam sesaat dari merasa buntu menjadi merasa kreatif. Sisihkan waktu untuk memilih lima kondisi dan menanamkan mereka, dan kemudian bersenang-senang menggunakan mereka untuk mengarahkan sistem syaraf Anda dengan akurasi dan kecepatan yang amat tinggi. Saya mohon lakukan sekarang.

Menjangkarkan sering kali menjadi paling efektif ketika orang yang dijangkarkan tidak mengetahui apa yang terjadi. Dalam bukunya, *Keeping Faith*, Jimmy Carter memberikan contoh luar biasa mengenai sebuah penjangkaran. Selama

pembicaraan pengendalian senjata, Leonid Brezhnev mengejutkannya dengan menempatkan tangannya di bahu Carter dan berkata dalam bahasa Inggris yang sempurna, “Jimmy, jika kita tidak berhasil, Tuhan tidak akan memaafkan kita.” Beberapa tahun kemudian, ketika diwawancarai di televisi, Carter menggambarkan Brezhnev sebagai “pria perdamaian” dan menceritakan kisah ini. Ketika ia berbicara, Carter benar-benar meraih dan menyentuh bahunya dan mengatakan, “Saya masih bisa merasakan tangannya di bahu saya sekarang.” Carter ingat pengalaman tersebut dengan jelas karena Brezhnev mengejutkannya dengan menggunakan bahasa Inggris yang sempurna dan berbicara mengenai Tuhan. Dalam kondisi yang amat religius, Carter jelas memiliki perasaan yang intens terhadap apa yang dikatakan Brezhnev, dan saat kuncinya adalah ketika Brezhnev menyentuhnya. Intensitas emosi Carter dan pentingnya permasalahan tersebut merupakan jaminan bahwa ia akan ingat pengalaman tersebut sepanjang hidupnya.

CARA UNTUK MENGALIBRASI (IDENTIFIKASI) PERUBAHAN KONDISI

Perhatikan perubahan dalam:

Pernafasan

Lokasi

Jeda

Kecepatan

Volume

Gerakan mata

Ukuran bibir bawah

Posisi tubuh

Tegangan otot

Pembesaran pupil

Warna kulit/pencerminan

Suara

Predikat

Tempo

Getaran

Nada

Volume

Penjangkaran akan amat berhasil dalam mengatasi rasa takut dan mengubah perilaku. Mari saya berikan sebuah contoh yang saya gunakan dalam seminar saya. Saya meminta seseorang, pria atau wanita, yang memiliki kesulitan untuk berurusan dengan lawan jenis untuk berjalan ke hadapan ruangan. Baru-baru ini, yang menjadi sukarelawan adalah seorang anak muda yang agak malu-malu. Ketika saya bertanya kepadanya bagaimana perasaannya mengenai berbicara dengan wanita asing atau mengajak wanita asing keluar, saya dapat melihat reksi fisiknya yang langsung muncul. Posturnya menurun, matanya ke bawah, suaranya agak gemetar. “Saya tidak begitu nyaman melakukan itu,” ucapnya. Namun ia sungguh tidak perlu mengatakan apa pun. Gerak tubuhnya telah mengatakan kepada saya apa yang perlu saya ketahui. Saya menerobos kondisinya dengan bertanya kepadanya apakah ia dapat ingat suatu waktu ketika ia merasa amat yakin, bangga, dan aman, waktu yang ia tahu ia akan berhasil. Ia mengangguk, dan saya memandunya ke dalam kondisi tersebut. Saya memintanya untuk berdiri dengan cara itu, bernafas dengan cara itu, untuk merasa sama yakinnya dalam segala hal sebagaimana ia merasakannya ketika itu. Saya memintanya untuk berpikir mengenai apa yang dikatakan seseorang kepadanya ketika ia merasa yakin dan bangga, dan untuk mengingat hal yang ia katakan kepada dirinya sendiri ketika ia berada dalam kondisi tersebut. Pada puncak pengalamannya, saya menyentuh pundaknya.

Kemudian saya membawanya kembali menuju pengalaman yang persis sama beberapa kali. Setiap kali saya memastikan bahwa ia merasa dan mendengar hal-hal yang persis

sama. Pada puncak tiap-tiap pengalaman, saya melakukan penjangkaran dengan sentuhan yang sama. Ingat, keberhasilan penjangkaran bergantung pada pengulangan yang tepat, jadi saya menyentuhnya secara berhati-hati dengan cara yang sama dan menaruh dia dalam kondisi yang persis sama setiap waktu.

Sampai titik ini saya mendapatkan reaksi yang dijangkarkan dengan baik. Namun saya perlu mengujinya. Saya ganggu kondisinya dan bertanya lagi kepadanya bagaimana perasaannya mengenai wanita. Dalam waktu singkat ia kembali jatuh ke dalam kondisi fisik yang tertekan. Bahunya menurun, nafasnya terhenti. Ketika saya menyentuh bahunya di titik yang telah saya tetapkan sebagai jangkar, tubuhnya secara otomatis kembali pada posisi tubuh yang penuh kekuatan. Melalui penjangkaran, amat mengagumkan untuk melihat betapa cepat kondisi seseorang dapat berubah dari putus asa atau takut menjadi yakin.

Pada titik ini, seseorang dapat menyentuh bahunya (atau titik apa pun yang ia tetapkan sebagai jangkar) dan memicu kondisi yang diinginkannya. Namun kita dapat membuat sesuatu yang selangkah lebih maju. Kita dapat mentransfer kondisi positif ini terhadap rangsangan yang biasanya menciptakan perasaan takberdaya, sehingga rangsangan-rangsangan yang sama tersebut sekarang akan menciptakan perasaan berdaya! Berikut ini caranya. Saya meminta anak muda tersebut untuk memilih wanita yang menarik dari audiensi, seseorang yang biasanya tidak pernah ia bayangkan untuk didekati. Ia enggan untuk sesaat sampai saya menyentuh bahunya. Pada saat saya melakukannya, postur tubuhnya berubah dan ia memilih seorang wanita yang menarik. Saya meminta wanita itu

untuk datang ke depan ruangan. Kemudian saya mengatakan kepadanya bahwa pria ini akan mencoba untuk berkencan dengannya, dan agar ia benar-benar menolak ajakannya.

Saya menyentuh bahu pria muda tersebut, dan ia memasuki kondisi fisiologis yang bertenaga, matanya berbinar, nafasnya dalam, bahunya tegak. Ia berjalan menuju wanita tersebut dan mengatakan, “Hai, apa kabar?”

Wanita itu berbalik, “Tinggalkan saya.” Itu tidak mengganggu pria tersebut. Sebelumnya, bahkan hanya melihat pada seorang wanita akan membuat seluruh gerak tubuhnya lunglai. Sekarang ia hanya tersenyum. Saya terus memegang bahunya, dan ia tetap mengejanya. Semakin banyak kekasaran verbal yang dilontarkan wanita itu, semakin pria muda itu berada dalam kondisi bertenaga. Ia tetap merasa bersemangat dan yakin bahkan setelah saya menarik tangan saya dari bahunya. Saya telah menciptakan hubungan syaraf baru yang sekarang menyebabkan ia menjadi semakin berdaya ketika ia melihat wanita cantik atau ketika ia menghadapi penolakan. Dalam kasus ini, wanita tersebut akhirnya mengatakan, “Tidak dapatkah kamu meninggalkan saya?” dan pria itu berkata dengan suara yang dalam. “Tidak dapatkah kamu mengenali semangat ketika kamu melihatnya?” seluruh audiensi meledak tertawa.

Sekarang ia dalam kondisi yang amat bertenaga dengan dirinya sendiri, dan rangsangan yang membuatnya tetap di sana adalah seorang wanita cantik dan/atau penolakannya—rangsangan yang sama yang membuatnya amat kecewa sebelumnya. Singkatnya, saya telah mengambil sebuah jangkar dan mentransfernya. Dengan memegangnya dalam kondisi

yang kuat di saat wanita tersebut menolaknya, otaknya mulai mengaitkan penolakan wanita tersebut dengan kondisinya yang tenang dan percaya diri. Semakin wanita tersebut menolaknya, semakin ia menjadi rileks, yakin, dan tenang. Cukup mengesankan melihat transformasi tersebut yang terjadi dalam hitungan menit.

Pertanyaan logisnya adalah? “Baiklah, itu hebat dalam sebuah seminar. Sekarang apa yang akan terjadi dalam dunia nyata?” Lompatan rangsangan/respon yang sama akan terbentuk. Pada kenyataannya, kami meminta orang-orang dalam seminar kami untuk keluar malam itu dan menemui orang lainnya—dan hasilnya mengagumkan. Karena rasa takut telah hilang, mereka mulai membangun hubungan dengan orang-orang yang tidak akan pernah mereka dekati di masa lalu. Itu tidak demikian mengherankan jika Anda memikirkan mengenainya. Setelah semua, Anda harus belajar bagaimana merespon penolakan saat Anda tumbuh. Terdapat amat banyak model. Sekarang Anda baru saja memiliki serangkaian respon neurologis baru untuk dipilih. Satu pria yang menghadiri seminar kami lebih dari dua tahun lalu dan yang sepenuhnya takut terhadap wanita sekarang merupakan penyanyi dengan semua pengiring wanita dan ia mencintai hal itu. Saya menggunakan beberapa variasi dari situasi ini dalam setiap seminar “Mind Revolution” yang saya adakan, dan dalam setiap kasus perubahan terhadap orang yang menjalaninya adalah luar biasa. Saya menggunakan variasi dari teknik penjangkaran ini untuk mengubah reaksi fobik.

“Jika Anda melakukan apa yang selalu Anda lakukan, Anda akan mendapatkan apa yang selalu Anda dapatkan.”

—Anonim

Adalah penting untuk menyadari penjangkaran karena ia selalu berlangsung di sekitar kita. Jika Anda menyadari ketika ia terjadi, Anda dapat bersepakat dengannya dan mengubahnya. Jika Anda tidak menyadarinya, Anda akan dibingungkan oleh kondisi yang datang dan pergi yang nampak tidak beralasan. Saya akan memberikan contoh umum kepada Anda. Katakanlah terjadi kematian dalam keluarga seseorang. Ia berada dalam kondisi kesedihan yang mendalam. Di pemakaman, sejumlah orang datang dan menyentuhnya dengan simpati pada bagian atas tangan kirinya, menyampaikan duka cita. Jika cukup orang yang menyentuhnya dengan cara yang sama, dan ia masih dalam kondisi tertekan ketika mereka melakukannya, bentuk sentuhan yang demikian pada lokasi tersebut dapat, dan sering kali memang, menjadi terjangkarkan dengan kondisi tertekannya. Kemudian, beberapa bulan kemudian. Ketika seseorang menyentuhnya di tempat yang sama dengan tekanan yang sama dalam konteks yang benar-benar berbeda, itu dapat memunculkan perasaan sedih yang sama, dan ia bahkan tidak mengetahui mengapa ia merasa demikian.

Pernakah Anda mengalami kejadian seperti ini, ketika secara tiba-tiba Anda merasa tertekan dan Anda bahkan tidak mengetahui penyebabnya? Kemungkinannya Anda pernah mengalami kejadian yang demikian. Mungkin Anda bahkan tidak menyadari lagu yang dimainkan di lantai bawah—sebuah

lagu yang telah Anda hubungkan dengan seseorang yang dulu amat Anda cintai yang tidak lagi berada dalam kehidupan Anda. Atau mungkin itu adalah cara menatap yang diberikan oleh seseorang kepada Anda. Ingat, jangan bekerja tanpa kesadaran alam sadar kita.

Izinkan saya memberikan beberapa teknik untuk menangani jangkar negatif. Satu adalah untuk menghentikan jangkar yang bertentangan dan pada saat yang sama menanamkan jangkar yang diinginkan. Mari kita ambil perasaan sedih yang terjangkarkan di pemakaman. Jika ia terjangkarkan pada bagian atas tangan kiri Anda, satu cara untuk menanganinya adalah dengan menjangkarkan perasaan yang bertentangan—perasaan Anda yang paling kuat dan memberdayakan—di tempat yang sama pada tangan kanan Anda. Jika Anda memicu kedua jangkar tersebut pada saat bersamaan, Anda akan mendapatkan sesuatu yang mengagumkan terjadi. Otak Anda menghubungkan mereka berdua dalam sistem syaraf Anda; kemudian, tiap waktu ketika salah satu jangkar tersebut disentuh, ia memiliki pilihan dua respon. Dan otak akan selalu memilih respon yang lebih positif. Apakah ia akan menaruh Anda dalam kondisi positif, atau Anda akan mengalami kondisi netral (di mana kedua jangkar saling menggagalkan satu sama lain.)

Penjangkaran adalah amat penting jika Anda ingin membangun hubungan yang dekat dan berlangsung lama. Sebagai contoh, istri saya, Becky, sering melakukan perjalanan bersama, berbagi ide-ide ini dengan orang-orang di seluruh penjuru negeri. Kami secara konsisten memasuki kondisi positif yang kuat, dan sering kami saling melihat atau menyentuh dalam puncak pengalaman ini. Sebagai akibatnya, hubungan

kami dipenuhi dipenuhi dengan jangkar yang positif—kapan pun kami saling melihat wajah kami, seluruh momen yang kuat, penuh cinta, dan bahagia tersebut terpicu. Sebaliknya, ketika hubungan sampai pada titik di mana kedua pasangan tidak dapat saling tahan satu sama lain, jangkar negatif sering kali menjadi alasannya. Terdapat periode dalam banyak hubungan di mana pasangan lebih banyak memiliki pengalaman yang negatif daripada positif yang dikaitkan dengan pasangannya. Jika mereka saling melihat satu sama lain secara konsisten ketika dalam kondisi tersebut, perasaan itu akan terhubung; terkadang hanya saling melihat pasangannya akan membuat mereka merasa ingin berpisah. Ini khususnya terjadi ketika pasangan mulai sering mengalami pertengkaran, dan jika, dalam kondisi marah tersebut, masing-masing membuat pernyataan yang didesain untuk menyakiti atau membuat marah yang lainnya. (Ingat untuk menggunakan perusakan pola!) Perasaan intens ini menjadi terhubung dengan wajah seseorang. Setelah beberapa waktu, masing-masing mereka ingin bersama orang lainnya, mungkin seseorang yang baru, seseorang yang representasinya hanya terkait dengan pengalaman-pengalaman positif.

Becky dan saya memiliki pengalaman seperti ini ketika kami mendaftar untuk menginap di sebuah hotel, larut malam. Tidak ada bellman (petugas yang membawakan barang para tamu) atau petugas valet di depan, jadi kami meminta pria yang berada di depan untuk meminta petugas valet memarkirkan mobil dan meminta bellman membawa tas-tas kami. Ia mengatakan itu tidak masalah, jadi kami naik ke kamar kami dan mulai santai. Satu jam telah berlalu dan tas-tas kami masih belum datang. Kemudian kami menelpon ke bawah. Untuk mempersingkat

kish panjang tersebut, segala sesuatu yang kami miliki telah dicuri—kartu kredit, paspor, dan cek dalam jumlah besar yang telah saya tandatangani. Kami telah berkemas untuk perjalanan selama dua minggu. Anda dapat membayangkan bagaimana kondisi saya ketika itu. Di saat saya dalam kondisi marah dan kesal ini, saya terus memandangi Becky, dan ia juga marah. Setelah sekitar lima belas menit, saya menyadari bahwa kesal tidak akan mengubah apa pun, dan karena saya meyakini bahwa segala sesuatu pasti terjadi karena alasan tertentu, pasti akan terdapat manfaat di sini. Jadi saya mengubah kondisi sayadan perasaan saya membaik kembali. Akan tetapi sekitar sepuluh menit kemudian, saya melihat kepada Becky, sebagaimana yang saya lakukan sebelumnya, saya mulai merasa marah mengenai hal-hal yang tidak ia lakukan hari itu. Saya jelas tidak merasa tertarik kepadanya. Kemudian saya berhenti dan bertanya kepada diri saya sendiri, apa yang terjadi di sini? Saya menyadari saya telah menghubungkan seluruh perasaan negatif saya mengenai kehilangan yang kami alami dengan Becky, meskipun ia tidak ada kaitannya dengan itu semua. Menatapnya membuat saya kesal. Ketika saya mengatakan kepadanya mengenai apa yang ssaya alami, ternyata ia juga mengalami perasaan yang sama mengenai saya. Kemudian apa yang kami lakukan? Kami merobohkan jangkar tersebut. Kami mulai melakukan beberapa hal positif yang menyenangkan satu sama lainnya, hal-hal yang dalam sepuluh menit menaruh kami berdua dalam kondisi yang amat baik sementara kami saling menatap wajah kami.

Virginia Satir, konsultan pernikahan dan keluarga yang terkenal di dunia, menggunakan penjangkaran dalam

pekerjaannya sepanjang waktu. Hasilnya luar biasa. Dalam menirukan dia, bandler dan Grinder mencatat perbedaan antara gaya Virginia dengan terapis keluarga tradisional. Ketika satu pasangan datang untuk terapi, banyak terapis meyakini bahwa permasalahan yang mendasari adalah emosi dan kemarahan yang ditekan yang dimiliki oleh masing-masing pasangan terhadap pasangannya, dan akan membantu mereka untuk saling mengungkapkan bagaimana perasaan mengenai pasangannya kepada pasangannya tersebut, segala hal yang membuat mereka marah, dan lain sebagainya. Anda dapat membayangkan apa yang banyak terjadi ketika mereka saling mengungkapkan hal-hal yang menjadi sumber kemarahan mereka. Jika terapis tersebut mendorong mereka untuk menyampaikan pesan kemarahan dengan bentakan dan kekerasan, mereka bahkan menciptakan jangkar negatif yang lebih kuat hanya dengan saling melihat wajah pasangannya.

Saya tentunya dapat melihat bahwa mengekspresikan perasaan-perasaan ini mungkin membantu jika seseorang telah memendamnya untuk jangka waktu yang lama. Dan sementara saya yakin bahwa mengungkapkan yang sebenarnya dalam sebuah hubungan adalah sesuatu yang diperlukan untuk keberhasilan hubungan, saya mempertanyakan dampak dari jangkar-jangkar negatif yang dapat diciptakan proses ini. Kita semua pernah mengalami perdebatan di mana kita mulai mengucapkan kata-kata yang tidak kita maksudkan demikian, dan semakin kita mengatakannya, semakin ia mengalami peningkatan. Jadi kapan seseorang mengetahui apa perasaannya yang “sesungguhnya”? Terdapat hanya sedikit manfaat untuk menaruh diri Anda dalam kondisi

negatif sebelum mengomunikasikan perasaan Anda terhadap orang yang Anda cintai. Daripada membuat mereka saling berteriak satu sama lain, Virginia Satir meminta pasien mereka untuk saling menatap sebagaimana mereka melakukannya ketika mereka pertama kali jatuh cinta. Ia meminta mereka untuk berbicara dengan pasangannya sebagaimana mereka berbicara ketika mereka pertama kali jatuh cinta. Dan ia melanjutkan sesi tersebut dengan menumpuk jangkar-jangkar positif sehingga menatap wajah pasangan menyebabkan mereka merasa kagum akan satu sama lainnya. Dari kondisi ini mereka dapat menyelesaikan permasalahan mereka melalui komunikasi yang jelas, tanpa menyakiti perasaan orang lainnya. Pada kenyataannya mereka memperlakukan satu sama lain dengan begitu peduli dan sensitif sehingga ia membentuk pola yang baru, cara baru untuk menyelesaikan permasalahan di masa depan.

Izinkan saya memberikan alat yang amat kuat lainnya untuk mengatasi jangkar negatif. Pertama mari ciptakan jangkar yang positif dan berdaya kuat. Merupakan sesuatu yang terbaik untuk selalu memulai dengan yang positif daripada dengan yang negatif, jadi jika yang negatif menjadi sulit untuk diatasi, Anda memiliki alat untuk membantu Anda keluar dari kondisi tersebut dengan cepat dan mudah.

Saya ingin Anda memikirkan mengenai pengalaman positif yang paling kuat yang pernah Anda miliki dalam hidup Anda. Tempatkan pengalaman dan perasaan tersebut dalam tangan kanan Anda. Bayangkan Anda melakukan ini, dan rasakan bagaimana rasanya menaruhnya di tangan kanan Anda. Pikirkan saat ketika Anda benar-benar merasa bangga

mengenai sesuatu yang Anda lakukan, dan taruh pengalaman dan perasaan tersebut juga di tangan kanan Anda. Sekarang pikirkan saat di mana Anda merasa bertenaga, positif, dan mencintai, dan letakkan mereka juga di tangan kanan Anda, rasakan bagaimana rasanya menaruh mereka di sana. Ingat saat ketika Anda tertawa dengan histeris, mungkin satu waktu ketika Anda terkekeh. Ambil pengalaman tersebut dan taruh juga di tangan kanan Anda, dan perhatikan bagaimana rasanya dengan seluruh perasaan mencintai, bertenaga, positif tersebut. Sekarang perhatikan warna apa yang diciptakan oleh perasaan-perasaan kuat ini yang berada di tangan kanan Anda. Perhatikan warna pertama apa yang pertama terlintas di pikiran. Perhatikan bentuk apa yang dibentuk oleh mereka bersama. Jika Anda memberi mereka suara, akan seperti apa seluruh suara tersebut? Bagaimana tekstur dari keseluruhan perasaan ini bersama-sama di tangan Anda? Jika mereka semua dinyatakan menjadi pernyataan positif bagi Anda, apa kalimat tersebut? Nikmati seluruh perasaan ini, kemudian tutup tangan kanan Anda dan biarkan mereka tetap di sana.

Sekarang buka tangan kiri Anda, dan di dalamnya tempatkan pengalaman-pengalaman yang negatif, membuat putus asa, depresi, atau marah, sesuatu yang telah mengganggu Anda. Mungkin sesuatu yang Anda takuti, sesuatu yang membuat Anda khawatir. Letakkan ini di tangan kiri Anda. Tidak perlu untuk merasakannya. Pastikan Anda memisahkan diri darinya—ia hanya berada di sana, di tangan kiri Anda. Sekarang saya ingin Anda menyadari submodalitasnya. Warna apa yang diciptakan situasi negatif ini di tangan kiri Anda? Jika Anda tidak melihat warna, atau memiliki perasaan tentangnya,

berlakulah seakan-akan Anda memilikinya. Warna apa jika Anda memilikinya? Berjalanlah menuju submodalitas lainnya. Apa bentuknya? Apakah ia terasa ringan atau berat? Apa teksturnya? Apa suara yang ia keluarkan? Jika ia mengatakan satu kalimat kepada Anda, apa yang ia katakan? Suara apa yang ia munculkan? Apa teksturnya?

Sekarang kita akan melakukan apa yang disebut merobohkan jangkar. Anda dapat bermain dengan ini dengan cara apa pun yang terasa alamiah bagi Anda. Salah satu pendekatannya adalah untuk mengambil warna dalam tangan kanan positif Anda, buat keyakinan bahwa ia cair, dan tuangkan ke tangan kiri Anda dengan gerakan yang amat cepat, buat suara yang lucu dan bersenang-senang ketika Anda melakukannya. Lakukan hal itu sampai jangkar negatif di tangan kiri Anda adalah warna pengalaman positif yang berada di kanan.

Berikutnya ambil suara yang dibuat oleh tangan kiri Anda dan jatuhkan ia ke tangan kanan Anda. Perhatikan apa yang dilakukan tangan kanan Anda terhadapnya. Sekarang ambil perasaan dari tangan kanan Anda dan siramkan mereka ke tangan kiri Anda, perhatikan apa yang mereka lakukan terhadap tangan kiri Anda pada saat mereka memasukinya. Bawa tangan Anda bersama-sama untuk bertepuk, tahan mereka di sana untuk beberapa saat sampai mereka terasa seimbang. Sekarang warna di tangan kanan dan kiri Anda menjadi sama—perasaannya harus menjadi sama.

Ketika Anda selesai, lihat bagaimana perasaan Anda mengenai pengalaman tersebut di tangan kiri Anda. Kemungkinannya Anda akan sudah melepaskannya dari segala kekuatannya untuk mengganggu Anda. Jika belum,

lakukan latihan tersebut lagi. Lakukan hal tersebut dengan submodalitas yang berbeda dan rasa bermain yang lebih aktif. Setelah satu atau dua menit, hampir setiap orang dapat menghapuskan kekuatan sesuatu yang sebelumnya merupakan jangkar negatif yang kuat. Anda sekarang pasti merasa baik pada titik ini atau paling tidak memiliki perasaan netral mengenai pengalaman tersebut.

Anda dapat melakukan proses yang sama jika Anda kesal terhadap seseorang dan ingin mengubah bagaimana perasaan Anda terhadapnya. Anda dapat membayangkan wajah seseorang yang benar-benar Anda sukai di tangan kanan Anda dan wajah orang yang amat tidak Anda sukai di tangan kiri Anda. Mulai dengan menatap orang yang tidak Anda sukai, kemudian pada seseorang yang Anda sukai, orang yang tidak Anda sukai, orang yang Anda sukai. Lakukan ini dengan semakin cepat dan cepat, tidak lagi memberi cap yang Anda sukai dan yang tidak. Satukan tangan Anda, tarik nafas, tunggu sesaat. Sekarang pikirkan mengenai orang yang tidak Anda sukai. Anda sekarang pasti menyukainya, atau paling tidak merasa baik tentangnya. Kecantikan latihan ini adalah ia dapat dilakukan dalam waktu singkat, dan Anda dapat mengubah bagaimana perasaan Anda hampir mengenai segala sesuatu! Saya melakukan proses tiga menit ini dalam sebuah seminar dengan keseluruhan kelompok. Seorang wanita dalam kelompok tersebut menaruh di tangan kanannya seseorang yang amat ia sukai, dan di tangan kirinya ia menaruh wajah ayahnya, yang ia hampir tidak berbicara kepadanya hampir sepuluh tahun. Dengan cara ini, ia mampu menetralkan perasaan negatif yang ia miliki terhadap ayahnya. Ia menelponnya malam itu dan berbicara kepadanya sampai

jam empat pagi, dan sekarang mereka membangun kembali hubungan mereka.

Adalah penting bagi kita untuk menyadari kekuatan kita dalam menjangkarkan anak-anak. Sebagai contoh, anak saya Joshua suatu hari pergi ke sekolah, dan sekelompok orang yang perhatian menyampaikan presentasi kepada anak-anak untuk tidak menerima tumpangan dari orang asing—sebuah pesan yang mengagumkan dan penting. Saya menghargai tindakan mereka untuk memperkuat anak saya mengenai itu. Masalah datang dari cara mereka menyampaikan pesan tersebut. Kelompok tersebut menampilkan serangkaian slide, seperti orang dewasa yang seram yang datang ke sekolah yang padat. Mereka menunjukkan poster anak-anak yang hilang. Mereka bahkan menunjukkan tubuh anak-anak yang dikeluarkan dari selokan. Anak-anak, kata mereka, yang menerima tumpangan dari orang asing dapat mengalami hal ini. Jelas ini merupakan strategi besar menghindar dari sesuatu yang mereka tampilkan untuk motivasi.

Hasilnya, bagaimanapun, cukup merusak, paling tidak bagi anak saya, dan saya tebak juga bagi anak-anak lain. Apa yang mereka lakukan adalah sama dengan menanamkan fobia. Anak saya saat ini memiliki gambar yang besar, terang, dan penuh lumuran darah ini yang ia kaitkan dengan berjalan pulang. Hari itu ia menolak untuk berjalan pulang dan harus dijemput dari sekolah. Untuk dua atau tiga hari berikutnya ia bangun di tengah malam karena mimpi buruk, dan ia menolak untuk berjalan ke sekolah bersama kakaknya. Untungnya, saya mengerti prinsip-prinsip mengenai apa yang menciptakan perilaku manusia. Saya sedang di luar kota, dan ketika akhirnya

saya mengetahui keadaan tersebut, saya melakan serangkaian penghancuran jangkar dan penyembuhan fobia melalui telpon. Keesokan harinya ia pergi kesekolah sendiri, dengan keyakinan, gagah, dan berani. Ia tidak akan menjadi serampangan—ia tahu apa yang harus dihindari dan apa yang harus dilakukan untuk menjaga dirinya sendiri. Ia sekarang diperkuat untuk menjalani kehidupan yang ia inginkan, bukannya hidup dalam ketakutan.

Orang yang melakukan presentasi tersebut jelas tidak memiliki maksud lain, selain niat terbaik. Bagaimanapun, ketulusan tidak menjamin bahwa kerusakan tidak akan terjadi karena kurangnya pemahaman dari dampak penjangkaran. Berikan perhatian pada dampak yang Anda berikan terhadap orang lain—khususnya anak kita!

Mari kita lakukan satu latihan. Taruh diri Anda dalam kondisi yang bertenaga dan berdaya dan pilih warna yang paling bertenaga bagi Anda. Lakukan hal yang sama dengan sebuah bentuk dan suara dan perasaan yang akan Anda hubungkan dengan kondisi Anda yang paling bertenaga. Kemudian pikirkan sebuah kalimat yang akan Anda katakan ketika Anda merasa lebih bahagia, lebih terpusat, lebih kuat daripada sebelumnya. Berikutnya, pikirkan mengenai pengalaman yang tidak menyenangkan, seseorang yang merupakan sebuah jangkar negatif, sesuatu yang Anda takuti. Dalam pikiran Anda, letakkan bentuk positif itu di sekeliling pengalaman negatif tersebut. Lakukan hal itu dengan keyakinan penuh bahwa Anda dapat menangkap perasaan negatif yang berada di dalamnya. Kemudian ambil warna kuat Anda dan secara fisik ledakkan ia di atas jangkar negatif, dengan kekuatan yang sedemikian sehingga jangkar negatif Anda akan sirna. Dengar suara tersebut dan

rasakan perasaan yang terjadi ketika Anda sepenuhnya berdaya. Akhirnya katakan hal yang ingin Anda katakan dalam kondisi Anda yang paling berdaya. Ketika jangkar negatif sirna ke dalam kabut warna kesukaan Anda, katakan hal yang mengungkapkan kekuatan Anda. Bagaimana perasaan Anda sekarang mengenai kondisi negatif tersebut? Kemungkinannya Anda akan merasa sulit untuk membayangkan bahwa ia mengganggu Anda sebagaimana sebelumnya. Lakukan ini dengan tiga pengalaman lainnya, dan kemudian lakukan dengan orang lain.

Jika Anda baru membaca saja, ini akan nampak seperti latihan yang aneh, bahkan bodoh. Akan tetapi jika Anda melakukannya, Anda akan dapat melihat kekuatan mengagumkan yang mereka miliki. Ini merupakan resep kunci untuk sukses: kemampuan untuk menghilangkan dari lingkungan Anda pemicu yang cenderung untuk menaruh Anda dalam kondisi yang negatif atau tak berdaya, sambil memasang yang positif di dalam diri Anda dan orang lainnya. Satu cara untuk melakukan ini adalah dengan membuat bagan mengenai jangkar-jangkar utama—positif dan negatif—dalam kehidupan Anda. Perhatikan apakah mereka utamanya dipicu oleh rangsangan visual, auditori, atau kinestetis. Ketika Anda mengetahui apa saja jangkar Anda, Anda harus menghancurkan yang negatif dan menggunakan sebaik mungkin yang positif.

Pikirkan mengenai kebaikan yang dapat Anda lakukan ketika Anda belajar bagaimana untuk menjangkarkan kondisi-kondisi positif ini secara efektif, bukan hanya pada diri Anda sendiri, tapi juga bagi orang lain.

Mungkin Anda berbicara kepada rekan-rekan Anda, membuat mereka termotivasi, meningkatkan kerangka pikiran,

dan menjangkarkannya dengan sebuah sentuhan atau ekspresi atau suara yang dapat Anda ciptakan di masa depan? Setelah beberapa waktu, dengan menjangkarkan kondisi mental positif tersebut beberapa kali, Anda dapat mendatangkan motivasi yang kuat setiap saat. Pekerjaan mereka akan lebih menghasilkan, perusahaan akan lebih untung, dan setiap orang akan jauh lebih bahagia. Pikirkan kekuatan yang dapat Anda miliki dalam kehidupan Anda jika Anda dapat mengambil hal-hal yang dulu biasa mengganggu Anda dan membuat mereka menjadikan Anda merasa amat baik atau cukup bertenaga untuk mengubah mereka. Anda memiliki kekuatan untuk melakukan hal itu.

Izinkan saya meninggalkan Anda dengan pemikiran akhir, bukan hanya pada penjangkaran, namun pada seluruh teknik yang telah Anda pelajari sejauh ini. Terdapat sinergi yang luar biasa, sebuah rasa proses, yang datang dari menguasai setiap kemampuan ini. Sama seperti sebuah batu yang dilemparkan pada air yang tenang yang akan membentuk pola riak, kesuksesan dengan setiap kemampuan ini melahirkan lebih dan lebih banyak kesuksesan. Anda harus telah memiliki rasa yang kuat dan jelas mengenai betapa kuatnya kemampuan-kemampuan ini. Harapan saya adalah Anda akan menggunakan mereka, bukan hanya hari ini, namun dalam perjalanan hidup Anda yang terus berlanjut. Sebagaimana tumpukan jangkar-jangkar dalam kuda-kuda karate saya yang semakin kuat setiap kali saya menggunakan mereka, Anda akan meningkatkan kekuatan personal Anda dengan setiap kemampuan yang Anda pelajari, Anda kuasai, dan Anda gunakan.

Terdapat saringan bagi pengalaman manusia yang memengaruhi bagaimana perasaan kita terhadap segala sesuatu yang kita lakukan atau tidak kita lakukan dalam hidup. Saringan ini memengaruhi penjangkaran dan segala sesuatu yang telah kita diskusikan dalam buku ini. Saya membicarakan mengenai...



BAGIAN III

Kepemimpinan: Tantangan Keunggulan





BAB XVIII

Hirarki Nilai: Penilaian utama kesuksesan

“Seorang musisi harus bermusik, seorang seniman harus melukis, seorang sastrawan menulis, jika ia ingin menjadi benar-benar seirama dengan dirinya.”

—Abraham Maslow

Setiap sistem yang rumit, apakah ia adalah peralatan pabrik atau sebuah komputer atau seorang manusia, haruslah kongruen. Bagian-bagiannya harus bekerja bersama; setiap tindakan harus mendukung tindakan yang lain jika ia diharapkan bekerja pada tingkatan puncak. Jika bagian-bagian dari sebuah mesin mencoba untuk berjalan ke arah yang berlawanan dalam satu waktu, mesin tersebut akan menjadi tidak selaras dan akhirnya rusak.

Manusia juga persis sama seperti itu. Kita dapat belajar untuk menghasilkan perilaku yang paling efektif, akan tetapi jika perilaku-perilaku tersebut tidak mendukung kebutuhan dan keinginan terdalam kita, jika berbagai perilaku tersebut

bertentangan dengan hal lainnya yang penting bagi kita, maka kita akan memiliki konflik internal, dan kita kekurangan kongruensi yang merupakan hal penting untuk kesuksesan dalam skala besar. Jika seseorang mendapatkan satu hal, namun secara samar menginginkan hal lainnya, ia tidak akan sepenuhnya bahagia atau puas. Atau jika seseorang mencapai sebuah sasaran, namun untuk melakukan hal tersebut, menyalahi keyakinannya sendiri mengenai apa yang benar dan apa yang salah, maka akan muncul gejolak. Untuk benar-benar berubah, tumbuh, dan berhasil baik, kita perlu untuk menyadari aturan-aturan yang kita miliki untuk diri kita dan orang lainnya, mengenai bagaimana kita mengukur atau menilai kesuksesan atau kegagalan. Atau sebaliknya kita dapat saja memiliki segala sesuatu dan masih seperti bukan apa pun. Ini merupakan kekuatan dari unsur terakhir dan penting yang disebut nilai-nilai.

Apa yang dimaksud nilai-nilai? Sederhana, mereka adalah keyakinan pribadi, personal, dan individual mengenai apa yang paling penting mengenai benar, salah, baik, dan buruk. Maslow membicarakan mengenai seniman, namun inti pembicaraannya adalah universal. Nilai-nilai kita adalah sesuatu yang secara mendasar kita perlu menuju kepadanya. Jika tidak, kita tidak akan merasa utuh dan terpenuhi. Perasaan itu adalah kekongruenan, atau keutuhan serta kesatuan diri, datang dari rasa bahwa kita memenuhi nilai-nilai kita dengan perilaku kita saat ini. Mereka bahkan menentukan hal-hal yang Anda ingin menjauh dari mereka. Mereka membentuk keseluruhan gaya hidup Anda. Mereka menentukan bagaimana Anda akan merespon terhadap berbagai pengalaman yang dialami

dalam hidup. Mereka banyak seperti tingkat eksekutif dalam sebuah komputer. Anda dapat memasukkan program apa pun yang Anda inginkan, akan tetapi apakah komputer tersebut menerima program tersebut, apakah ia menggunakannya atau tidak, semuanya tergantung pada bagaimana tingkat eksekutif tersebut diprogram oleh pabrik. Nilai adalah seperti tingkat eksekutif dari penilaian dalam otak manusia.

Mulai dari apa yang Anda pakai dan apa yang Anda kendarai menuju kemana Anda tinggal, siapa yang Anda nikahi (jika Anda menikah), atau bagaimana Anda membesarkan anak-anak Anda, dari apa yang menyebabkan Anda mendukung apa yang Anda pilih untuk lakukan untuk kehidupan, dampak dari nilai-nilai Anda adalah tidak terbatas. Mereka adalah dasar yang mendefinisikan respon kita terhadap berbagai situasi dalam hidup. Mereka adalah kunci utama untuk memahami dan memprediksi perilaku Anda sendiri dan juga perilaku orang lain—kunci utama untuk mengeluarkan keajaiban yang ada di dalam.

Jadi dari mana mereka datang, instruksi yang kuat mengenai benar dan salah, baik dan buruk, apa yang harus dilakukan dan apa yang tidak? Karena nilai-nilai adalah tidak spesifik, amat emosional, menghubungkan keyakinan-keyakinan, mereka datang dari sumber yang sama dengan yang kita diskusikan terdahulu dalam bab mengenai keyakinan. Lingkungan Anda memainkan peran, mulai ketika Anda bayi. Ayah Anda dan, khususnya dalam keluarga tradisional, ibu memainkan peranan terbesar dalam memprogram sebagian besar dari nilai-nilai awal Anda. Mereka secara terus menerus mengekspresikan nilai-nilai mereka dalam mengatakan kepada Anda apa yang

mereka lakukan atau mereka tidak ingin Anda melakukannya, mengatakannya, dan yakini. Jika Anda menerima nilai-nilai mereka, Anda diberi penghargaan; Anda adalah anak baik. Jika Anda menolak mereka, Anda dalam masalah; Anda anak yang buruk. Dalam beberapa keluarga, jika Anda terus menolak nilai-nilai orang tua Anda, Anda akan dihukum.

Pada kenyataannya, sebagian besar nilai-nilai Anda telah diprogram melalui teknik hukuman dan imbalan ini. Seiring Anda tumbuh, rekan-rekan kelompok adalah sumber nilai-nilai lainnya. Ketika Anda pertama kali bertemu dengan anak-anak lain di jalan, mereka mungkin memiliki nilai-nilai yang berbeda dengan Anda. Anda mencampurkan nilai-nilai Anda dengan mereka, atau mungkin Anda mengubah nilai-nilai Anda, karena jika tidak, mereka akan menghajar Anda atau lebih buruk—tidak bermain dengan Anda! Sepanjang hidup Anda, Anda selalu menciptakan kelompok-kelompok sebaya dan menerima nilai-nilai baru atau mencampurnya atau menanamkan nilai-nilai Anda kepada orang lainnya. Demikian juga, sepanjang hidup Anda, Anda memiliki pahlawan atau anti-pahlawan. Dan karena Anda mengagumi pencapaian mereka, Anda mencoba untuk menyamai siapa mereka menurut Anda. Banyak anak-anak yang awalnya terlibat dalam permasalahan obat-obatan karena pahlawan mereka, yang musiknya mereka sukai, yang nampaknya menyukai narkoba. Untungnya, saat ini, banyak dari pahlawan ini—menyadari tanggungjawab dan kesempatan mereka sebagai panutan publik untuk membentuk nilai-nilai orang dalam jumlah besar—menjelaskan bahwa mereka tidak menggunakan atau mendukung narkoba. Banyak seniman

yang memastikan bahwa mereka mendukung perubahan yang positif di dunia. Ini membentuk nilai-nilai banyak orang. Dengan menyadari kekuatan media untuk mengumpulkan uang guna memberi makan orang-orang yang kelaparan, Bob Geldof (dalam konser Live Aid dengan para pesohor yang tergabung dalam Band Aid) telah mengetuk nilai-nilai yang dimiliki oleh para bintang berpengaruh lainnya. Melalui usaha dan contoh yang mereka berikan, mereka telah membantu menguatkan nilai-nilai memberi dan kasih sayang terhadap sesama. Banyak orang yang tidak memegang nilai-nilai ini sebagai sesuatu yang paling penting dalam hidup mereka mengubah perilaku mereka ketika mereka melihat para pahlawan mereka—Bruce Sprinten, Michael Jackson, Kenny Rogers, Bob Dylan, Stevie Wonder, Diana Ross, Lionel Richie, dan lain sebagainya—mengatakan kepada mereka secara langsung dan setiap hari melalui musik dan video mereka bahwa orang-orang meninggal dan kita harus melakukan sesuatu. Pada bab berikutnya, kita akan melihat lebih dekat pada pembentukan tren. Untuk saat ini, Anda cukup menyadari kekuatan yang dimiliki media dalam mengarahkan dan menciptakan nilai-nilai dan perilaku.

Pembentukan nilai tidak berakhir dengan pahlawan. Ia juga terjadi di tempat kejam di mana sistem imbalan dan hukuman yang sama juga berlaku. Untuk bekerja pada seseorang dan tumbuh di perusahaan tersebut, Anda mengadopsi beberapa nilai-nilai mereka. Jika Anda tidak menerima nilai-nilai bos Anda, promosi mungkin akan menjadi sesuatu yang mustahil. Dan jika Anda tidak menerima nilai-nilai perusahaan untuk bekerja di sana, Anda tidak akan bahagia. Para guru dalam

sistem sekolah kita selalu menunjukkan nilai-nilai mereka, dan sering secara tidak sadar menggunakan sistem hukuman dan imbalan yang sama untuk memastikan penerimaan terhadap nilai-nilai tersebut.

Nilai-nilai kita juga mengalami perubahan ketika kita merubah tujuan atau citra diri. Jika Anda menentukan tujuan untuk menjadi nomor satu dalam perusahaan, ketika Anda mencapainya maka Anda akan mendapatkan uang yang lebih banyak dan mengaharapkan hal-hal lain dari orang lain. Nilai Anda mengenai seberapa keras Anda akan bekerja sejak saat ini mungkin juga berubah. Apa yang Anda anggap sebagai mobil bagus akan menjadi cukup berbeda. Bahkan orang-orang yang Anda menghabiskan waktu bersama mereka mungkin juga akan berubah untuk menyesuaikan dengan citra-diri “baru” Anda. Daripada pergi untuk minum bir bersama anak-anak tersebut, Anda mungkin akan menyeruput Perrier (merek bir) bersama tiga orang lainnya di kantor Anda yang sedang merencanakan ekspansi usaha.

Apa yang mendorong Anda, kemana Anda pergi, siapa teman Anda, apa yang Anda lakukan, semuanya mencerminkan identifikasi diri Anda. Mereka mungkin melibatkan yang disebut psikolog industrial Dr. Robert McMurray sebagai simbol-simbol ego berkebalikan, yang juga menunjukkan nilai-nilai Anda. Sebagai contoh, kenyataan bahwa seseorang mengendarai sebuah mobil murah tidak berarti bahwa ia tidak memikirkan penghargaan terhadap dirinya atau bahwa harga bensin adalah sebuah nilai yang utama. Akan tetapi, ia mungkin ingin menunjukkan bahwa ia berada di atas kemanusiaan arus

utama dengan memeluk simbol-simbol yang tidak kongruen. Seorang ilmuwan yang berpendidikan tinggi atau seorang wirausahawan yang memiliki pendapatan amat besar mungkin ingin membuktikan pada dirinya dan orang lain betapa berbeda dirinya dengan mengendarai mobil ekonomis yang murah. Seorang multi milioner yang tinggal di sebuah gubuk mungkin menghargai keyakinan untuk tidak membuang-buang tempat, atau ia ingin menunjukkan keunikan nilai-nilainya kepada dirinya sendiri dan orang lain.

Jadi saya pikir Anda baru saja melihat betapa pentingnya bagi kita untuk menemukan nilai-nilai yang kita pegang. Tantangan bagi sebagian besar orang adalah bahwa banyak dari nilai-nilai ini adalah tidak disadari. Banyak orang yang tidak menyadari mengapa mereka melakukan hal-hal tertentu—mereka hanya merasa bahwa mereka harus melakukannya. Orang merasa amat tidak nyaman dan curiga terhadap individu yang memiliki nilai-nilai yang amat berbeda dengan mereka. banyak konflik yang terjadi dalam kehidupan sebagai akibat dari pertentangan nilai-nilai. Sebagaimana ini benar untuk skala lokal, demikian juga untuk skala internasional. Hampir setiap perang adalah perang terhadap nilai-nilai. Lihat Timur Tengah, Korea, Vietnam, dan lain sebagainya. Dan apa yang terjadi ketika satu negara mengalahkan yang lainnya? Pemenang akan mengubah budaya negara yang kalah menjadi sesuai dengan nilai-nilai mereka.

Bukan hanya negara-negara yang berbeda memiliki nilai-nilai yang berbeda dan masyarakat yang berbeda memiliki nilai-nilai yang berbeda, namun masing-masing individu berpikir

bahwa beberapa nilai-nilai adalah lebih penting daripada yang lainnya. Hampir seluruhnya dari kita memiliki garis dasar—hal-hal yang lebih penting bagi kita daripada yang lainnya. Bagi beberapa orang itu adalah kejujuran, bagi yang lainnya itu adalah pertemanan. Beberapa orang mungkin akan berbohong untuk melindungi teman, meskipun kejujuran adalah penting bagi mereka. Bagaimana mereka dapat melakukan ini? Karena pertemanan adalah lebih tinggi dalam anak tangga kepentingan mereka (hirarki nilai) daripada kejujuran dalam konteks ini. Anda mungkin menempatkan nilai personal yang tinggi terhadap kesuksesan bisnis, namun juga pada memiliki kehidupan keluarga yang erat. Jadi konflik terjadi ketika Anda berjanji untuk bersama keluarga Anda pada satu malam dan kemudian kesempatan bisnis datang. Apa yang Anda pilih untuk lakukan tergantung pada apa yang Anda tempatkan sebagai nilai tertinggi Anda ketika itu. Jadi daripada mengatakan adalah buruk untuk menghabiskan waktu pada bisnis dan tidak pada keluarga atau sebaliknya, cukup temukan apa sesungguhnya nilai-nilai Anda yang sebenarnya. Dan untuk pertama kali dalam hidup Anda akan memahami mengapa Anda melakukan hal-hal tertentu, atau mengapa orang melakukan apa yang mereka lakukan. Nilai-nilai adalah salah satu alat yang paling penting untuk menemukan bagaimana seseorang bekerja.

Untuk berurusan secara efektif dengan orang-orang, kita perlu mengetahui apa yang paling penting bagi mereka, secara spesifik apa hirarki nilai-nilai mereka. Seseorang mungkin memiliki kesulitan besar untuk memahami perilaku dasar atau motivasi orang lainnya kecuali jika ia memahami kepentingan

relatif dari nilai-nilai. Ketika ia melakukannya, ia dapat memprediksi bagaimana mereka akan merespon serangkaian kondisi tertentu. Ketika Anda mengetahui hirarki nilai-nilai Anda, Anda dapat menjadi terberdayakan untuk menyelesaikan masalah hubungan atau representasi internal yang membuat Anda berkonflik.

Tidak ada kesuksesan yang sesungguhnya kecuali tetap menjaga nilai-nilai dasar Anda. Terkadang penyelesaian permasalahan dapat dilakukan hanya dengan mempelajari bagaimana untuk memediasi antara kedua nilai yang berkonflik. Jika seseorang bermasalah dengan penghasilan dari pekerjaannya yang tinggi karena salah satu nilai yang utama bagi dirinya adalah keyakinan bahwa pada dasarnya uang adalah jahat, maka upaya untuk menyelesaikan permasalahan yang ia miliki adalah tidak dapat diselesaikan dengan hanya berkonsentrasi pada pekerjaan yang ia lakukan. Permasalahannya adalah pada tingkatan yang lebih tinggi dari nilai-nilai yang berkonflik. Jika seseorang tidak dapat berkonsentrasi pada pekerjaan karena nilai tertingginya adalah keluarga dan ia menghabiskan seluruh waktunya pada pekerjaan, Anda harus mengungkapkan konflik dalam diri tersebut dan perasaan tidak kongruen yang ia timbulkan. Pengerangkaan ulang dan menemukan niat melakukan hal ini adalah tindakan yang harus dijadikan prioritas. Anda dapat saja memiliki jutaan dolar, akan tetapi jika kehidupan Anda berkonflik dengan nilai-nilai Anda, Anda tidak akan bahagia. Kita melihat ini sepanjang waktu. Orang-orang dengan kekayaan dan kekuasaan menjalani hidup yang sulit. Pada sisi lainnya, Anda dapat saja miskin secara keuangan

seperti tikus gereja, akan tetapi jika kehidupan yang Anda jalani sesuai dengan nilai-nilai Anda, Anda akan merasa terpuaskan.

Ini bukan mengenai nilai-nilai mana yang benar atau pun salah. Saya tidak akan memaksakan nilai-nilai saya terhadap Anda. Adalah penting untuk mempelajari apa sesungguhnya nilai-nilai Anda sehingga Anda akan mampu untuk mengarahkan, memotivasi, dan mendukung diri Anda pada tingkatan terdalam. Kita semua memiliki sebuah nilai utama, satu hal yang paling kita inginkan dari setiap situasi, apakah itu adalah hubungan atau pun pekerjaan. Itu bisa jadi adalah kebebasan, cinta, atau kegembiraan, atau mungkin keamanan. Anda mungkin membaca daftar tersebut dan mengatakan kepada diri Anda sendiri, "Saya menginginkan semua itu." Sebagian besar dari kita demikian. Akan tetapi kita menaruh nilai yang relatif terhadap mereka semua. Apa yang paling diinginkan seseorang dari pertemanan adalah kesenangan; berikutnya, cinta; yang ketiga, komunikasi yang jujur; keempat, rasa keamanan. Sebagian besar orang sepenuhnya tidak menyadari hirarki mereka atau hirarki orang yang mereka cintai. Mereka memiliki rasa yang samar tentang menginginkan cinta, atau tantangan, atau kesenangan, namun mereka tidak memiliki rasa mengenai bagaimana potongan-potongan ini saling sesuai bersama. Perbedaan ini adalah amat penting. Mereka menentukan apakah kebutuhan utama seseorang terpenuhi atau tidak. Anda tidak dapat memenuhi kebutuhan seseorang jika Anda tidak mengetahui apa kebutuhan tersebut. Anda tidak dapat membantu seseorang untuk melakukan hal yang sama dengan Anda, dan Anda tidak dapat menyelesaikan nilai-nilai Anda sendiri yang berkonflik, sampai Anda memahami

hirarki di mana mereka berinteraksi. Kunci pertama untuk memahaminya adalah dengan menampilkan mereka.

Bagaimana Anda menemukan hirarki nilai-nilai Anda sendiri dan orang lain? Pertama Anda harus menempatkan kerangka disekeliling nilai-nilai yang Anda cari. Yaitu, Anda perlu memunculkan mereka dalam konteks tertentu. Mereka dipisah-pisahkan. Kita sering memiliki nilai-nilai yang berbeda untuk kerja, hubungan, atau keluarga. Anda harus bertanya, “Apa yang paling penting untuk Anda mengenai hubungan pribadi?” Orang tersebut mungkin menjawab, “Rasa dukungan.” Kemudian Anda mungkin bertanya, “Apa pentingnya dukungan?” Ia mungkin menjawab, “Ia menunjukkan bahwa seseorang mencintai saya.” Anda mungkin bertanya, “Apa pentingnya seseorang mencintai Anda?” Ia mungkin menjawab, “Itu menciptakan perasaan senang dalam diri saya.” Dengan terus bertanya lagi dan lagi, “Apa yang paling penting?” Anda mulai membangun daftar nilai-nilai orang tersebut.

Kemudian, untuk dapat memiliki pemahaman yang jelas mengenai hirarki nilai-nilai seseorang, yang perlu Anda lakukan adalah ambil daftar kata-kata ini dan bandingkan mereka. tanyakan, “yang mana yang paling penting bagi Anda? Mendapatkan dukungan atau perasaan kesenangan?” Jika jawabannya adalah “Perasaan senang,” maka jelas ia adalah lebih tinggi dalam hirarki nilai-nilai tersebut. Kemudian Anda dapat bertanya, “Apa yang lebih penting bagi Anda, perasaan senang atau dicintai?” Jika jawabannya adalah “perasaan senang,” maka dari ketiga nilai-nilai tersebut kesenangan adalah nomor satu. Kemudian Anda bertanya, “Apa yang lebih

penting bagi Anda? Perasaan dicintai atau didukung?” Orang tersebut mungkin menatap aneh kepada Anda dan menjawab, “baiklah, mereka berdua penting.” Anda menjawab, “Ya, tapi mana yang lebih penting? Bahwa seseorang mencintai Anda atau seseorang memberikan dukungan kepada Anda?” Ia mungkin mengatakan, “Baiklah, adalah lebih penting seseorang mencintai saya.” Sekarang Anda mengetahui bahwa posisi kedua setelah kesenangan adalah cinta, dan yang ketiga adalah dukungan. Anda dapat melakukan ini untuk daftar dengan ukuran beberapa pun untuk memahami apa yang paling penting bagi seseorang dan timbangan relatif dari nilai-nilai lain. Orang dalam contoh ini dapat masih merasakan hubungan secara kuat, meskipun jika ia tidak merasakan dukungan. Orang lainnya, bagaimanapun, mungkin meletakkan dukungan di atas cinta (yang mungkin membuat Anda terkejut karena menemukan banyak orang yang demikian). Orang tersebut tidak percaya bahwa seseorang mencintainya kecuali jika orang tersebut memberikan dukungan terhadapnya, dan ia tidak akan merasa cukup dicintai jika ia tidak merasa didukung.

Orang-orang memiliki nilai-nilai tertentu yang ketika dilanggar akan menyebabkan mereka memutuskan sebuah hubungan. Sebagai contoh jika dukungan adalah nomor satu dalam daftar nilai seseorang, namun ia tidak merasa didukung, ia mungkin akan mengakhiri hubungan tersebut. Orang lainnya yang menempatkan dukungan di tempat ketiga atau keempat, dan cinta di tempat pertama, tidak akan meninggalkan hubungan, apa pun yang terjadi—selama ia merasa dicintai.

Saya yakin Anda dapat hadir dengan beberapa hal yang

penting dalam hubungan dekat Anda. Saya membuat daftar beberapa hal yang penting di bawah ini.

- **Cinta**
- **Kegembiraan**
- **Saling komunikasi**
- **Hormat**
- **Kesenangan**
- **Pertumbuhan**
- **Dukungan**
- **Tantangan**
- **Kreatifitas**
- **Kecantikan**
- **Kemenarikan**
- **Kesatuan spiritual**
- **Kebebasan**
- **Kejujuran**

Daftar di atas bukan merupakan keseluruhan dari nilai-nilai yang penting. Anda dapat menemukan banyak nilai-nilai lainnya yang lebih penting daripada yang tertera di sini. Jika Anda dapat memikirkan beberapa, tuliskan sekarang.

Sekarang beri peringkat nilai-nilai ini berdasarkan urutan kepentingannya, dengan nomor satu sebagai yang paling penting dan nomor empat belas sebagai yang paling sedikit tingkat kepentingannya.

Apakah Anda mendapatkan bahwa ini sulit? Jika Anda tidak membentuk hirarki secara sistematis, pemeringkatan dapat menjadi sedikit melelahkan dan membingungkan ketika daftarnya menjadi semakin banyak.* Jadi mari kita bandingkan masing-masing nilai untuk menentukan mana yang lebih penting daripada yang lainnya. Mari mulai dengan dua daftar pertama: mana yang lebih penting bagi Anda, cinta atau kegembiraan? Jika jawabannya adalah cinta, apakah ia lebih penting daripada saling komunikasi? Anda perlu menyelesaikan keseluruhan daftar tersebut dan melihat apakah ada nilai berikutnya yang lebih penting dari nilai awal ketika Anda mulai. Jika tidak, ia berada di puncak hirarki. Sekarang melangkah ke kata selanjutnya pada daftar tersebut. Apa yang memiliki arti lebih besar bagi Anda, kegembiraan atau saling komunikasi? Jika jawabannya adalah kegembiraan, lanjutkan dengan daftar yang dibawahnya, bandingkan ia dengan kata berikutnya. Jika pada satu saat pilihan lainnya lebih disukai daripada pilihan awal (dalam kasus ini, kegembiraan) mulailah membuat perbandingan dengan nilai tersebut.

Sebagai contoh, jika saling komunikasi lebih berharga daripada kegembiraan, maka Anda akan melanjutkan dengan bertanya, “Apa yang lebih penting, saling komunikasi atau hormat?” Jika jawabannya masih saling komunikasi, kemudian tanyakan, “Saling komunikasi atau kesenangan?” jika tidak ada nilai lain yang dianggap lebih penting daripada saling komunikasi, maka ia menempati tempat kedua dalam hirarki. Jika nilai lainnya dianggap lebih penting, Anda akan

membandingkan nilai yang tersisa dengannya sampai Anda menyelesaikan daftar tersebut.

Sebagai contoh, jika Anda membandingkan saling komunikasi dengan seluruh kata dalam contoh ini dan sampai pada nilai terakhir pada daftar tersebut, kejujuran, dan ia (kejujuran) ternyata lebih penting daripada saling komunikasi, maka Anda tidak perlu membandingkan kejujuran dengan kreativitas karena kreativitas tidak sepenting saling komunikasi. Oleh karenanya, kita mengetahui bahwa karena kejujuran adalah lebih penting daripada saling komunikasi, maka ia juga akan lebih tinggi daripada kreativitas atau kata-kata lainnya pada daftar tersebut yang telah berada di bawah saling komunikasi. Untuk menyelesaikan hirarki ini, ulangi proses ini pada keseluruhan kata yang terdapat pada daftar tersebut.

Sebagaimana akan Anda lihat, pemeringkatan tidak selalu menjadi sebuah proses yang mudah. Beberapa dari nilai-nilai tersebut memiliki perbedaan yang amat jelas sehingga kita tidak perlu memperjelas perbedaan tersebut. Jika sebuah keputusan tidak jelas, buat perbedaan tersebut menjadi lebih spesifik. Anda mungkin bertanya, “Mana yang lebih penting, pertumbuhan atau kegembiraan?” Seseorang mungkin menjawab, “Baiklah, jika saya tumbuh, saya gembira.” Kemudian Anda perlu bertanya, “Apa arti kegembiraan bagi Anda? Apa Arti pertumbuhan bagi Anda?” Jika jawabannya adalah, “Kegembiraan adalah perasaan senang secara utuh, dan pertumbuhan berarti mengatasi rintangan,” kemudian Anda dapat bertanya, “Mana yang lebih penting, mengatasi rintangan atau perasaan senang secara utuh?” ini akan membuat

keputusan menjadi lebih mudah.

Jika perbedaannya masih belum jelas, tanyakan apa yang akan terjadi jika Anda mengambil salah satu nilai. “Jika Anda tidak dapat gembira namun Anda dapat tumbuh, apakah itu akan menjadi pilihan Anda, atau jika Anda tidak dapat tumbuh namun dapat gembira, yang mana yang lebih anda inginkan?” ini biasanya akan memberikan informasi yang diperlukan untuk membedakan nilai mana yang lebih penting.

Menyatukan bersama salah satu nilai dalam hirarki nilai Anda adalah satu latihan yang paling berharga yang dapat Anda lakukan dalam buku ini. Sekarang sisihkan waktu untuk memutuskan apa yang Anda inginkan dari sebuah hubungan. Anda harus melakukan hal yang sama dengan pasangan Anda jika Anda sedang dalam hubungan saat ini. Anda berdua akan membangun sebuah kesadaran baru mengenai kebutuhan terdalam masing-masing Anda. Buat sebuah daftar segala hal yang paling penting bagi Anda dalam sebuah hubungan—sebagai contoh, kemenarikan, kebahagiaan, kegembiraan, dan rasa hormat. Untuk menambah daftar ini, Anda dapat bertanya, “Ketika saya merasa dihormati, saya merasa menyatu dengan orang lainnya.” Jadi Anda memiliki kata lainnya, “kesatuan.” Anda dapat bertanya, “Apa yang penting dari kesatuan?” dan pasangan Anda mungkin mengatakan, “Jika saya merasa menyatu dengan orang lain, saya merasa dicintai olehnya.” Kemudian Anda mungkin bertanya, “Apa pentingnya cinta?” Lanjutkan dengan cara ini untuk membangun daftar kata-kata sampai Anda puas karena Anda telah memiliki sebagian besar nilai-nilai utama yang penting bagi Anda dalam hubungan.

Sekarang, ciptakan sebuah hirarki kepentingan dengan menggunakan teknik yang dijelaskan di atas. Secara sistematis bandingkan masing-masing nilai sampai Anda memiliki hirarki yang jelas yang terasa benar bagi Anda.

Setelah Anda menciptakan sebuah hirarki nilai-nilai untuk hubungan pribadi Anda, lakukan hal yang sama dengan lingkungan kerja Anda. Ciptakan konteks kerja dan tanyakan, “Apa yang penting bagi saya dalam bekerja?” Anda mungkin mengatakan kreativitas. Pertanyaan yang jelas berikutnya akan menjadi, “Apa pentingnya kreativitas?” Anda mungkin menjawab, “Ketika saya kreatif saya merasa seperti tumbuh.” Apa pentingnya pertumbuhan?” lanjutkan dari sana. Jika Anda adalah orang tua, saya menyarankan Anda melakukan hal yang sama dengan anak-anak Anda. Dengan menemukan hal-hal yang benar-benar memotivasi mereka, Anda akan hadir dengan peralatan efektif yang unik untuk menjadi orang tua yang lebih efektif.

Apa yang telah Anda temukan? Bagaimana perasaan Anda mengenai daftar yang telah Anda buat. Apakah menurut Anda ia akurat? Jika tidak, buat perbandingan tambahan sampai ia terasa benar. Banyak orang yang terkejut ketika menemukan nilai-nilai tertinggi mereka. Bagaimanapun, dengan menyadari hirarki nilai mereka, mereka menjadi memahami mengapa mereka melakukan apa yang mereka lakukan. Dalam hubungan personal, atau di tempat kerja, sekarang Anda mengetahui apa nilai-nilai Anda, Anda dapat mengekspresikan apa yang paling penting untuk Anda, dan dengan mengetahui itu, Anda dapat mulai untuk mengarahkan energi Anda untuk mencapainya.

Menyatukan sebuah hirarki tidaklah cukup. Sebagaimana akan kita lihat kemudian, orang-orang memaksudkan hal-hal yang amat berbeda dengan kata-kata yang sama ketika membicarakan mengenai nilai-nilai. Sekarang setelah Anda menyadari hirarki Anda, sisihkan waktu untuk bertanya mengenai apa maksud kata-kata itu.

Jika nilai utama dalam hubungan adalah Cinta, Anda mungkin bertanya, “Apa yang membuat Anda merasa dicintai?” Atau, “Apa yang menyebabkan Anda mencintai seseorang?” atau, “Bagaimana Anda tahu ketika Anda tidak dicintai?” Anda harus melakukan ini dengan amat presisi paling tidak untuk empat nilai pertama dalam hirarki Anda. Satu kata “cinta” mungkin berarti puluhan hal bagi Anda, dan bermanfaat untuk menemukan apa saja hal-hal tersebut. Ini bukan merupakan proses yang mudah, akan tetapi jika Anda melakukannya dengan seksama, Anda akan lebih mengetahui mengenai diri Anda, apa yang benar-benar Anda inginkan, dan bukti apa yang Anda gunakan untuk mengetahui apakah keinginan Anda telah terpenuhi.

Tentu saja, anda tidak dapat menjalani hidup dengan melakukan penjelasan nilai dalam skala penuh untuk semua orang yang Anda kenal. Seberapa tepat dan spesifik yang Anda inginkan tergantung sepenuhnya pada hasil yang ingin Anda capai. Jika itu adalah mendapatkan hubungan yang akan berlangsung selamanya dengan seorang pasangan atau seorang anak, maka Anda akan ingin mengetahui segala sesuatu yang mungkin Anda dapatkan mengenai bagaimana cara kerja otak orang tersebut. Jika Anda adalah seorang pelatih yang mencoba

untuk memotivasi seorang pemain atau seorang pebisnis yang mencoba untuk mengevaluasi calon klien, Anda masih ingin mengetahui nilai-nilai orang tersebut, namun tidak mendekati kedalaman yang sebelumnya. Anda hanya mencari gambaran besar dari nilai-nilai utama. Ingat, dalam setiap hubungan—apakah yang sangat intens seperti antara ayah dan anak atau yang biasa seperti dua orang tenaga penjual yang berbagi telepon—Anda melakukan kontak, apakah Anda melisankannya ataupun tidak. Anda berdua mengharapkan hal-hal tertentu dari masing-masing. Anda berdua menilai tindakan dan kata-kata masing-masing, paling tidak secara tidak sadar, dengan nilai-nilai Anda. Anda mungkin juga telah mengetahui dengan jelas apa nilai-nilai tersebut dan menciptakan persetujuan jadi Anda telah mengetahui sebelumnya bagaimana perilaku Anda akan memengaruhi Anda berdua dan apa kebutuhan Anda yang sesungguhnya.

Anda dapat memunculkan nilai-nilai utama ini dalam percakapan biasa. Satu teknik sederhana namun tak ter nilai adalah mendengarkan secara seksama kata-kata yang digunakan oleh seseorang. Seseorang cenderung menggunakan lagi-dan-lagi kata-kata kunci yang menunjukkan nilai-nilai yang berada di puncak hirarki mereka. Dua orang mungkin sama-sama mengalami peristiwa yang menyenangkan bersama-sama. Salah satu mungkin mengungkapkan mengenai pengalaman tersebut, mengatakan betapa aktivitas tersebut menumbuhkan kreativitasnya. Yang lain mungkin sama antusiasnya, dan mengatakan betapa kuatnya perasaan kebersamaan kelompok di dalamnya. Kemungkinannya adalah mereka memberikan

petunjuk yang jelas mengenai nilai-nilai tertinggi di sana dan apa yang harus Anda pahami jika Anda ingin memotivasi atau menggembirakan mereka.

Pengungkapan nilai adalah penting baik dalam kehidupan bisnis maupun pribadi. Terdapat nilai utama yang dicari oleh setiap orang dalam kerja. Itu akan membuat orang tersebut mengambil kerja, dan jika tidak terpenuhi—atau jika tercederai—akan membuat ia meninggalkannya. Bagi sebagian orang, itu mungkin adalah uang. Jika Anda membayar mereka dengan cukup, Anda akan membuat mereka bertahan. Namun bagi banyak orang lainnya, itu adalah sesuatu yang lainnya. Itu mungkin adalah kreativitas atau tantangan atau rasa kekeluargaan.

Adalah penting bagi para manajer untuk mengetahui nilai utama dari para pekerja mereka. Untuk mengungkapkannya, hal pertama yang dapat ditanyakan adalah, “Apa yang membuat Anda untuk bergabung dalam sebuah organisasi?” Katakanlah pekerja tersebut menjawab, “Sebuah lingkungan yang kreatif.” Anda mengembangkan daftar mengenai apa yang penting dengan menanyakan, “Kemudian apa lagi?” Setelah itu Anda ingin tahu, meskipun kesemua itu telah ada, apa yang akan membuatnya keluar. Anggap jawabannya adalah kurangnya rasa kepercayaan.” Anda akan tetap menyelidiki dari sana: “Bahkan jika kurang terdapat kepercayaan, apa yang akan membuat Anda tetap bekerja?” Beberapa orang mungkin mengatakan bahwa mereka tidak akan tetap di sebuah organisasi yang kurang memiliki kepercayaan, jika demikian, itu adalah nilai utama—sesuatu yang harus mereka miliki untuk tetap bekerja.

Orang lainnya mungkin akan mengatakan bahwa ia akan tetap bekerja, bahkan jika tidak ada kepercayaan, jika ia memiliki kesempatan untuk berkembang melalui organisasi tersebut. Tetap selidiki dan tanyakan sampai Anda menemukan hal-hal yang harus dimiliki oleh orang tersebut untuk tetap bahagia, dan kemudian Anda akan mengetahui apa yang akan menyebabkan ia berhenti. Kata-kata nilai yang digunakan oleh orang-orang adalah seperti jangkar super—mereka memiliki keterkaitan emosi yang kuat. Untuk menjadi lebih efektif dan lebih jelas lagi: “Bagaimana Anda mengetahui ketika Anda memiliki hal itu?” “Bagaimana Anda tahu ketika Anda tidak memiliki hal itu?” Demikian juga, amat penting untuk mencatat prosedur bukti seseorang untuk menentukan bagaimana konsep kepercayaan Anda berbeda dengannya. Ia mungkin meyakini bahwa terdapat kepercayaan hanya jika ia tidak pernah dipertanyakan ketika membuat keputusan. Ia mungkin percaya bahwa tidak ada kepercayaan jika tanggungjawab kerjanya diubah tanpa penjelasan yang diberikan kepadanya. Adalah amat berharga bagi para manajer untuk memahami nilai-nilai ini dan mampu untuk mengantisipasi sebelumnya ketika berhubungan dengan orang-orang dalam situasi tertentu.

Terdapat beberapa manajer yang mendapatkan bahwa mereka menjadi motivator yang bagus jika mereka bagus dalam pengertian mereka sendiri. Mereka berpikir saya membayar orang ini dengan bayaran yang bagus, jadi saya mengharapkan ini dan ini sebagai imbalannya. Baiklah, itu benar sampai tarap tertentu. Namun orang yang berbeda menghargai hal-hal yang berbeda. Bagi sebagian, hal yang paling penting adalah bekerja

dengan orang-orang yang mereka peduli terhadap mereka. Ketika orang-orang tersebut mulai pergi, pekerjaan itu kehilangan daya tariknya. Beberapa menghargai rasa kreativitas dan kegembiraan. Beberapa menghargai hal lainnya. Jika Anda ingin memenej dengan baik, Anda perlu mengetahui nilai-nilai utama seorang karyawan dan bagaimana memenuhi mereka. jika Anda tidak menyediakan hal tersebut, Anda akan kehilangan mereka, atau paling tidak tidak akan pernah membuatnya bekerja pada puncak kinerjanya dan membuatnya menikmati pekerjaannya.

Apakah ini semua memerlukan lebih banyak waktu dan sensitivitas? Tentu. Akan tetapi jika Anda menghargai orang-orang yang bekerja bersama Anda, itu layak dilakukan—untuk kepentingan Anda dan mereka. ingat bahwa nilai-nilai memiliki kekuatan emosional yang amat besar. Jika Anda hanya memenej dari nilai-nilai Anda dan menganggap bahwa Anda telah berperilaku adil dari sudut pandang Anda, Anda mungkin akan menghabiskan banyak waktu untuk merasakan kepahtan dan dikhianati. Jika Anda dapat menjembatani kesenjangan nilai-nilai tersebut, Anda mungkin akan memiliki rekan-rekan, teman, dan anggota keluarga yang lebih bahagia—dan Anda sendiri juga akan merasa lebih bahagia. Bukan merupakan yang esensial dalam kehidupan untuk memiliki nilai-nilai yang sama dengan orang lain. Namun adalah esensial untuk mampu menyelaraskan diri Anda dengan orang lain, untuk menyadari apa nilai-nilai mereka, dan untuk mendukung mereka dan bekerja bersama mereka.

Nilai-nilai merupakan alat motivasi yang paling kuat yang kita miliki. Jika Anda ingin mengubah kebiasaan buruk,

perubahan tersebut dapat dibuat dengan amat cepat jika Anda bersedia menghubungkan keberhasilan menjaga perubahan tersebut dengan nilai-nilai yang tinggi. Saya mengenal seorang wanita yang menempatkan harga diri dan penghormatan pada posisi yang amat sangat tinggi. Jadi apa yang ia lakukan adalah menulis sebuah catatan kepada lima orang yang paling ia hormati di dunia, mengatakan bahwa ia tidak akan merokok lagi, bahwa ia lebih menghormati tubuhnya sendiri dan orang lain daripada ia membiarkan hal tersebut terjadi lagi. Setelah ia mengirimkan suratnya, ia berhenti. Terdapat banyak kesempatan di mana ia mengatakan bahwa ia akan menyerahkan apa pun untuk mendapatkan sebatang rokok, namun harga dirinya tidak akan membiarkannya kembali. Itu adalah sebuah nilai yang lebih penting daripada perasaan menghisap rokok. Sekarang ia adalah bukan perokok yang lebih sehat. Nilai-nilai yang digunakan dengan sesuai memiliki kekuatan terbesar untuk mengubah perilaku kita!

Izinkan saya berbagi dengan Anda pengalaman yang saya alami. Saya sedang bekerja dengan tim football kampus yang memiliki tiga orang quarterback (penyerang dalam sepakbola Amerika atau American football). Semuanya memiliki nilai-nilai yang amat berbeda. Saya memunculkan nilai-nilai mereka hanya dengan menanyakan masing-masing pemain tersebut apa yang penting dari bermain football—apa yang diberikan oleh permainan tersebut kepada mereka. Salah satu dari mereka menjawab football adalah satu cara untuk membuat keluarganya bangga dan untuk memuliakan Tuhan. Yang kedua mengatakan bahwa football adalah penting sebagai ekspresi

dari kekuatan, bahwa menerobos batasan, kemenangan, dan mengalahkan orang lain adalah nilai-nilai utama baginya. Yang ketiga adalah anak muda dari perkampungan minoritas yang tidak dapat menemukan nilai tertentu sama-sekali dalam football. Ketika saya bertanya, “Apa pentingnya dari bermain football?” ia mengatakan ia tidak tahu. Kemudian diketahui bahwa ia dalam sebagian besar waktunya adalah menghindari dari berbagai hal, seperti kemiskinan dan sebuah kehidupan rumah yang buruk, dan ia tidak memiliki rasa yang jelas mengenai arti football baginya.

Jelas bahwa Anda akan memotivasi ketiga pemain ini dengan cara yang amat berbeda. Jika Anda mencoba untuk memotivasi yang pertama (yang nilai-nilainya adalah membaut Tuhan dan keluarga bangga) dengan mengisi kepalanya tentang pentingnya menghancurkan lawan-lawannya dan menggiling mereka menjadi kotoran, itu tentu akan menimbulkan konflik internal di dalam dirinya karena ia melihat nilai-nilai positif, bukan kekerasan dan nilai-nilai negatif, dalam permainan tersebut. Jika Anda mengumpani yang kedua dengan pembicaraan yang berapi-api mengenai memuliakan tuhan dan membuat keluarganya bangga, ia tidak akan termotivasi karena itu bukan alasan utama yang mendorongnya untuk bermain permainan tersebut.

Kemudian diketahui bahwa quarterback ketiga memiliki bakat yang paling baik, namun ia kurang memanfaatkan bakat tersebut daripada dua lainnya. Para pelatih merasa kesulitan untuk memotivasinya karena ia tidak memiliki nilai-nilai yang jelas—tidak jelas apakah mendekati sesuatu atau menjauh

darinya. Dalam kasus ini, mereka harus menemukan nilai yang ia miliki dalam konteks lainnya—seperi kebanggaan—dan mentransfernya ke dalam konteks football. Akhirnya, meskipun ia mengalami cedera sebelum pertandingan pertama, ia paling tidak menjadi termotivasi untuk mendukung tim tersebut, dan para pelatih memiliki cara untuk memotivasinya di saat berikutnya ketika ia telah sembuh.

Nilai-nilai bekerja dengan cara yang amat rumit dan halus sebagaimana berbagai hal yang telah kita bicarakan dalam buku ini. Ingat bahwa ketika kita menggunakan kata-kata, kita menggunakan sebuah peta—dan peta bukanlah wilayah yang sesungguhnya. Jika saya mengatakan kepada Anda bahwa saya marah atau bahwa saya ingin mengendarai sebuah mobil, Anda masih bekerja dari sebuah peta. Lapar dapat berarti siap untuk makan besar atau menginginkan sebuah makanan ringan. Ide Anda mengenai sebuah mobil dapat menjadi sebuah Honda atau sebuah limousine. Namun peta tersebut amat mendekati. Persamaan rumit yang Anda miliki cukup dekat dengan milik saya sehingga kita tidak memiliki masalah yang besar dalam berkomunikasi. Nilai-nilai hadir memberikan kita peta yang amat halus. Sehingga ketika saya mengatakan kepada Anda apa nilai-nilai saya, Anda bekerja dari petanya peta. Peta Anda, persamaan runit Anda mengenai nilai, mungkin amat berbeda dari milik saya. Jika Anda dan saya mengatakan bahwa kebebasan adalah nilai tertinggi kita, itu akan menciptakan hubungan keselarasan dan kesepakatan antara kita karena kita menginginkan hal yang sama, kita termotivasi dalam arah yang sama. Namun ia tidak sederhana itu. Kebebasan

bagi saya berarti kemampuan untuk melakukan apa pun yang saya inginkan, kapan pun saya inginkan, di mana pun saya inginkan, dengan siapa pun yang saya inginkan, sebanyak yang saya inginkan. Kebebasan bagi Anda mungkin berarti memiliki seseorang yang merawat Anda sepanjang waktu, terbebas dari percekocokan dengan tinggal di lingkungan yang terstruktur. Kebebasan bagi orang lain mungkin adalah sebuah tatanan politik, kedisiplinan yang diperlukan untuk mempertahankan sistem politik tertentu.

“Jika seorang tidak dapat menemukan sesuatu yang ia bersedia mati untuknya, ia tidak layak untuk hidup.”

—Martin Luther King, Jr.

Karena nilai-nilai memiliki keutamaan yang demikian, mereka mengandung muatan emosional yang luar biasa. Tidak ada cara yang lebih akurat untuk menyatukan orang daripada menyelaraskan mereka melalui nilai-nilai tertinggi mereka. Itu sebabnya mengapa angkatan bersenjata yang berdedikasi tinggi yang bertarung untuk negaranya hampir selalu akan mengalahkan tentara upahan. Tidak ada cara yang lebih traumatis untuk memisahkan orang daripada menciptakan perilaku yang membuat nilai-nilai tertinggi mereka berkonflik. Hal-hal yang paling berarti bagi kita, apakah itu adalah rasa patriotisme atau cinta terhadap keluarga, semuanya adalah pencerminan dari nilai-nilai kita. Sehingga dengan menciptakan

hirarki yang tepat, Anda membangun sesuatu yang belum pernah Anda miliki sebelumnya—peta yang paling berguna yang dapat dibuat mengenai kebutuhan orang lain dan apa yang akan ia respon.

Sepanjang waktu kita melihat ledakan yang kuat dan juga kondisi yang harmonis dalam sebuah hubungan. Seseorang mungkin merasa dikhianati oleh hubungan percintaan yang gagal. “Ia mengatakan kepada saya bahwa ia mencintai saya,” ucap seorang wanita, “Sungguh menggelikan.” Untuk seseorang, cinta mungkin merupakan sebuah komitmen untuk selamanya. Bagi yang lainnya, itu mungkin kesatuan yang singkat namun intens. Orang ini mungkin seseorang yang kurang ajar, atau ia mungkin merupakan orang dengan persamaan rumit yang berbeda mengenai apa arti cinta.

Sering kali, ide mengenai nilai-nilai amat berbeda sehingga dua orang menyatakan nilai-nilai yang sama mungkin tidak memiliki persamaan, dan dua orang yang menyatakan nilai-nilai yang berbeda mungkin mendapatkan bahwa mereka benar-benar menginginkan hal yang sama. Untuk seseorang, kesenangan mungkin berarti menggunakan narkoba, tetap terjaga sepanjang malam dalam pesta, dan berjoged hingga subuh. Bagi orang lainnya, kesenangan mungkin berarti memanjat gunung atau melakukan arung jeram—sesuatu yang baru, menggairahkan, dan menantang. Satu-satunya kesamaan dalam nilai-nilai mereka adalah kata-kata yang digunakan untuk itu. Orang ketiga mungkin mengatakan nilai yang paling penting baginya adalah tantangan. Baginya itu dapat juga berarti memanjat tebing dan melakukan arung

jeram. Tanyakan mengenai kesenangan, dan mungkin ia mengenyahkannya sebagai sepele dan tidak penting. Namun ia mungkin memaksudkan hal yang benar-benar sama mengenai tantangan sebagaimana yang dimaksudkan dengan kesenangan oleh orang kedua.

Nilai-nilai yang sama membentuk dasar bagi hubungan keselarasan utama. Jika dua orang memiliki nilai-nilai yang sepenuhnya terhubung, hubungan mereka dapat berlangsung selamanya. Jika nilai-nilai mereka sepenuhnya berbeda, terdapat kecil kemungkinan untuk bertahan lama dan harmonis. Hanya sedikit hubungan yang dapat dikategorikan kedalam kedua kategori ekstrim tersebut. Sebagai akibatnya Anda harus melakukan dua hal. Pertama, temukan nilai-nilai yang sama dimiliki oleh Anda dan orang lainnya sehingga Anda dapat menggunakan mereka untuk membantu menjembatani yang lainnya yang tidak sama. (Bukankah itu yang coba dilakukan oleh Reagan dan Gorbachev dalam pertemuan tingkat tinggi mereka? Mempertahankan nilai-nilai yang sama yang dimiliki kedua negara yang akan mendukung hubungan mereka—seperti kelangsungan hidup?) kedua, berupaya sebisa mungkin untuk mendukung dan memenuhi nilai-nilai yang paling penting bagi orang lain. Ini merupakan dasar dari hubungan yang kuat, suportif, dan bertahan lama baik apakah dalam bisnis, pribadi, atau keluarga.

Nilai-nilai merupakan faktor utama yang menyebabkan kongruensi atau ketidakkongruenan, yang menyebabkan orang-orang termotivasi atau pun tidak. Jika Anda mengetahui nilai-nilai mereka, Anda memiliki kunci terakhir. Jika tidak, Anda

mungkin menciptakan perilaku yang kuat yang tidak bertahan lama atau tidak menghasilkan akhir yang diinginkan. Jika ia bertentangan dengan nilai-nilai seseorang, ia akan bertindak seperti sebuah pemutus arus untuk menolak mereka. Nilai-nilai berlaku seperti pengadilan sandaran terakhir. Mereka memutuskan perilaku mana yang diterima dan mana yang tidak, yang mana yang menghasilkan kondisi yang diinginkan dan mana yang menyebabkan kondisi tidak kongruen.

Sebagaimana orang-orang memiliki ide-ide yang berbeda mengenai apa arti nilai-nilai, mereka memiliki cara-cara yang berbeda untuk menentukan apakah nilai-nilai mereka telah terpenuhi.

Pada tingkatan personal, mengungkapkan prosedur bukti adalah hal yang paling berharga yang dapat Anda lakukan untuk merumuskan tujuan untuk diri Anda. Berikut ini adalah latihan yang berguna: ambil lima nilai-nilai yang penting bagi Anda dan temukan prosedur bukti Anda. Apa yang harus terjadi pada Anda untuk mengetahui nilai-nilai Anda telah terpenuhi atau dicukupi? Jawab pertanyaan ini pada lembar kertas lainnya. Evaluasi apakah prosedur bukti Anda membantu Anda atau membuat Anda menjadi mundur.

Anda dapat mengedalikan atau mengubah prosedur bukti Anda sendiri. Yang kita hadirkan tersebut hanya merupakan konsepsi mental, tidak lebih. Mereka harus melayani kita, bukan menghambat kita.

Nilai-nilai mengalami perubahan. Terkadang mereka berubah secara radikal, namun biasanya mereka berubah pada tingkatan

bawah sadar. Banyak dari kita memiliki tolak ukur atau prosedur bukti (evidence procedure) yang merugikan diri sendiri atau usang. Ketika Anda duduk di bangku SMA, Anda mungkin memerlukan beberapa hubungan romantis untuk merasa menarik. Ketika dewasa, Anda mungkin ingin membangun strategi-strategi yang lebih elegan. Jika Anda memberi nilai yang tinggi pada kemenarikan diri, namun Anda hanya merasa menarik jika tampang Anda mengalahkan Cheryl Tiegs atau Robert Redfort, mungkin dapat dijamin bahwa hal tersebut akan membuat Anda frustrasi. Kita semua mungkin mengenal orang-orang yang menetapkan sebuah hasil, sesuatu yang menyimbolkan nilai utama bagi mereka. Dan kemudian, ketika mereka meraihnya, mereka mendapatkan hal tersebut tidak berarti sama sekali. Nilai-nilai mereka telah berubah, namun prosedur bukti yang ia miliki terus berjalan. Terkadang orang-orang memiliki prosedur bukti yang tidak terkait sama sekali dengan nilai-nilai mana pun. Mereka mengetahui apa yang mereka inginkan, namun tidak mengetahui mengapa. Jadi ketika mereka mendapatkannya, itu menjadi seperti bayangan, sesuatu yang dijual budaya kepada mereka, namun tidak benar-benar mereka inginkan. Ketidak kongruenan antara nilai-nilai dan perilaku adalah salah satu tema terbesar dalam karya sastra dan film mulai dari Citizen Kane hingga The Great Gatsby. Anda perlu membangun rasa yang sedang berlangsung mengenai nilai-nilai Anda dan bagaimana mereka berubah. Jadi sebagaimana Anda perlu untuk menilai secara rutin hasil dan tujuan yang Anda daftarkan di bab 11, Anda harus secara rutin meninjau nilai-nilai yang paling memotivasi Anda.

Cara lainnya untuk meninjau prosedur bukti adalah dengan mencatat apakah mereka dapat diakses pada tingkat yang bisa dicapai dalam periode waktu yang masuk akal. Ambil dua orang lulusan SMA yang baru mulai memasuki kehidupan. Bagi satu anak, kesuksesan mungkin berarti keluarga yang stabil, pekerjaan yang menghasilkan 40.000 dolar setahun, sebuah rumah dengan harga 100.000 dolar, dan sehat secara fisik. Bagi yang lainnya itu mungkin berarti keluarga yang hebat, pendapatan tahunan 240.000 dolar, sebuah rumah dengan harga 2 juta dolar, tubuh atletis, banyak teman, sebuah tim football profesional, dan sebuah Roll-Royce mewah. Memiliki tujuan yang amat tinggi adalah baik jika itu berhasil untuk Anda. Saya juga menetapkan tujuan yang besar untuk diri saya, dan sebagai akibat dari membuat representasi internal tersebut, saya mampu untuk menciptakan perilaku yang mendukung mereka.

Namun sebagaimana tujuan pencapaian dan nilai-nilai berubah prosedur bukti juga demikian. Orang-orang lebih bahagia jika mereka juga menemukan tujuan pencapaian yang menengah untuk dibidik. Ini memberikan umpan balik bahwa Anda berhasil, bahwa Anda dapat mencapai impian Anda. Beberapa orang mungkin sepenuhnya termotivasi oleh tujuan pencapaian tubuh atletis, rumah 2 juta dolar, tim football, dan sebuah Roll-Royce. Yang lainnya mungkin pertama melihat kesuksesan sebagai berlari 10 kilo dengan efektif atau latihan secara konsisten atau mengubah pola makan, atau memiliki sebuah rumah cantik seharga 100.000 dolar atau hubungan yang penuh cinta dengan keluarga. Setelah menciptakan hasil ini, mereka dapat menetapkan yang baru. Mereka masih dapat mencapai visi yang lebih mewah, namun

mereka mungkin mendapatkan kepuasan yang lebih setelah mencapai tujuan awal.

Aspek lainnya dari prosedur bukti adalah kespesifikan. Jika Anda menempatkan sebuah nilai pada percintaan, Anda mungkin melihat prosedur bukti Anda adalah untuk memiliki hubungan yang baik dengan wanita yang menarik dan mencintai Anda. Itu merupakan sasaran yang beralasan yang layak dikejar. Anda mungkin bahkan memiliki foto dan kriteria sifat yang paling Anda inginkan. Itu juga baik. Lainnya mungkin memiliki prosedur bukti berupa percintaan yang menggairahkan dengan kelinci Playboy pirang bermata biru dengan payudara empat puluh dua inci, sebuah condominium di Fifth Avenue, Manhattan, dan pendapatan enam digit. Hanya submodalitas yang tepat seperti itu yang akan memuaskannya. Tidak ada yang salah dengan memiliki sebuah target, namun terdapat potensi frustrasi yang besar jika Anda menghubungkan nilai-nilai Anda dengan gambar yang terlalu spesifik. Anda mendiktekan 99 persen orang, benda, atau pengalaman yang dapat memuaskan Anda. Itu tidak berarti bahwa Anda tidak dapat menciptakan hasil yang demikian dalam hidup Anda—Anda bisa. Bagaimanapun, dengan lebih banyak fleksibilitas dalam prosedur bukti Anda, Anda akan lebih mudah memenuhi keinginan atau nilai-nilai yang sesungguhnya.

Terdapat ancaman umum di sini: pentingnya fleksibilitas. Ingat bahwa dalam setiap konteks, sistem dengan fleksibilitas yang paling besar, dengan pilihan yang paling banyak, akan menjadi yang paling efektif. Amat sangat penting untuk mengingat bahwa nilai-nilai memiliki keutamaan untuk kita,

namun kita merepresentasikan keutamaan mereka dengan prosedur bukti yang kita pegang. Anda dapat memilih sebuah peta dunia yang begitu membatasi sehingga ia hampir menjamin timbulnya rasa putus asa. Banyak dari kita melakukan itu. Kita mengatakan kesuksesan adalah tepatnya seperti ini dan sebuah hubungan yang baik adalah tepatnya hal lain. Akan tetapi mengeluarkan fleksibilitas secara keseluruhan dari sistem tersebut adalah cara yang paling pasti untuk menjamin timbulnya rasa putus asa.

Pertanyaan yang paling pelik yang harus diambil oleh orang-orang adalah biasanya yang melibatkan nilai-nilai mereka. Terkadang dua nilai-nilai yang berbeda, seperti kebebasan dan cinta, menarik kita kearah yang berlawanan. Kebebasan dapat berarti kemampuan untuk melakukan apa pun yang Anda inginkan setiap saat. Cinta dapat berarti sebuah komitmen terhadap seseorang. Sebagian besar dari kita merasakan pertentangan tersebut. Ketika kita merasakannya, itu tidak menyenangkan. Bagaimanapun, adalah amat penting untuk mengetahui apa nilai-nilai tertinggi kita sehingga kita memilih perilaku yang mendukung mereka. Jika tidak, kita akan membayar harga emosional di kemudian waktu karena tidak mendukung apa yang kita yakini sebagai yang paling penting dalam hidup kita. Perilaku yang terhubung dengan nilai-nilai yang lebih tinggi akan mengalahkan perilaku yang terhubung dengan nilai-nilai yang berada pada peringkat lebih bawah.

Tidak ada yang lebih mencemaskan daripada memiliki nilai-nilai yang kuat menarik Anda ke arah yang berlawanan.

Ini menciptakan rasa ketidak kongruenan yang amat besar. Jika ketidak kongruenan tersebut berlangsung cukup lama, ia dapat menghancurkan sebuah hubungan. Anda dapat menerapkan satu hal—sebagai contoh, menerapkan kebebasan Anda—dengan cara yang menghancurkan yang lain. Anda dapat mencoba menyesuaikan—yaitu, menahan dorongan Anda terhadap kebebasan—dengan cara sedemikian sehingga Anda menjadi putus asa dan destruktif dalam hubungan tersebut. Atau, karena sedikit dari kita yang benar-benar mengetahui dan memahami nilai-nilai kita, kita mungkin hanya mengalami perasaan umum dari frustrasi dan kegelisahan; dalam waktu singkat kita akan mulai menyaring seluruh pengalaman kita dalam hidup melalui emosi-emosi negatif ini sampai mereka menjadi bagian dari kita, rasa ketidak puasan yang mungkin coba kita redakan dengan makan berlebihan, merokok, dan lain sebagainya.

Jika Anda tidak mengetahui bagaimana cara kerja nilai-nilai, maka sulit untuk hadir dengan kompromi yang elegan apa pun. Namun jika Anda mengetahuinya, Anda tidak perlu untuk memandang rendah hubungan atau rasa kebebasan Anda. Anda dapat mengubah prosedur bukti Anda. Ketika Anda adalah seorang anak yang duduk di bangku SMA, mungkin kebebasan berarti mencoba untuk meniru kehidupan seks Warren Beatty. Akan tetapi mungkin hubungan yang saling mencintai memberikan kenyamanan, kekuatan, dan kesenangan yang mewujudkan kebebasan yang lebih nyata daripada kemampuan untuk melompat ke tempat tidur dengan siapa pun yang Anda temui di sebuah bar. Itu pada dasarnya merupakan proses

pengerangkaan ulang sebuah pengalaman dengan cara yang membuahkan kekongruenan.

Terkadang ketidak kongruenan tersebut tidak datang dari nilai-nilai itu sendiri, namun dari prosedur bukti untuk nilai-nilai yang berbeda. Kesuksesan dan spiritualitas tidak harus menimbulkan ketidak kongruenan. Anda dapat menjadi amat sukses dan disaat yang sama memiliki kekayaan spiritual dalam hidup. Akan tetapi bagaimana jika prosedur bukti Anda untuk kesuksesan adalah memiliki rumah mewah yang besar, dan prosedur bukti Anda untuk spiritual adalah sebuah hidup yang sederhana dan apa adanya? Maka Anda harus mendefinisikan ulang prosedur bukti Anda atau mengerangka ulang persepsi Anda. Atau jika tidak, Anda dapat menghancurkan diri Anda dengan menjalani kehidupan yang memiliki konflik internal di dalam diri Anda. Mungkin akan bermanfaat untuk mengingat sistem keyakinan yang digunakan oleh W. Mitchell untuk mendukung dirinya dalam memiliki kehidupan yang kaya dan bahagia daripada memiliki apa yang nampaknya sebagai lingkungan yang membatasi. Tidak ada hubungan absolut antara kedua faktor tersebut. Yaitu, baginya, menjadi lumpuh bukan berarti Anda harus tidak bahagia. Memiliki banyak uang tidak berarti Anda tidak dapat menjalani hidup yang kaya secara spiritual, dan menjalani hidup terbatas secara keuangan tidak selalu berarti bahwa Anda adalah orang dengan kehidupan spiritual yang baik.

NLP memberikan peralatan untuk mengubah sebagian besar struktur pengalaman sehingga mereka dapat menciptakan kekongruenan. Saya dulu pernah bekerja bersama seorang pria

yang memiliki permasalahan tidak biasa. Ia memiliki hubungan yang saling mencintai dengan seorang wanita. Akan tetapi ia juga menaruh penempatan yang tinggi pada kemenarikan seksual dan interaksi dengan wanita lain. Ketika ia memunculkan sinyal seksual dari seorang wanita yang menarik, ia mulai merasa bersalah karena nilai-nilai yang ia taruh pada hubungannya.

Ketika ia bertemu dengan seorang wanita yang menarik, sintaksisnya untuk kemenarikan bekerja dengan cara ini. Ia akan melihat wanita-wanita tersebut (Ve) dan ia akan mengatakan sesuatu kepada dirinya sendiri (Aid): “Wanita ini menawan, dan ia menginginkanku.” Ini akan menimbulkan perasaan atau keinginan untuk mengikuti (Ki), dan terkadang keinginan untuk menjadi kenyataan dan ia bertindak (Ke). Namun kedua keinginan tersebut dan setiap pertualangan romantis yang terjadi menimbulkan konflik yang mendalam dengan keinginannya terhadap hubungan satu-satu yang kuat, yang merupakan keinginan yang mendalam baginya.

Saya mengatakan kepadanya untuk menambahkan lembaran baru terhadap strategi ini, yang berupa Ve-Aid-Ki-Ke. Saya mengaturnya sehingga setelah ia melihat seorang wanita (Ve) dan mengatakan kepada dirinya sendiri, “Ini adalah wanita yang cantik dan ia menginginkan saya” (Aid), saya menambahkan frasa internal auditori: “dan saya mencintai wanita yang bersama saya.” Kemudian saya memintanya untuk menggambarkan wanita yang ia tersenyum kepadanya dan melihat kepadanya dengan cara yang menawan (Vi), yang menciptakan untuk pria itu sebuah perasaan internal kinestetis baru, sesuatu yang membuatnya merasa seperti mencintai

wanita yang bersamanya. Saya memintanya menanamkan strategi tersebut dengan pengulangan. Saya memintanya untuk melihat seorang wanita yang ia tertarik kepadanya, mengatakan kepada dirinya sendiri, “Ini adalah wanita cantik dan ia menginginkan saya,” kemudian langsung mengatakan kalimat internal auditori yang baru, “Dan saya mencintai wanita yang hidup bersama saya,” dengan nada suara yang indah, dan membayangkan pasangannya tersenyum kepadanya dengan penuh cinta, saya memintanya melakukan ini berkali-kali sampai ia tertanam, sama seperti swish pattern, jadi kapan pun wanita menarik lewat, itu akan segera membuatnya melalui pola baru ini.

Strategi ini memungkinkannya untuk memiliki itu semua. Strategi lamanya menarikannya ke dua arah dalam satu waktu, memberikan ketegangan yang tinggi dalam hubungannya. Hanya menahan dorongan untuk merasa tertarik akan membuatnya frustrasi dan mengalami konflik. Strategi baru tersebut memungkinkannya untuk mendapatkan rasa positif dari ketertarikan yang ia butuhkan, sambil menjauhkan konflik yang menghalangi hubungannya. Sekarang semakin ini melihat wanita yang menarik, semakin ia merasa seperti mencintai wanita yang merupakan pasangannya.

Cara utama dalam menggunakan nilai-nilai adalah dengan mengintegrasikan mereka dengan metaprogram dengan maksud untuk memotivasi dan memahami diri kita serta orang lainnya. Nilai-nilai merupakan saringan utama. Metaprogram adalah pola operatif yang memandu sebagian besar persepsi kita dan oleh karenanya perilaku kita. Jika Anda mengetahui

bagaimana untuk menggunakan keduanya bersama, Anda dapat membangun pola motivasional yang paling tepat.

Saya suatu waktu pernah bekerja bersama seorang pria muda yang amat tidak bertanggungjawab sehingga membuat orang tuanya menjadi amat kesal. Permasalahannya adalah ia sepenuhnya hidup pada saat itu, tanpa memikirkan konsekuensi apa pun. Jika sesuatu muncul dan hal itu membuatnya keluar sepanjang malam, ia tidak bermaksud untuk tidak bertanggungjawab. Namun ia merespon pada hal-hal yang secara langsung berada di hadapannya (hal-hal yang ia bergerak menuju mereka) daripada konsekuensi dari tindakannya (hal-hal yang ia harus menjauh darinya).

Ketika saya menemui pria muda ini dan berbicara dengannya, saya memunculkan metaprogramnya. Saya mempelajari bahwa ia bergerak menuju sesuatu dan bertindak berdasarkan kebutuhan. Kemudian saya mulai memunculkan nilai-nilainya. Ternyata tiga nilai-nilai tertingginya adalah keamanan, kebahagiaan, dan kepercayaan. Itu adalah hal-hal utama yang ia butuhkan dalam hidup.

Jadi saya membangun hubungan keselarasan dengan menyesuaikan dan melakukan pencerminan terhadapnya. Kemudian, dengan cara yang sepenuhnya kongruen, saya mulai menjelaskan bagaimana perilakunya mengesampingkan segala hal yang ia tempatkan pada urutan nilai tertinggi. Ia baru saja pulang setelah pergi selama dua hari penuh tanpa izin atau komunikasi dengan orang tuanya yang amat sangat cemas. Saya mengatakan kepadanya bahwa mereka telah kehilangan kesabaran dan perilakunya akan menghancurkan seluruh

keamanan, kebahagiaan dan kepercayaan yang diberikan keluarganya kepadanya. Jika ia tetap seperti itu, ia akan berada di tempat di mana tidak ada keamanan, tidak ada kebahagiaan, dan tidak ada kepercayaan. Itu bisa jadi adalah sebuah penjara. Itu bisa jadi adalah sekolah pembinaan. Jika ia tidak cukup bertanggungjawab untuk tinggal di rumah, orang tuanya akan mengirimkan dia ke suatu tempat di mana orang lain akan bertanggungjawab terhadapnya.

Jadi saya memberinya sesuatu untuk dijaui, sesuatu yang merupakan antitesa dari nilai-nilainya. (Sebagian besar orang, bahkan jika umumnya mereka bergerak menuju sesuatu, akan menghindari dari kehilangan sebuah nilai kunci.) Kemudian saya memberinya alternatif yang lunak. Sesuatu untuk didekati. Saya memberinya tugas tertentu yang akan bertindak sebagai prosedur bukti untuk orang tuanya dalam menentukan kemampuan mereka untuk melanjutkan dukungan nilai-nilai keamanan, kebahagiaan, dan kepercayaan yang amat penting baginya. Ia harus berada di rumah pada jam 10 malam. Ia harus memiliki pekerjaan dalam tujuh hari. Ia harus melakukan tugasnya di rumah setiap hari. Saya mengatakan bahwa kami akan meninjau kemajuan yang ia capai dalam enam puluh hari, dan jika ia menepati perjanjiannya, maka tingkat kepercayaan orang tuanya akan meningkat—dan demikian juga dukungan mereka terhadap kebahagiaan dan keamana personalnya. Saya membuat jelas kepadanya bahwa ini penting, hal-hal yang harus dituju sekarang juga. Jika ia melanggar kesepakatannya sekali, itu akan dilihat sebagai sebuah pengalaman pembelajaran. Jika ia melanggar kesepakatan dua kali, itu akan membuatnya

mendapatkan peringatan. Jika ia melanggar kesepakatan tiga kali, maka ia harus pergi.

Apa yang saya lakukan adalah memberikan kepadanya sesuatu untuk dituju guna memelihara dan meningkatkan kesenangannya terhadap hal-hal yang ia hargai. Pada masa lalu, ia hanya belum memiliki hal yang tepat untuk didekati yang mendukung hubungannya dengan orang tuanya. Saya juga membuat jelas bahwa perubahan ini adalah sepenuhnya diperlukan dan memberinya prosedur bukti yang spesifik untuk diikuti. Nilai-nilai dan metaprogramnya secara bersama menyediakan alat pemotivasi utama. Saya telah memberinya cara untuk menciptakan keamanan, kebahagiaan, dan kepercayaan untuk dirinya sendiri.

"Ia yang mengetahui banyak tentang orang lain mungkin belajar, namun ia yang memahami dirinya sendiri adalah lebih pintar. Orang yang mengendalikan orang lain mungkin kuat, namun ia yang menguasai dirinya sendiri adalah lebih kuat."

—Lao-Tsu, tao Teh King

Saya pikir Anda dapat melihat betapa kuatnya nilai-nilai tersebut dan betapa berharganya mereka sebagai alat yang dapat digunakan untuk perubahan. Di masa lalu, nilai-nilai Anda beroperasi hampir seutuhnya pada tingkatan bawah sadar. Sekarang, Anda memiliki kekuatan untuk memahami sekaligus memanipulasi mereka untuk perubahan yang positif.

Terdapat waktu di mana kita tidak mengetahui mengenai atom, sehingga kita tidak mampu untuk menggunakan kekuatan mengagumnya yang dimilikinya. Belajar mengenai nilai-nilai memiliki dampak yang amat sama terhadap kita. Dengan membawa kita ke alam sadar, kita dapat membuat hasil yang belum pernah dapat kita buat sebelumnya. Ingat, nilai-nilai merupakan sistem keyakinan yang memiliki dampak global. Jadi dengan membuat perubahan pada nilai-nilai—baik dalam menghapuskan konflik atau meningkatkan kekuatan nilai-nilai yang memberdayakan—kita dapat membuat perubahan besar dalam seluruh kehidupan kita.

Daripada merasa resah mengenai konflik nilai-nilai yang sepenuhnya tidak kita pahami di masa lalu, kita dapat memahami apa yang terjadi di dalam diri kita, atau antara kita dan orang lain, dan mulai untuk memunculkan hasil-hasil baru. Kita melakukan ini dengan banyak cara. Kita dapat melakukan pengerangkaan ulang terhadap pengalaman-pengalaman kita sehingga mereka menjadi efektif. Kita dapat mengubah prosedur bukti dengan memanipulasi submodalitas mereka, sebagaimana yang telah kita lakukan dalam buku ini. Ketika nilai-nilai mengalami konflik, sering kali konflik yang sesungguhnya adalah antara satu dari banyak prosedur bukti. Kita dapat mengecilkan gambaran dan suara tersebut sedemikian rupa untuk membuat konflik tersebut tidak menjadi tidak disadari. Dalam beberapa kasus, bahkan kita dapat mengubah nilai-nilai itu sendiri. Jika Anda memiliki sebuah nilai yang Anda ingin menempati posisi yang lebih tinggi dalam hirarki Anda, Anda dapat mengubah submodalitas-nya sehingga ia menjadi lebih sama dengan

mereka yang berada di bagian puncak hirarki. Dalam sebagian besar kasus, adalah jauh lebih mudah dan lebih efektif untuk berurusan dengan submodalitas, namun saya pikir Anda dapat melihat bahwa teknik-teknik ini dapat menjadi demikian kuat. Dengan cara ini, Anda dapat mengubah tingkat kepentingan dari nilai-nilai dengan mengubah cara Anda menghadirkannya kepada otak Anda.

Sebagai contoh, terdapat seorang pria yang berkonsultasi kepada saya yang nilai nomor satunya adalah kebergunaan. Cinta adalah nomor sembilan dalam anak tangganya. Sebagaimana dapat Anda bayangkan, dengan hirarki nilai seperti ini ia melakukan banyak hal yang tidak membangun hubungan keselarasan yang kuat dengan orang lain. Saya mendapatkan bahwa ia merepresentasikan nilai nomor satunya, kebergunaan, sebagai sebuah gambar besar, bergerak ke kanan, amat terang, dengan nada tertentu yang terkait dengannya. Setelah membandingkannya dengan bagaimana ia merepresentasikan nilai yang berperingkat jauh lebih rendah, cinta (sebuah gambar yang jauh lebih kecil berwarna hitam putih dengan posisi yang berbeda, lebih rendah, lebih gelap, lebih redup, tidak fokus), yang perlu saya lakukan adalah menjadikan submodalitas dari nilai yang lebih rendah tersebut sama seperti submodalitas nilai yang berperingkat lebih tinggi dan membuat submodalitas nilai dengan peringkat yang lebih tinggi menjadi sama dengan submodalitas nilai yang lebih rendah, kemudian membuat swish pattern untuk membuat mereka tetap di sana. Dengan melakukan ini, kita mengubah cara ia merasakan nilai-nilainya; kita mengubah hirarkinya.

Cinta menjadi nilai nomor satu baginya. Ini mengubah secara radikal cara ia mempersepsikan dunia, apa yang paling penting baginya, dan oleh karenanya jenis tindakan yang ia ciptakan secara konsisten.

Mengubah hirarki nilai seseorang dapat memiliki dampak yang amat besar yang mungkin tidak langsung terlihat jelas. Biasanya yang paling baik adalah dengan menemukan prosedur bukti seseorang dan mengubah persepsinya mengenai apakah ia mencapai nilai-nilainya sebelum sebenarnya mengubah tingkat kepentingannya.

Saya pikir Anda dapat melihat bagaimana hal ini akan menjadi berharga dalam hubungan pribadi. Misalkan nilai nomor satu seseorang adalah ketertarikan, nomor dua adalah komunikasi yang jujur, nomor tiga adalah kreativitas, dan nomor empat adalah penghargaan. Terdapat dua pendekatan untuk menciptakan rasa kepuasan dalam hubungan yang sama ini. Yang pertama adalah membuat penghargaan sebagai nilai nomor satu dan ketertarikan menjadi nomor empat. Oleh karenanya, Anda dapat mengambil seseorang yang tidak lagi tertarik terhadap pasangannya dan membuat perasaan tersebut menjadi kurang penting daripada rasa penghargaan kepada pasangannya tersebut. Selama ia merasa menghargai pasangannya, ia akan merasa kebutuhan tertingginya telah terpenuhi. Sebuah pendekatan yang lebih sederhana dan tidak demikian radikal yang digunakan untuk menentukan prosedur buktinya untuk mendapatkan seseorang menarik. Apa yang harus dilihat, didengar, dan dirasakan olehnya? Hal itu dapat ditentukan baik dengan mengubah strategi ketertarikan tersebut atau

memintanya untuk berbagi dengan pasangannya mengenai apa yang ia butuhkan untuk membuat nilai tersebut terpenuhi.

Sebagian besar dari kita memiliki beberapa nilai yang bertentangan. Kita ingin keluar dan menciptakan hasil yang hebat di dunia, dan kita ingin rileks di pantai; kita ingin menghabiskan waktu dengan keluarga, dan kita ingin bekerja dengan cukup keras untuk sukses dalam pekerjaan kita. Kita menginginkan keamanan dan kita menginginkan kegembiraan. Beberapa konflik nilai adalah tidak terelakkan; ia memberikan kekayaan dan tekstur tertentu bagi kehidupan. Permasalahan datang ketika nilai-nilai fundamental menarik kita ke arah yang berlawanan. Setelah membaca bab ini, lihatlah hirarki nilai dan prosedur bukti Anda untuk melihat di mana terjadinya konflik tersebut. Melihat mereka dengan jelas adalah langkah pertama untuk menyelesaikan mereka.

Nilai-nilai memiliki keutamaan untuk masyarakat sebagaimana juga untuk individu. Sejarah Amerika Serikat dalam dua puluh tahun terakhir merupakan sebuah pelajaran yang amat baik mengenai penting dan beragamnya nilai-nilai. Bukankah pergolakan tahun enampuluhan merupakan contoh bencana besar dari nilai-nilai yang mengalami konflik? Secara tiba-tiba, satu segmen masyarakat dalam jumlah besar dan vokal menyatakan nilai-nilai yang bertentangan secara radikal dengan yang dimiliki masyarakat secara keseluruhan—patriotisme, keluarga, pernikahan, etika kerja—secara tiba-tiba menjadi dipertanyakan. Akibatnya adalah satu periode di mana terjadi ketidak kongruenan dan gejolak dalam masyarakat.

Terdapat dua perbedaan utama antara saat ini dan

ketika itu. Pertama adalah bahwa sebagian besar anak-anak enam puluhan telah menemukan cara baru dan lebih positif untuk mengekspresikan nilai-nilai mereka. Pada tahun enam puluhan, seseorang mungkin merasakan bahwa kebebasan adalah menggunakan narkoba dan memanjangkan rambut. Sekarang, di tahun delapan puluhan orang yang sama mungkin merasa bahwa memiliki sebuah usaha dan memegang kendali atas hidupnya adalah cara yang efektif untuk mencapai hasil yang sama. Perbedaan lainnya adalah bahwa nilai-nilai kita telah mengalami perubahan. Ketika Anda melihat evolusi dari nilai-nilai Amerika dalam dua puluh lima tahun terakhir, Anda tidak benar-benar melihat kemenangan serangkaian nilai-nilai terhadap yang lainnya. Namun Anda melihat bahwa serangkaian nilai-nilai yang berbeda telah berevolusi. Dalam beberapa hal kita telah kembali kepada beberapa nilai-nilai tradisional mengenai patriotisme atau kehidupan keluarga. Pada yang lainnya, kita mengadopsi banyak nilai-nilai dari tahun enam puluhan. Kita lebih toleran, kita memiliki nilai-nilai yang berbeda mengenai hak wanita dan minoritas, mengenai bentuk produksi dan pekerjaan yang memuaskan.

Terdapat pelajaran yang berguna untuk kita semua dalam apa yang mengalami evolusi. Nilai-nilai mengalami perubahan, demikian juga dengan masyarakat. Satu-satunya orang yang tidak berubah adalah mereka yang tidak bernafas. Jadi hal pentingnya adalah menyadari perubahan tersebut dan bergerak bersamanya. Ingat contoh mengenai orang-orang yang hanya terhenti pada satu sasaran, hanya untuk mendapatkan bahwa sasaran tersebut tidak lagi sesuai dengan nilai-nilai mereka?

Banyak dari kita yang berada dalam situasi tersebut pada waktu yang berbeda. Cara untuk melaluinya adalah secara seksama dan aktif mengenali nilai-nilai kita dan prosedur bukti yang kita susun untuk mereka.

Kita semua harus hidup dengan ketidak kongruenan pada derajat tertentu. Itu merupakan bagian dari ambiguitas menjadi manusia. Sebagaimana masyarakat mengalami periode perubahan besar seperti tahun enam puluhan, demikian juga dengan individu. Akan tetapi jika kita mengetahui apa yang terjadi, kita sebaiknya mampu untuk menyesuaikan diri dengan hal tersebut dan mengubah apa yang kita bisa. Jika kita merasakan ketidak kongruenan dan tidak memahaminya, kita akan sering mengambil bentuk tindakan yang tidak sesuai. Kita akan mulai merokok, atau minum minuman keras, atau apa pun yang kita lakukan untuk menangani frustrasi yang tidak kita mengerti. Jadi langkah pertama untuk menangani konflik nilai adalah dengan memahami mereka. Formula Sukses Utama tersebut berlaku untuk nilai-nilai dan juga yang lainnya. Anda perlu tahu apa yang Anda inginkan—nilai-nilai utama Anda dan hirarki nilai Anda. Anda perlu mengambil tindakan. Anda perlu mengembangkan ketajaman indera untuk mengetahui apa yang Anda dapatkan. Dan Anda perlu mengembangkan fleksibilitas untuk berubah. Jika perilaku Anda saat ini tidak sesuai dengan nilai-nilai Anda, Anda perlu memodifikasi perilaku Anda tersebut untuk menyelesaikan konflik yang terjadi.

Terdapat poin terakhir yang layak menjadi pertimbangan. Ingat, kita semua melakukan peniruan (modeling) sepanjang waktu. Anak-anak kita, karyawan kita, dan rekan-rekan bisnis

kita selalu melakukan peniruan terhadap kita dengan cara yang berbeda. Jika kita ingin menjadi model yang dicontoh dengan efektif, tidak ada yang lebih penting daripada mencontohkan nilai-nilai yang kuat dan perilaku yang kongruen. Peniruan perilaku adalah penting, namun nilai-nilai memiliki posisi lebih tinggi hampir dari apa pun yang lainnya. Jika Anda mendukung penuh komitmen, namun hidup Anda mencerminkan ketidakbahagiaan dan kebingungan, mereka yang melihat Anda sebagai model (contoh) akan menghubungkan ide mengenai komitmen dengan ketidakbahagiaan yang membingungkan. Jika Anda mendukung penuh komitmen dan hidup Anda mencerminkan kegembiraan dan kebahagiaan, Anda memberikan model yang kongruen yang menghubungkan komitmen dan kebahagiaan.

Pikirkan orang-orang yang paling memengaruhi Anda dalam hidup Anda. Kemungkinannya mereka memberikan model yang paling efektif dan kongruen. Mereka adalah orang-orang yang nilai-nilai dan perilaku mereka memberikan model kesuksesan yang paling menakjubkan dan menggetarkan. Kekuatan pemotivasi yang paling penting dalam sejarah, buku-buku keagamaan seperti kitab suci, adalah sebagian besar berisi mengenai nilai-nilai. Kisah-kisah yang mereka ceritakan, situasi yang mereka gambarkan, adalah model yang telah memperkaya kehidupan sebagian besar orang di planet ini dengan memberikan nilai-nilai tersebut kekuatan amat besar.

Menemukan nilai-nilai seseorang adalah mengenai menemukan apa yang paling penting baginya. Dengan mengetahui itu, Anda dapat menjadi lebih efektif mengetahui

bukan hanya kebutuhan mereka, namun juga kebutuhan Anda. Pada bab berikutnya, kita akan melihat lima hal yang harus dihadapi dan diselesaikan oleh setiap orang yang sukses untuk menggunakan dan menerapkan seluruh apa yang telah kita bicarakan dalam buku ini. Saya menyebut mereka...



BAB XIX

Lima Kunci Untuk Kekayaan Dan Kebahagiaan

*"Manusia bukan merupakan ciptaan lingkungan
Lingkungan adalah ciptaan manusia."
—Benjamin Disraeli*

Sekarang Anda telah memiliki sumberdaya untuk mengambil tanggungjawab secara utuh terhadap hidup Anda. Anda memiliki kemampuan untuk membentuk representasi internal dan menciptakan kondisi yang membawa Anda pada kesuksesan dan kekuatan. Akan tetapi memiliki kemampuan adalah tidak sama dengan menggunakannya. Terdapat pengalaman-pengalaman tertentu dapat menempatkan orang dalam kondisi tidak berdaya. Terdapat belokan di jalan, arus di sungai, yang memerangkap orang lagi dan lagi. Terdapat peristiwa-peristiwa yang mencegah orang untuk menjadi apa yang mereka bisa. Dalam bab ini, saya ingin memberikan kepada Anda sebuah peta yang menunjukkan di

mana rintangan-rintangan tersebut dan apa yang Anda perlu untuk tahu agar dapat mengatasi mereka.

Saya menyebut ini lima kunci untuk kekayaan dan kebahagiaan. Jika Anda akan menggunakan seluruh kemampuan yang sekarang Anda miliki, maka Anda harus memahami kunci-kunci ini. Setiap orang yang sukses harus memahaminya, cepat atau lambat. Jika Anda memahami mereka, jika Anda dapat menangani mereka secara konsisten, maka keberhasilan kehidupan Anda akan tidak dapat dihalangi.

Beberapa waktu lalu saya berada di Boston. Setelah seminar pada satu malam, saya berjalan-jalan tengah malam di sekitar Cople Square. Saya sedang memperhatikan gedung-gedung di sana, yang begitu beragam mulai dari pencakar langit hingga yang usianya setara dengan Amerika, ketika saya melihat seorang pria terhuyung-huyung, ke arah saya. Ia terlihat seperti telah tidur di jalan selama berminggu-minggu. Ia berbau alkohol dan nampak seakan-akan belum bercukur selama berbulan-bulan.

Saya kemudian mendapatkan bahwa ia datang kepada saya dan meminta uang. Baiklah, sebagaimana yang Anda pikirkan, saya menghindar. Ia mendekat dan bertanya, "Tuan, dapatkan Anda meminjamkan saya seperempat dolar?" Pertama saya bertanya kepada diri saya sendiri apakah saya ingin memberi imbalan atas perilakunya. Kemudian saya mengatakan kepada diri saya sendiri bahwa saya tidak ingin ia menderita. Bagaimanapun, seperempat dolar tidak akan membuat banyak perbedaan. Jadi saya mendapatkan bahwa hal yang paling kecil yang dapat saya lakukan adalah mencoba untuk mengajarnya sebuah pelajaran. "Seperempat dolar? Itu

apa yang Anda inginkan, seperempat?” Dan ia mengatakan, “Hanya seperempat.” Jadi saya meraih kantong saya, menarik seperempat dolar, dan mengatakan, “Kehidupan akan memberikan berapa pun yang Anda minta.” Pria tersebut terlihat tertegun, dan kemudian terhuyung-huyung menjauh.”

Seiring saya melihat ia pergi, saya memikirkan perbedaan antara mereka yang berhasil dan mereka yang gagal. Saya berpikir, Apa perbedaan antara dia dan saya? Mengapa kehidupan saya begitu menyenangkan sehingga saya dapat melakukan apa pun yang saya inginkan, kapan pun saya menginginkannya, di mana pun saya menginginkannya, dengan siapa pun yang saya inginkan, sebanyak yang saya inginkan? Ia mungkin berusia enam puluh tahun dan hidup di jalan, meminta seperempat dolar. Apakah Tuhan turun dan mengatakan, “Robbins, kamu bagus. Kamu dapat menjalani kehidupan impianmu”? Nampaknya tidak. Apakah seseorang memberi saya sumberdaya dan kelebihan yang berlimpah? Saya rasa tidak. Saya dulu berada dalam kondisi yang nyaris sama dengan kondisinya, meskipun saya tidak banyak minum alkohol atau tidur di jalan.

Saya pikir bagian dari perbedaan tersebut adalah jawaban yang saya berikan kepadanya—bahwa kehidupan akan memberikan kepada Anda apa pun yang Anda minta darinya. Meminta seperempat, dan itu yang akan Anda dapatkan. Meminta kebahagiaan dan kesuksesan, Anda juga akan mendapatkan itu. Segala sesuatu yang saya pelajari meyakinkan saya bahwa jika Anda belajar untuk menata kondisi Anda dan menata perilaku Anda, Anda dapat mengubah segala sesuatu. Anda capat belajar mengenai apa yang akan diminta pada

kehidupan, dan Anda dapat memastikan akan mendapatkannya. Dalam bulan-bulan berikutnya saya menemui lebih banyak orang jalanan dan bertanya mengenai kehidupan mereka dan bagaimana mereka sampai di sana. Saya mulai menemukan bahwa kita memiliki tantangan yang sama. Perbedaannya adalah bagaimana kita menangani mereka.

“Apa pun jenis perkataan yang Anda ucapkan, yang sama akan Anda pikul.”

Pribahasa Yunani

Izinkan saya berbagi dengan Anda lima hal untuk digunakan sebagai penunjuk jalan menuju kesuksesan. Tidak ada yang berat dan sulit difahami mengenai mereka. Namun mereka sepenuhnya penting. Jika Anda menguasai mereka, tidak terdapat batasan atas apa yang dapat Anda lakukan. Jika Anda tidak menggunakan mereka, Anda telah memasang batasan mengenai sejauh mana Anda dapat pergi. Afirmasi dan pemikiran positif adalah sebuah awalan, namun mereka bukan merupakan seluruh jawabannya. Afirmasi tanpa disiplin adalah awal dari delusi. Afirmasi dengan kedisiplinan menciptakan keajaiban.

Berikut ini adalah kunci pertama bagi penciptaan kekayaan dan kebahagiaan. Anda harus belajar bagaimana untuk mengatasi frustrasi. Jika Anda ingin menjadi seluruh apa yang dapat Anda menjadi, melakukan seluruh apa yang dapat Anda lakukan, mendengar seluruh apa yang dapat Anda dengar, Anda harus belajar bagaimana untuk menangani frustrasi. Frustrasi dapat membunuh impian. Itu terjadi sepanjang waktu.

Frustrasi dapat mengubah perilaku positif menjadi negatif, dan kondisi yang menguatkan menjadi melemahkan. Hal terburuk yang dilakukan oleh perilaku negatif adalah menghapuskan kedisiplinan diri. Dan ketika disiplin tersebut hilang, hasil yang Anda inginkan juga pergi.

Jadi untuk memastikan kesuksesan jangka panjang, Anda harus belajar bagaimana untuk mendisiplinkan frustrasi Anda. Izinkan saya mengatakan sesuatu kepada Anda. Kunci untuk sukses adalah frustrasi yang besar. Lihatlah pada hampir seluruh kesuksesan besar, dan di sana Anda akan mendapatkan frustrasi yang besar dalam perjalanannya. Siapa pun yang mengatakan sebaliknya, berarti ia tidak mengetahui apa pun mengenai pencapaian. Terdapat dua jenis orang—mereka yang menangani frustrasi dan mereka yang berharap mereka mendapatkannya.

Terdapat sebuah perusahaan kecil yang disebut Federal Express. Seorang pria bernama Fred Smith memulai perusahaan tersebut, dan ia membangun usaha jutaan dolar dari gumpalan frustrasi. Ketika ia memulai perusahaan tersebut, setelah mendanainya dengan setiap sen yang ia miliki, ia berharap untuk mengantarkan sekitar 150 paket. Akan tetapi, ia hanya mengantarkan enam belas, lima darinya adalah yang dikirimkan usaha tersebut ke rumah salah satu karyawannya. Dari sana kondisinya semakin memburuk. Pada waktu-waktu tertentu, para karyawan mencairkan cek gaji mereka di toko swalayan karena dana yang tersedia tidak cukup untuk membayar cek tersebut. Sering kali pesawat-pesawat mereka dalam proses harus dikembalikan karena permasalahan keuangan, dan terkadang harus menghasilkan jumlah tertentu dalam penjualan dalam sehari untuk tetap dapat beroperasi.

Sekarang Federal Express adalah perusahaan miliaran dolar. Satu-satunya alasan ia masih di sana adalah karena Fred Smith mampu menangani frustrasi demi frustrasi.

Orang mendapat bayaran yang amat baik untuk menangani frustrasi. Jika Anda runtuh, itu mungkin karena Anda tidak menangani frustrasi dengan baik. Anda mengatakan, “Baiklah, saya runtuh, dan saya karena itu saya frustrasi.” Anda harus membalikinya. Jika Anda menangani lebih banyak frustrasi, Anda akan kaya. Perbedaan besar Antara orang yang aman secara finansial dan mereka yang tidak adalah bagaimana mereka menangani frustrasi. Saya tidak cukup tega untuk mengatakan bahwa kemiskinan tidak memiliki frustrasi yang besar. Saya mengatakan bahwa cara untuk tidak menjadi miskin adalah menjalani frustrasi lagi dan lagi sampai Anda berhasil. Orang mengatakan, “Baiklah, mereka yang memiliki uang tidak memiliki masalah apa pun.” Jika Anda menyelami lebih dalam, mereka mungkin memiliki lebih banyak masalah. Namun mereka tahu bagaimana bersentuhan dengan mereka, untuk hadir dengan strategi baru, alternatif-alternatif baru. Ingat, menjadi kaya bukan hanya mengenai memiliki uang. Sebuah hubungan yang amat baik memberikan masalah dan tantangan. Jika Anda tidak menginginkan masalah, Anda sebaiknya tidak memiliki hubungan sama sekali. Terdapat frustrasi yang amat besar dalam perjalanan menuju kesuksesan besar—dalam bisnis, dalam hubungan, dalam kehidupan.

Pemberian terbesar yang diberikan Optimum Performance Technologies® adalah mereka mengajarkan kepada kita bagaimana untuk menangani frustrasi dengan cara yang efektif. Anda dapat memilih hal-hal yang biasa membuat Anda frustrasi

dan memrogram mereka sehingga mereka membuat Anda bergairah. Alat-alat seperti NLP adalah bukan hanya pemikiran positif. Permasalahan dengan pemikiran positif adalah Anda harus berpikir mengenainya—dan pada saat itu, sering kali sudah terlambat untuk melakukan apa yang ingin Anda lakukan.

Apa yang ditawarkan NLP adalah sebuah cara untuk mengubah tekanan menjadi kesempatan. Anda telah mengetahui bagaimana untuk mengambil gambar-gambar yang dulu membuat Anda depresi dan membuat mereka memudar dan menghilang atau mengubah mereka menjadi gambar yang membuat Anda bersemangat. Itu tidak sulit untuk dilakukan. Anda telah mengetahui caranya.

Berikut ini adalah formula dua langkah untuk menangani stres. Langkah 1: Jangan dibuat lelah oleh hal kecil. Langkah 2: Ingat, itu semua adalah hal kecil.

Seluruh orang yang sukses mempelajari bahwa kesuksesan terkubur di sebelah sisi frustrasi. Sayangnya, orang lain tidak mendapatkan sisi lainnya tersebut. Orang-orang yang gagal untuk mencapai tujuan mereka biasanya terhenti karena frustrasi. Mereka membiarkan frustrasi menahan mereka untuk melakukan tindakan yang diperlukan yang akan mendukung mereka dalam mencapai keinginan mereka. Anda melalui perintang jalan ini dengan membajak rasa frustrasi, mengambil setiap kemunduran sebagai umpan balik yang Anda dapat belajar darinya, dan mendorong Anda ke depan. Saya meragukan Anda akan menemukan orang yang sukses yang tidak mengalami hal ini.

Berikut ini adalah kunci kedua. Anda harus belajar bagaimana menangani penolakan. Ketika saya mengulangi itu dalam sebuah seminar, saya dapat merasakan fisiologi dalam

ruangan tersebut berubah. Adakah sesuatu dalam bahasa manusia yang lebih menyegat daripada kata “tidak”? Jika Ada dalam bidang penjualan, apa bedanya antara menghasilkan 100.000 dolar dan menghasilkan 25.000 dolar? perbezaan utamanya adalah belajar untuk menangani penolakan sehingga ketakutan ini tidak lagi menghentikan Anda untuk melakukan tindakan. Seorang tenaga penjual terbaik adalah mereka yang paling sering ditolak. Mereka adalah orang yang mengambil setiap “tidak” dan menggunakannya sebagai pendorong untuk melaju menuju “ya” berikutnya.

Tantangan terbesar bagi orang-orang dalam budaya kita adalah mereka tidak dapat menangani kata “tidak.” Ingat pertanyaan yang saya ajukan sebelumnya? Apa yang akan Anda lakukan jika Anda tidak mungkin gagal? Pikirkan mengenai hal itu sekarang. Jika Anda mengetahui bahwa Anda tidak mungkin gagal, akankah hal tersebut akan mengubah perilaku Anda? Akankah hal itu memungkinkan Anda untuk melakukan secara persis apa yang ingin Anda lakukan? Jadi apa yang menahan Anda untuk melakukan hal tersebut? Itu adalah kata kecil “tidak.” Untuk sukses, Anda harus belajar bagaimana untuk mengatasi penolakan, belajar untuk menghapus penilakan tersebut dari seluruh kekuatannya.

Saya pernah bekerja dengan seorang pelompat tinggi. Ia merupakan seorang atlet Olimpiade namun mencapai titik di mana ia tidak dapat lagi melompat setinggi badannya. Saya dengan segera melihat permasalahannya ketika saya melihat ia melompat. Dengan cukup pasti, ia mengenai palang pembatas tersebut dan melalui seluruh bentuk belokan emosional. Ia mengubah setiap kegagalan menjadi sebuah peristiwa yang

besar. Saya memanggilnya dan mengatakan bahwa jika ia bersedia bekerja bersama saya, ia tidak akan melakukan itu lagi. Ia menyimpan segala sesuatu sebagai kegagalan. Ia mengirim pesan ke otaknya yang memperkuat gambaran kegagalan, sehingga ia berada di sana ketika ia melompat pada waktu berikutnya. Setiap kali ia melompat, otaknya lebih memerhatikan kegagalan daripada kondisi berdaya yang membawa keberhasilan.

Saya mengatakan jika ia menyentuh palang pembatas itu lagi, ia harus mengatakan kepada dirinya sendiri. Aha! Sebuah medali lainnya, bukan, @#&@!%\$!!! Kegagalan lainnya. Ia harus mengembalikan dirinya ke dalam kondisi yang berdaya dan pergi untuk mendapatkannya lagi. Dalam tiga lompatan ia mulai melakukan dengan lebih baik daripada yang ia lakukan dalam dua tahun belakangan. Tidak membutuhkan banyak untuk berubah. Perbedaan antara tujuh kaki dan enam kaki empat inci hanyalah 10 persen. Itu bukan merupakan perbedaan besar dalam ketinggian, namun itu merupakan perbedaan besar dalam performa. Dengan cara yang sama, perubahan kecil dapat membuat perbedaan besar dalam kualitas hidup.

Pernah mendengar pria bernama Rambo? Sylvester Stallone? Apakah ia hanya muncul di hadapan pintu agen pencari bakat atau studio dan mendengar, "Hey, kami suka tubuhmu. Kami akan memainkan kamu dalam sebuah film"? tidak demikian. Sylvester Stallon menjadi sukses karena ia dapat tahan terhadap penolakan demi penolakan. Ketika ia mulai, ia ditolak lebih dari seribu kali. Ia pergi ke setiap agen yang dapat ia temui di New York, dan setiap orang mengatakan tidak. Namun ia tetap menekan, tetap mencoba, dan akhirnya membuat film

yang berjudul Rocky. Ia dapat mendengar kata “tidak” seribu kali dan kemudian mengetuk pintu yang ke 1.001.

Berapa banyak kata “tidak” yang dapat Anda terima? Seberapa sering Anda ingin maju dan berbicara kepada seseorang yang menurut Anda menarik, dan memutuskan untuk tidak melakukannya karena Anda tidak ingin mendengar kata “tidak”? Seberapa sering Anda memutuskan untuk tidak mencoba mengajukan lamaran untuk sebuah pekerjaan atau melakukan penawaran penjualan atau mengikuti audisi karena bagian dari diri Anda tidak ingin ditolak. Kata itu sendiri tidak memiliki kekuatan. Ia tidak dapat menggores kulit Anda atau melemahkan kekuatan Anda. Kekuatannya datang dari cara Anda menghadirkannya terhadap diri Anda sendiri. Kekuatannya datang dari batasan yang Anda ciptakan. Dan apa yang diciptakan oleh pikiran yang terbatas? Kehidupan yang terbatas.

Jadi ketika Anda mencoba untuk menjalankan otak Anda, Anda dapat belajar menangani penolakan. Anda bahkan dapat menjangkarkan diri Anda sehingga kata “tidak” akan mengaktifkan Anda. Anda dapat menerima seluruh penolakan dan mengubahnya menjadi sebuah kesempatan. Jika Anda menelpon untuk melakukan penjualan, Anda dapat menjangkarkan diri Anda sehingga hanya dengan mengangkat telpon akan membuat Anda antusias daripada takut akan penolakan. Ingat kesuksesan terbenam di sebelah sisi lain dari penolakan.

Tidak ada kesuksesan yang sesungguhnya tanpa penolakan. Semakin banyak penolakan yang Anda terima, akan semakin baik Anda, semakin banyak Anda belajar, semakin Anda dekat dengan sasaran Anda. Pada waktu berikutnya ketika seseorang menolak Anda, Anda dapat memberinya pelukan. Itu akan

mengubah fisiologinya. Mengubah “tidak-nya” menjadi menjadi pelukan. Jika Anda dapat menangani penolakan, Anda akan belajar untuk mendapatkan apa pun yang Anda inginkan.

Berikut ini adalah kunci ketiga untuk kekayaan dan kebahagiaan. Anda harus belajar untuk menangani tekanan keuangan. Satu-satunya cara untuk tidak memiliki tekanan keuangan adalah dengan tidak memiliki uang. Terdapat banyak jenis tekanan keuangan, dan mereka telah menghancurkan banyak orang. Mereka dapat menciptakan keserakahan, keresahan, penipuan, dan paranoia. Mereka dapat merampas Anda dari sensitivitas Anda atau merampas Anda dari teman-teman Anda. Sekarang ingat, saya mengatakan mereka dapat, bukan mereka ingin. Menangani tekanan keuangan berarti mengetahui bagaimana untuk mendapatkan dan mengetahui bagaimana untuk memberi, mengetahui bagaimana untuk menghasilkan dan mengetahui bagaimana untuk menyimpan.

Ketika saya pertama kali menghasilkan uang, saya mempertahankannya sekuat tenaga. Teman-teman saya menjauhi saya. Mereka mengatakan, “Kamu begitu jatuh cinta dengan uang. Apa masalahmu?” saya mengatakan, “Aku tidak jatuh cinta dengan uang. Saya hanya memiliki beberapa.” Mereka tidak akan melihatnya demikian. Orang-orang bagaimanapun tiba-tiba menganggap saya sebagai orang yang berbeda karena saya memiliki kondisi keuangan yang berbeda. Beberapa sangat marah. Jadi itu adalah salah satu jenis tekanan keuangan. Tidak memiliki uang adalah bentuk tekanan keuangan lainnya. Anda mungkin merasakan tekanan tersebut setiap hari. Sebagian besar orang merasakannya. Akan tetapi

apakah Anda memiliki banyak atau sedikit, Anda berurusan dengan tekanan keuangan.

Ingat bahwa seluruh tindakan kita dalam hidup dipandu oleh falsafah kita, pemandu representasi internal kita mengenai bagaimana harus bertindak. George S. Clason memberikan model yang amat bagus untuk belajar menangani tekanan keuangan dalam *The Richest man in Babylon*. Pernahkah Anda membacanya? Jika ya, baca lagi. Jika belum, pergilah keluar dan dapatkan sekarang. Buku adalah buku yang dapat membuat Anda benar-benar kaya, bahagia, dan bergairah. Bagi saya, hal yang paling penting yang diajarkan buku tersebut adalah mengambil 10 persen dari seluruh penghasilan Anda dan bagikan. Itu benar. Mengapa? Satu alasan adalah Anda harus mengembalikan apa yang Anda ambil. Alasan lainnya adalah tindakan tersebut memberikan nilai-nilai bagi Anda dan orang lainnya. Yang paling penting, itu mengatakan kepada dunia dan kepada alam bawah sadar Anda bahwa itu adalah lebih dari cukup. Dan itu adalah keyakinan yang amat kuat untuk dipelihara. Jika itu lebih dari cukup, maka itu berarti bahwa Anda dapat memiliki apa yang Anda inginkan dan yang lainnya juga bisa. Dan ketika Anda memegang pikiran itu, Anda membuatnya menjadi nyata.

Kapan Anda memulai untuk memberikan sepuluh persen? Ketika Anda kaya dan terkenal? Tidak. Anda harus melakukannya ketika Anda mulai mendapatkannya. Karena apa yang Anda berikan menjadi seperti benih jagung Anda. Anda harus menginvestasikannya, tidak memakannya, dan cara terbaik untuk menginvestasikannya adalah dengan memberikannya sehingga ia menghasilkan nilai bagi orang lainnya. Anda tidak

akan mendapatkan masalah untuk menemukan jalannya. Terdapat yang membutuhkan disekeliling kita. Salah satu hal yang paling berharga mengenai melakukan hal ini adalah bagaimana hal ini membuat Anda merasa mengenai diri Anda sendiri. Ketika Anda adalah jenis orang yang mencoba untuk menemukan dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan orang lain, itu akan membuat Anda berbeda mengenai diri Anda. Dan dari bentuk perasaan atau kondisi yang demikian, Anda menjalani hidup Anda dengan perilaku syukur.

Saya mendapatkan peruntungan yang bagus pada saat kembali ke SMA saya di Glendora, California. Saya mengisi sebuah program untuk para guru, dan saya ingin mengungkapkan terima kasih saya kepada para guru yang telah memengaruhi hidup saya. Ketika saya tiba, saya menyadari bahwa sebuah program belajar pidato yang mengajarkan kepada saya bagaimana untuk mengekspresikan diri telah dihentikan karena kurangnya dana dan karena orang-orang tidak menganggapnya sebagai program pelajaran yang cukup penting. Jadi saya mendanai program tersebut. Saya mengembalikan sebagian dari apa yang diberikan kepada saya. Saya tidak melakukannya karena saya adalah orang hebat. Saya melakukannya karena saya berutang kepadanya. Bukankah menyenangkan bahwa ketika Anda berutang sesuatu, Anda dapat membayarnya? Itu adalah alasan yang sesungguhnya untuk memiliki uang. Kita semua punya utang-utang positif. Alasan terbaik untuk memiliki uang adalah untuk mampu membayar mereka.

Ketika saya masih anak-anak, orang tua kami bekerja dengan amat sangat keras untuk merawat kami dengan baik. Untuk beberapa alasan kami mendapatkan diri kami berada

dalam situasi keuangan yang benar-benar sulit. Berbagai hal nampak redup sampai seseorang datang di hadapan pintu dengan satu kotak penuh makanan kaleng dan seekor kalkun. Pria yang memberikannya mengatakan bahwa itu adalah dari seseorang yang tahu bahwa kami tidak akan meminta apa pun dan mencintai kami dan menginginkan kami merayakan hari Thanksgiving yang menyenangkan. Saya tidak pernah melupakan hari itu. Jadi setiap hari Thanksgiving, saya melakukan apa yang dilakukan oleh seseorang kepada kami hari itu: Saya keluar dan membeli makanan yang cukup untuk sekitar seminggu dan memberikannya kepada sebuah keluarga yang membutuhkan. Saya mengantarkan makanan tersebut sebagai seorang pekerja atau petugas pengantar, bukan sebagai orang yang sebenarnya memberikan hadiah tersebut. Saya selalu meninggalkan sebuah catatan yang mengatakan, “Ini adalah dari seseorang yang peduli terhadap Anda dan berharap suatu hari kondisi Anda akan cukup baik sehingga Anda akan keluar dan mengembalikan hadiah ini untuk orang lain yang membutuhkan.”

Ini menjadi salah satu tajuk utama dari tahun saya. Melihat wajah seseorang ketika mengetahui bahwa orang lain peduli—membuat sebuah perbedaan—itu adalah apa arti kehidupan. Pada satu tahun saya ingin membagikan kalkun di Harlem, namun kami tidak memiliki sebuah van, atau bahkan mobil, dan semuanya tutup. Seorang staf mengatakan, “Lupakan saja tahun ini,” dan saya mengatakan, “Tidak, saya akan melakukannya.” Mereka mengatakan, “Bagaimana Anda akan melakukan itu? Anda bahkan tidak memiliki sebuah van untuk mengantarkan mereka.” Saya mengatakan terdapat banyak van di jalan; kita

hanya perlu menemukan satu yang akan membawa kita. Saya mulai melambaikan bendera untuk mendapatkan van, bukan tindakan yang disarankan untuk dilakukan di New York. Banyak supir di sana berpikir mereka berada dalam misi pencarian dan penghancuran, dan kenyataan bahwa hari itu adalah hari Thanksgiving tidak mengubah apa pun.

Jadi saya pergi ke lampu merah dan mulai mengetuk jendela beberpaa mobil van dan mengatakan bahwa saya akan memberikan 100 dolar jika mereka membawa kami ke Harlem. Ketika hal tersebut tidak berhasil baik, juga, saya sedikit mengubah pesan saya. Saya mengatakan kepada orang-orang bahwa saya ingin meminta satu setengah jam dari waktu mereka untuk mengantarkan makanan kepada orang-orang yang membutuhkan di “daerah miskin” di kota tersebut. Itu membuat kami sedikit lebih dekat.

Saya telah memutuskan bahwa saya ingin pergi dengan van yang cukup panjang dan cukup besar untuk melakukan pengantaran besar. Jelas, van cantik ini, berwarna merah anggur, berhenti, dan ia ekstra panjang, dengan tambahan di belakangnya. Saya mengatakan, “Itu dia.” salah satu orang saya berlari menyeberangi jalan mendekatinya di lampu merah, mengetuk jendelanya, dan menawarkan 100 dolar kepada supirnya jika ia bersedia mengantar kami ke lokasi yang kami inginkan. Supir tersebut mengatakan, “Dengar, Anda tidak harus membayar saya. Saya akan senang hati membawa Anda.” Itu adalah orang kesepuluh yang kami coba. Ia meregangkan tangannya, mengambil topinya, dan mengenakannya. Ia bertuliskan Salvation Army (tentara penyelamat). Ia mengatakan bahwa namanya adalah Kapten John Rondon, dan ia ingin

memastikan kami membawa makanan untuk orang-orang yang benar-benar membutuhkan.

Jadi bukan hanya mengantarkan makanan ke Harlem, kami juga pergi ke South Bronx, yang merupakan salah satu wilayah yang paling kelim di negara tersebut. Kami berkendara melalui tempat kosong dan bangunan-bangunan usang menuju toko bahan makanan di South Bronx. Di sana kami membeli makanan dan memberikannya kepada para penduduk liar, pengungsi, orang-orang jalanan, dan keluarga-keluarga yang berjuang untuk mendapatkan kehidupan yang layak.

Saya tidak tahu seberapa banyak kami mengubah kehidupan orang-orang tersebut, akan tetapi menurut Kapten Rondon, itu mengubah keyakinan mereka mengenai kepedulian masyarakat. Tidak ada jumlah uang yang dapat membeli Apa yang Anda dapatkan ketika Anda memberi. Tidak ada jumlah yang lebih yang dapat diberikan oleh perencanaan keuangan daripada memberikan 10 persen. Itu mengajari Anda apa yang dapat dilakukan oleh uang, dan itu mengajari Anda apa yang tidak dapat dilakukan oleh uang. Dan itu adalah dua pelajaran yang paling berharga yang dapat Anda pelajari. Saya dulu berpikir bahwa cara terbaik untuk membantu orang miskin adalah menjadi salah satu dari mereka. Saya mendapatkan bahwa yang benar adalah sebaliknya. Cara terbaik untuk membantu orang-orang miskin adalah menjadi sebuah model dari kemungkinan lain, untuk membiarkan mereka tahu terdapat rangkaian pilihan lain yang tersedia, dan untuk membantu mereka mengembangkan sumberdaya untuk mencukupi diri.

Setelah Anda memberikan 10 persen dari pendapatan Anda, ambil 10 persen lagi untuk mengurangi utang Anda

dan sepuluh persen ketiga untuk membangun modal investasi. Anda perlu hidup dengan 70 persen dari apa yang Anda miliki. Kita hidup dalam masyarakat kapitalistik di mana sebagian besar manusia bukan merupakan kapitalis. Sebagai akibatnya, mereka tidak memiliki gaya hidup yang mereka inginkan. Mengapa dalam sebuah masyarakat kapitalis, yang dikelilingi oleh kesempatan, kita tidak mengambil keuntungan dari sistem yang diperjuangkan untuk diwujudkan oleh para pendahulu kita? Belajar untuk mengambil uang Anda dan gunakan sebagai modal. Anda tidak akan pernah memiliki sumberdaya yang Anda butuhkan. Dikatakan bahwa di California rata-rata pendapatan sekarang adalah 25.000 dolar setahun. Rata-rata pengeluaran adalah 30.000 dolar. Perbedaan itu disebut tekanan keuangan. Anda tidak ingin bergabung dengan kelompok itu.

Garis dasarnya adalah bahwa uang adalah seperti segala sesuatu yang lainnya. Anda dapat menjadikannya bekerja untuk Anda, atau Anda dapat menjadikannya menentang Anda. Anda harus mampu berhubungan dengan uang sebagaimana dengan yang lainnya dalam pikiran Anda, dengan tujuan dan keeleganan yang sama. Belajar untuk mendapatkan, belajar untuk menyimpan, dan belajar untuk memberikan. Jika Anda dapat melakukan itu, Anda akan belajar untuk menangani tekanan keuangan tersebut, dan uang tidak akan pernah lagi menjadi perangsang untuk menempatkan Anda pada kondisi yang negatif yang menyebabkan Anda menjadi tidak bahagia atau memperlakukan orang lain di sekitar Anda dengan cara yang kurang menguatkan.

Ketika Anda menguasai ketiga kunci pertama, Anda akan mulai menjalani kehidupan Anda sebagai kesuksesan besar.

Jika Anda dapat menangani frustrasi, penolakan, dan tekanan keuangan, tidak ada batasan atas apa yang dapat Anda lakukan. Pernah menyaksikan penampilan Tina Turner? Ia adalah seseorang yang telah menangani ketiga hal tersebut dengan upaya yang besar. Setelah menjadi seorang bintang, ia kehilangan pernikahannya, kehilangan uangnya, dan menghabiskan delapan tahun dalam bisnis pertunjukan di lobi hotel dan klub murahan. Ia tidak dapat membuat orang untuk mau membayar biaya sambungan telepon ketika berbicara dengannya (return call), amat sedikit tawaran kontrak. Namun ia tetap berusaha, tetap membalik “tidak” yang diberikan, tetap bekerja untuk membayar utang dan segala kewajibannya. Akhirnya ia mampu kembali ke puncak hiburan dunia.

Jadi Anda dapat melakukan segala sesuatu. Dan itu adalah tempat di mana kunci nomor empat bersandar. Anda harus belajar mengenai bagaimana menangani kepuasan diri. Anda telah melihat orang-orang dalam hidup Anda, atau selebritis atau atlet, yang meraih satu tingkat kesuksesan dan kemudian berhenti. Mereka mulai menjadi nyaman, dan mereka kehilangan apa yang membuat mereka di sana pertama kali.

“Itu adalah apa yang diraih oleh sebagian besar, namun keseluruhan dari masa depannya belum dicapai.”

—Lao-tsu, Tao Teh King

Kenyamanan dapat menjadi salah satu emosi yang paling merusak yang dimiliki badan. Apa yang terjadi ketika

orang menjadi terlalu nyaman? Ia berhenti tumbuh, berhenti bekerja, berhenti menciptakan nilai tambah. Anda tidak ingin menjadi terlalu nyaman. Jika Anda benar-benar merasa nyaman, kemungkinannya Anda akan berhenti tumbuh. Apa yang dikatakan Bob Dylan? “Ia yang tidak sibuk untuk lahir, sibuk untuk mati.” Anda tidak memanjat tidak pula menurun. Ray Kroc, pendiri Mc Donald, suatu kali pernah ditanya jika ia bersedia untuk memberikan sebaht nasihat kepada seseorang untuk menjamin kesuksesan sepanjang hidup, apakah hal itu? Ia mengatakan untuk mengingat hal ini: Ketika Anda hijau, Anda tumbuh; ketika Anda masak, Anda membusuk. Selama Anda tetap hijau, Anda tumbuh. Anda dapat mengambil setiap pengalaman dan menjadikannya kesempatan untuk tumbuh, atau Anda dapat mengambilnya dan menjadikannya undangan untuk membusuk. Anda dapat melihat pensiun sebagai awal dari kehidupan yang lebih kaya, atau Anda dapat melihatnya sebagai akhir dari kehidupan kerja Anda. Anda dapat melihat kesuksesan sebagai batu loncatan untuk hal-hal yang lebih hebat, atau Anda dapat melihatnya sebagai tempat peristirahatan. Dan jika itu adalah tempat peristirahatan, kemungkinan Anda tidak akan mempertahankannya dalam waktu lama.

Salah satu jenis kepuasan terhadap diri sendiri datang dari perbandingan. Saya dulu biasa berpikir saya melakukan sesuatu dengan baik jika dibandingkan dengan orang lain yang saya kenal. Itu adalah salah satu kesalahan terbesar yang dapat Anda buat. Mungkin itu hanya berarti bahwa teman Anda tidak melakukan dengan amat baik. Belajarlah untuk menilai diri Anda dengan tujuan Anda daripada dengan apa yang nampak dilakukan oleh teman Anda. Mengapa? Karena Anda

selalu dapat menemukan orang untuk membenarkan apa yang sedang Anda lakukan.

Tidakkah Anda melakukan ini ketika kecil? Tidakkah Anda mengatakan, “Johnny melakukan ini, mengapa saya tidak boleh?” Ibu Anda mungkin mengatakan, “Baiklah, mama tidak peduli apa yang dilakukan Johnny,” dan ia benar. Anda seharusnya tidak peduli atas apa yang dilakukan Johnny, atau Mary, atau Joneses. Pedulikan mengenai apa yang Anda mampu. Pedulikan mengenai apa yang Anda ciptakan dan apa yang ingin Anda lakukan. Bekerjalah dari serangkaian tujuan yang dinamis, membangun, dan membuat berkembang yang akan membantu Anda untuk melakukan apa yang Anda ingin lakukan, bukan apa yang telah dilakukan oleh orang lain. Selalu akan ada seseorang yang memiliki lebih banyak daripada Anda. Selalu ada seseorang yang memiliki lebih sedikit. Tidak ada dari keduanya yang berarti. Anda perlu menilai diri Anda dengan tujuan Anda dan tidak ada yang lain.

“Hal-hal kecil memengaruhi pikiran yang kecil”

—Benjamin Disraeli

Berikut ini adalah cara lainnya untuk menghindari kepuasan diri. Menjauhlah dari seminar-seminar ceret kopi. Anda mengetahui apa yang saya bicarakan. Sesi dimana kebiasaan kerja, kehidupan seks, status keuangan, dan segala sesuatu dari orang lain menjadi bahan pembicaraan. Mereka meracuni otak Anda dengan membuat Anda memfokuskan perhatian Anda pada apa yang dilakukan oleh orang lain dalam kehidupan

pribadi mereka daripada apa yang dapat Anda lakukan untuk meningkatkan pengalaman hidup Anda. Adalah mudah untuk terperangkap dalam “seminar-seminar” ini, namun ingat bahwa orang-orang yang melakukannya hanya mencoba untuk mengalihkan diri mereka dari kebosanan yang diciptakan dari ketidakmampuan untuk menciptakan hasil yang mereka inginkan dalam kehidupan mereka sendiri.

Terdapat sebuah kalimat yang sering digunakan oleh Rolling Thunder, orang bijak Indian, “Bicaralah hanya dengan tujuan yang baik.” Ingat, apa yang kita keluarkan akan kembali pada kita. Jadi tantangan saya untuk Anda adalah untuk menjauh dari sampah kehidupan. Jangan besar dalam hal-hal kecil. Jika Anda ingin menjadi berpuas diri dan merasa cukup, habiskan waktu Anda untuk bergosip mengenai siapa yang tidur dengan siapa. Jika Anda ingin membuat perbedaan, pastikan Anda menantang diri Anda sendiri, mengucji diri Anda sendiri, jadikan hidup Anda spesial.

Berikut ini adalah kunci terakhir. Selalu memberi lebih daripada apa yang Anda harapkan untuk Anda terima. Ini mungkin merupakan kunci yang paling penting dari semuanya karena ia sungguh menjamin kebahagiaan yang sesungguhnya.

Saya ingat satu malam saya menyetir untuk pulang, hampir tertidur. Lonjakan kecepatan membuat saya tetap terjaga. Dan dalam kondisi yang setengah bangun ini, saya mencoba untuk mengetahui apa yang memberikan arti pada kehidupan. Secara tiba-tiba, suara pelan dalam kepala saya mengatakan, “Rahasia hidup adalah memberi.”

Jika Anda ingin membuat hidup Anda berhasil, Anda harus mulai dengan bagaimana untuk memberi. Sebagian

besar orang memulai hidup mereka dengan tidak memikirkan apa pun selain bagaimana menerima. Menerima bukan suatu masalah. Menerima adalah seperti lautan. Namun Anda harus memastikan bahwa Anda memberi sehingga Anda dapat memulai proses tersebut berjalan. Permasalahan dalam hidup adalah orang-orang menginginkan berbagai hal terlebih dahulu. Satu pasangan akan datang kepada saya, dan sang suami mengatakan bahwa istrinya tidak memperlakukan dia dengan baik. Dan istrinya mengatakan bahwa itu adalah karena suaminya tidak terlalu perhatian. Sehingga masing-masing mereka menunggu yang lainnya untuk melakukan gerakan pertama, memberikan bukti pertama.

Hubungan macam apa itu? Seberapa lama ini akan berlangsung? Kunci untuk setiap hubungan adalah bahwa Anda harus memberi terlebih dahulu dan kemudian tetap memberi. Jangan berhenti dan menunggu untuk menerima. Ketika Anda mulai menghitung, permainan berakhir. Anda berdiri di sana dengan mengatakan, "Saya telah memberi, sekarang gilirannya," dan permainan tersebut berakhir. Ia pergi. Anda dapat membawa hitungan Anda ke planet yang berputar lainnya karena papan pencatat nilainya tidak bekerja demikian. Anda harus bersedia menanam benih dan kemudian merawat pertumbuhannya.

Apa yang akan terjadi jika Anda pergi ke lahan tersebut dan mengatakan, "Beri saya buah-buahan. Beri saya tanam-tanaman"? Lahan tersebut akan menjawab, "Maaf pak, nampaknya Anda sedang kebingungan. Anda pasti baru di sini. Cara bermainnya tidak seperti itu." Kemudian ia akan menjelaskan bahwa Anda harus menanam benih. Anda

merawatnya. Anda menyiram dan mengolah tanah tersebut. Anda memberinya pupuk. Anda melindungi dan merawatnya. Kemudian, jika Anda melakukannya dengan baik, Anda akan mendapatkan tanaman Anda atau buah Anda beberapa tahun kemudian. Anda dapat tetap meminta kepada lahan tersebut selamanya, namun itu tidak mengubah keadaan. Anda harus tetap memberi, tetap merawat, agar lahan tersebut menghasilkan buah—dan kehidupan berlangsung dengan proses yang persis sama.

Anda dapat saja memiliki banyak uang. Anda dapat saja merupakan penguasa kerajaan atau menjalankan bisnis yang amat besar atau mengendalikan lahan yang amat luas. Akan tetapi jika Anda hanya melakukannya untuk diri Anda sendiri, Anda tidak benar-benar sukses. Anda tidak benar-benar memiliki kekuasaan. Anda tidak memiliki kekayaan yang sesungguhnya. Jika Anda berhasil ke puncak “gunung kesuksesan” untuk diri Anda sendiri, kemungkinan Anda akan melompat.

Apakah Anda ingin tahu ilusi terbesar mengenai kesuksesan? Itu adalah seperti sebuah puncak untuk didaki, sesuatu untuk dimiliki, atau sebuah hasil yang statis untuk dicapai. Jika Anda ingin sukses, jika Anda ingin mencapai seluruh sasaran Anda, Anda harus berpikir mengenai kesuksesan sebagai sebuah proses, sebuah cara hidup, sebuah kebiasaan pikiran, sebuah strategi untuk hidup. Itulah yang dibahas dalam bab ini. Anda harus mengetahui apa yang Anda miliki, dan harus tahu rintangan apa yang terdapat di jalan Anda. Anda harus memiliki kemampuan untuk menggunakan kekuatan Anda dengan bertanggungjawab dan penuh kasih jika Anda ingin merasakan

kekayaan dan kebahagiaan yang sesungguhnya. Jika Anda dapat menangani kelima hal ini, Anda akan mampu menggunakan seluruh kemampuan dan kekuatan yang diajarkan dalam buku ini guna melakukan hal-hal yang mengagumkan.

Sekarang mari kita melihat bagaimana untuk mengubah kerja pada tingkatan yang lebih besar, tingkatan kelompok atau komunitas dan negara.





BAB XX

Penciptaan Tren: Kekuatan Persuasi

"Kita tidak akan mampu mengoperasikan Pesawat Ruang Angkasa bumi kita dengan sukses tidak juga dalam waktu yang lebih lama kecuali kita melihatnya sebagai sebuah keseluruhan kapal ruang angkasa dan nasib kita sebagai keseluruhan. Itu haruslah setiap orang atau tidak sama sekali."

—Buckminster Fuller

Sejauh ini kita sebagian besar telah berhubungan dengan perubahan perseorangan, cara orang-orang dapat tumbuh dan menjadi berdaya. Namun salah satu unsur yang nyata dari dunia modern adalah jumlah perubahan yang terjadi pada tingkatan massa. Ide mengenai perkampungan global (global village) telah lama didengungkan dan telah menjadi kata klise, namun masih relevan. Tidak pernah terjadi dalam sejarah sebelumnya di mana terjadi begitu banyak mekanisme persuasi massal dan kelompok yang berlangsung terus menerus. Itu dapat berarti lebih banyak orang yang membeli Coke, memakai jeans Levi's, dan mendengarkan musik rock n roll. Itu juga dapat berarti perubahan perilaku yang masif dan positif di seluruh dunia. Itu

semua tergantung pada siapa yang melakukan dorongan dan mengapa. Dalam bab ini, kita akan melihat berbagai perubahan yang terjadi dalam skala massal, melihat bagaimana mereka terjadi, dan memahami apa arti dari perubahan tersebut. Kemudian kita akan melihat pada bagaimana menjadi seorang pembujuk (persuader) dan apa yang dapat Anda lakukan dengan kemampuan Anda.

Kita menganggap dunia saat ini sedang mengapung di atas berbagai rangsangan, namun hal itu bukanlah yang benar-benar membedakan dengan masa sebelumnya. Seorang Indian yang berjalan melalui pepohonan secara terus menerus berhadapan dengan penglihatan, suara, dan bau yang dapat berarti perbedaan antara hidup dan mati, antara makan dan kelaparan. Tidak ada kekurangan rangsangan dalam dunianya.

Perbedaan terbesar saat ini adalah niat dan jangkauan dari rangsangan tersebut. Orang Indian di hutan tersebut harus menerjemahkan makna dari rangsangan acak yang diterimanya. Sebaliknya, dunia kita dipenuhi oleh rangsangan yang secara sadar diarahkan untuk membuat kita melakukan sesuatu. Itu mungkin adalah sebuah dalih untuk membeli sebuah mobil atau mandat untuk memilih seorang kandidat. Itu mungkin sebuah ajakan untuk menyelamatkan anak-anak yang kelaparan atau tawaran untuk membuat kita membeli lebih banyak kue dan biskuit. Itu mungkin adalah upaya untuk membuat kita merasa baik tentang memiliki sesuatu atau pesan untuk membuat kita merasa buruk karena tidak memiliki sesuatu yang lainnya. Namun hal utama yang mensifati dunia modern adalah persistensi dari rayuan. Kita secara terus menerus dikelilingi oleh orang-orang dengan peralatan dan teknologi dan cara-

cara untuk mendorong kita melakukan sesuatu. Dan rayuan tersebut memiliki jangkauan global. Gambar yang sama yang dijejalkan kepada kita dapat dijejalkan kepada sebagian besar dunia dengan kecepatan yang sama.

Mari kita perhatikan kebiasaan merokok. Orang-orang dulu dapat mengatakan bahwa mereka tidak peduli. Namun saat ini kita mengetahui bahwa rokok adalah berbahaya bagi kesehatan kita. Mereka menyumbang segala sesuatu mulai dari kanker hingga penyakit jantung. Bahkan terdapat sentimen publik yang besar—yang diekspresikan melalui dorongan atau petisi anti merokok lokal—yang membuat perokok merasa bahwa mereka melakukan sesuatu yang buruk. Orang-orang memiliki setiap alasan yang tersedia di dunia untuk tidak merokok. Namun perusahaan rokok terus mendapatkan keuntungan, dan jutaan orang tetap merokok, dengan lebih banyak pemula sepanjang waktu?

Orang-orang mungkin belajar untuk menikmati pengalaman merokok, namun apakah itu yang membuat mereka memulainya? Mereka harus diajari bagaimana sebatang rokok berfungsi sebagai pemicu yang akan menciptakan kesenangan; itu bukan merupakan respon alamiah. Apa yang terjadi ketika mereka pertama kali merokok? Mereka membencinya. Mereka batuk dan tersedak dan merasa mual. Tubuh mereka mengatakan, “Barang ini menjijikkan. Jauhkan ia dari saya.” Dalam sebagian besar kasus, jika bukti fisik Anda mengatakan kepada Anda bahwa sesuatu adalah buruk, Anda akan mendengarkan. Namun mengapa orang-orang tidak melakukannya terhadap rokok? Mengapa mereka tetap merokok sampai tubuh tersebut menyerah dan akhirnya menjadi kecanduan?

Mereka melakukannya karena mereka telah dikerangka ulang mengenai apa arti merokok, dan kemudian representasi baru dan kondisi tersebut telah dijangkarkan di tempatnya. Seseorang dengan pengetahuan yang luas mengenai persuasi telah menghabiskan milyaran dolar untuk meyakinkan publik bahwa merokok adalah sesuatu yang diinginkan. Melalui iklan yang hebat, gambar dan suara yang cerdas digunakan untuk menaruh kita dalam kondisi perasaan positif; kemudian kondisi yang diinginkan tersebut dikaitkan atau dihubungkan dengan produk yang disebut rokok. Melalui pengulangan yang bersifat massal, ide mengenai merokok telah dihubungkan dengan berbagai kondisi yang diinginkan. Tidak ada nilai yang melekat atau kandungan sosial dalam selembur kertas yang membungkus daun tembakau yang diiris kecil-kecil. Namun kita telah didorong untuk menganggap bahwa merokok adalah seksi, atau ramah, atau dewasa, atau gagah. Ingin seperti pria Marlboro? Hisaplah sebatang rokok. Ingin menunjukkan bahwa kamu datang telah membuat kemajuan, Sayang? Hisaplah sebatang rokok. Benar kamu telah membuat kemajuan berarti—jika kamu merokok, kamu mungkin telah membuat kemajuan yang cukup berarti untuk mendekati kemungkinan kanker paru-paru.

Seberapa gilanya hal ini? Bagaimana mungkin memasukkan carcinogen ke dalam paru-paru Anda akan mewujudkan kondisi yang diinginkan? Namun para pengiklan melakukan secara persis apa yang telah kita bicarakan pada buku ini namun dalam skala massal. Mereka mengeluarkan gambar yang menaruh Anda dalam kondisi yang reseptif dan melambung—dan di puncak pengalaman tersebut, mereka menjangkarkan Anda

dengan pesan mereka. Kemudian mereka mengulanginya di televisi, di majalah, atau di radio sehingga jangkar tersebut secara terus menerus diperkuat dan dipicu.

Mengapa Coke membayar Bill Cosby atau Pepsi membayar Michael Jackson untuk menjual produk mereka? Mengapa para politisi membungkus diri mereka dengan bendera? Mengapa Miller (merk bir) menciptakan cara Amerika? Mengapa kita mencintai hot dog, baseball, pie apel, dan Chevrolet? Orang-orang dan simbol-simbol ini telah menjadi jangkar yang kuat dalam budaya kita, dan para pengiklan hanya mentransfer perasaan kita terhadap mereka untuk produk-produk mereka. Mereka menggunakannya untuk membuat kita menerima produk mereka. Mengapa kampanye televisi Reagan menampilkan beruang menyebarkan di tengah hutan? Beruang tersebut, menyimbolkan Rusia, adalah jangkar negatif yang kuat yang memperkuat gambaran kebutuhan untuk kepemimpinan yang kuat, sesuatu yang ditawarkan oleh Reagan untuk terus diberikannya. Tidak pernahkan Anda meliha beruang di hutan dan merasa mereka begitu menyenangkan untuk disayangi? Mengapa iklan ini memengaruhi orang dengan perasaan ketidaksukaan yang demikian? Karena latarnya—pencahayaan, kata-kata, dan musik yang digunakan.

Anda dapat menelaah setiap iklan atau kampanye politik manapun dan mendapatkannya mengikuti secara persis kerangka kerja yang telah kita kemukakan dalam buku ini. Pertama ia menggunakan rangsangan visual dan auditori untuk meletakkan Anda dalam kondisi yang diinginkan pengiklan. Kemudian ia menjangkarkan kondisi Anda dengan produk atau tindakan yang mereka ingin Anda lakukan. Ini, tentu saja,

dilakukan dari waktu ke waktu sampai sistem syaraf Anda secara efektif menghubungkan kondisi tersebut dengan produk atau perilaku yang diinginkan. Jika ia adalah sebuah iklan yang bagus, ia akan menggunakan gambar dan suara yang menarik dan memengaruhi ketika sistem representasi utama: visual, auditori, dan kinestetis. Televisi adalah media yang demikian persuasif karena ia dapat menampilkan ketiganya dengan amat baik: ia dapat memberi Anda gambar yang cantik, itu dapat menghadirkan lagu atau nada yang menarik, dan ia dapat memberikan sebuah pesan dengan hantaman emosional. Pikirkan mengenai iklan yang paling efektif yang dilakukan untuk minuman ringan seperti Coke atau bir seperti Miller atau restoran cepat saji seperti Mc'Donald's. Pikirkan mengenai iklan "Menjangkau dan Menyentuh Seseorang" dari perusahaan telpon. Kesamaan dari mereka semua adalah bauran V-A-K (visual-auditori-kinestetis) yang kuat yang menawarkan cantelan untuk semua orang.

Tentu saja, terdapat beberapa iklan yang efektif dalam menghasilkan citra yang sebaliknya—mereka meruntuhkan kondisi tersebut dengan sekejam mungkin. Pikirkan iklan anti merokok. Pernahkah Anda melihat janin yang merokok dalam kandungan ibunya? Atau Brooke Shield terlihat linglung dengan rokok yang terbenam di telinganya? Iklan-iklan tersebut adalah paling efektif ketika mereka digunakan untuk merusak pola, ketika mereka menghancurkan keglamoran yang telah coba ditanamkan oleh orang lain di sekeliling produk yang tidak sehat.

Dalam dunia yang penuh dengan para pembujuk, Anda mungkin juga adalah salah satunya, atau Anda bisa jadi merupakan salah satu yang terbujuk. Anda dapat mengarahkan

hidup Anda atau diarahkan. Buku ini sungguh membahas mengenai persuasi. Ia telah menunjukkan kepada Anda bagaimana untuk mengembangkan kekuatan diri yang dapat menempatkan Anda sebagai pemegang kendali sehingga Anda dapat melakukan bujukan atau dorongan, apakah sebagai panutan bagi anak-anak Anda atau sebagai kekuatan yang besar di tempat kerja. Orang yang memiliki kekuatan adalah para pendorong. Orang tanpa kekuatan hanya bergerak berdasarkan gambaran dan perintah yang mengarahkan jalan mereka.

Kekuatan saat ini adalah kemampuan untuk berkomunikasi dan kemampuan untuk membujuk. Jika Anda adalah pembujuk yang tidak memiliki kaki, Anda dapat meyakinkan orang untuk membawa Anda. Jika Anda tidak memiliki uang, Anda akan mendorong seseorang untuk meminjamkan sejumlah uang kepada Anda. Persuasi mungkin merupakan kemampuan utama untuk menciptakan perubahan. Setelah semua, jika adalah pembujuk yang sendirian di dunia dan tidak ingin demikian, Anda akan menemukan seorang teman atau kekasih. Jika Anda adalah pembujuk dengan produk yang bagus untuk dijual, Anda akan menemukan seseorang yang akan membelinya. Anda dapat saja memiliki ide atau produk yang dapat mengubah dunia, namun tidak memiliki kekuatan untuk membujuk, sama saja Anda tidak memiliki apa pun. Mengomunikasikan apa yang harus Anda tawarkan adalah inti dari kehidupan. Itu adalah kemampuan yang paling penting yang dapat Anda kembangkan.

Izinkan saya memberikan sebuah contoh mengenai betapa kuat teknologi ini dan betapa banyak yang dapat Anda lakukan ketika Anda menguasai teknik-teknik yang ditawarkan NLP. Ketika saya mengadakan pelatihan dua belas hari Neuro

Linguistic Professional pertama saya, saya memutuskan untuk hadir dengan latihan yang akan benar-benar membuat orang-orang menggunakan apa yang telah mereka pelajari. Jadi ini yang saya lakukan. Saya meminta semua orang dalam pelatihan tersebut untuk berkumpul pada jam sebelas tiga puluh malam dan meminta mereka untuk memberikan kunci mereka, uang mereka, kartu kredit mereka, dompet mereka—segala sesuatu kecuali pakaian yang mereka kenakan.

Saya mengatakan kepada mereka bahwa saya ingin membuktikan bahwa untuk sukses mereka tidak membutuhkan apa pun selain kekuatan diri mereka sendiri dan kemampuan untuk membujuk. Saya mengatakan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk memenuhi kebutuhan orang lain, dan mereka tidak membutuhkan uang, status, kendaraan, atau yang lainnya yang diajarkan oleh budaya kepada kita sebagai apa yang kita perlukan untuk menciptakan kehidupan yang kita inginkan.

Kami berkumpul di Carefree, Arizona. Tantangan pertama adalah menemukan cara untuk saaampai di Phoenix, sekitar satu jam perjalanan dengan mobil. Saya meminta mereka untuk menjaga diri mereka dengan amat baik, untuk menggunakan kemampuan mereka untuk tiba dengan selamat di Phoenix, mendapatkan sebuah tempat yang menyenangkan untuk tinggal, makan dengan baik, dan menggunakan kemampuan persuasi mereka dengan cara yang efektif dan memberdayakan, baik untuk diri mereka dan juga bagi orang lainnya.

Hasilnya mengagumkan. Banyak dari mereka yang mampu untuk mendapatkan pinjaman bank mulai dari 100 dolar hingga 500 dolar hanya dengan kekuatan personal dan

kongruensi mereka. ingat, mereka tidak membawa identitas apa pun dan berada di kota yang mereka belum pernah tinggal di sana sebelumnya. Satu wanita pergi ke toko swalayan besar dan, tanpa tanda pengenal sama sekali, mendapatkan kartu kredit yang ia gunakan di tempat. Dari 120 orang yang pergi, sekitar 80 orang bisa mendapatkan pekerjaan, dan tujuh orang mendapatkan tiga pekerjaan atau lebih pada satu hari itu. satu wanita ingin bekerja di kebun binatang. Ia diberi tahu bahwa kebun binatang tersebut memiliki daftar tunggu selama tujuh bulan hanya untuk menjadi sukarelawan. Namun ia mengembangkan hubungan keselarasan yang baik sehingga ia diizinkan masuk dan bekerja dengan hewan-hewan di sana. Ia bahkan merawat seekor burung kaka tua yang sakit dengan menggunakan kemampuan NLP untuk menstimulasi sistem syarafnya. Pelatih kebun binatang tersebut begitu terkesan sehingga ia diminta untuk memberikan seminar kecil mengenai bagaimana menggunakan peralatan ini untuk memberikan dampak positif terhadap hewan-hewan di sana. Salah satu pria, yang menyukai anak-anak dan selalu ingin berbicara kepada mereka dalam kelompok besar, pergi ke sebuah sekolah dan mengatakan, "Saya juru bicara majelis. Kapan saya akan mulai?" Orang-orang mengatakan, "Majelis apa?" Ia mengatakan, "Anda tahu, majelis menjadwalkan untuk hari ini. Saya telah melakukan perjalanan jauh. Saya bisa menunggu selama satu jam. Namun kita harus segera mulai." Tidak ada orang yang tahu pasti siapa pria itu, namun ia nampak yakin dan kongruen, dan mereka memutuskan bahwa akan ada pembicara dari majelis. Jadi mereka mengumpulkan anak-anak, dan ia berbicara selama satu setengah jam mengenai bagaimana anak-anak

dapat membuat kehidupan mereka menjadi lebih baik. Anak-anak dan para guru menyukainya,

Wanita lainnya berjalan ke toko buku dan mulai menandatangani sebuah buku karya penginjil televisi Terry Cole-Whittaker. Ia tidak terlihat seperti Terry Cole Whittaker sama sekali, yang fatonya berada di sampul buku tersebut. Namun ia meniru cara berjalan, ekspresi wajah, dan cara tawa Terry Cole dengan amat baik sehingga manajer toko tersebut—setelah merasa kesal dengan orang asing yang menandatangani buku yang ada di tokonya—terkejut dan mengatakan, “Saya minta maaf, Ms. Cole-Whittaker. Merupakan kehormatan Anda berkunjung ke sini.” Beberapa orang lainnya meminta tanda tangan dan membeli beberapa buku ketika ia berada disana. Hari itu, sejumlah orang yang penuh kemampuan menghilangkan fobia beberapa orang dan yang lainnya menyelesaikan permasalahan emosional. Poin dalam latihan ini adalah untuk menunjukkan kepada orang-orang ini bahwa mereka tidak membutuhkan apa pun selain kemampuan dan sikap berdaya untuk menemukan jalan mereka—tanpa seluruh sistem dukungan yang biasa (seperti transportasi, uang, reputasi, kontak, kredit, dan lain sebagainya)—dan mayoritas dari mereka mengalami hari yang paling menguatkan dan menyenangkan dalam hidup mereka. Mereka semua mendapatkan kawan-kawan hebat dan menolong ratusan orang.

Pada bab pertama, kita berbicara mengenai bagaimana orang-orang memiliki perasaan yang berbeda mengenai kekuatan. Sebagian beranggapan yang tidak layak; ia berarti memiliki kendali yang tidak pantas terhadap orang lainnya. Mari saya katakan kepada Anda, dalam dunia modern,

persuasi bukanlah pilihan. Ia merupakan fakta kehidupan yang selalu ada. seseorang selalu melakukan pembujukan. Orang-orang menghabiskan miliaran dolar untuk menyampaikan pesan mereka dengan kekuatan dan kemampuan yang amat besar. Demikian juga Anda melakukan pembujukan, atau orang lain melakukannya. Perbedaan dalam perilaku akan-anak kita mungkin merupakan perbedaan antara siapa yang merupakan pembujuk yang lebih hebat—Anda dan saya atau penjaja narkoba. Jika Anda ingin memiliki kendali atas hidup Anda, jika Anda ingin menjadi model yang paling elegan dan efektif bagi mereka yang Anda perdulikan, Anda harus belajar bagaimana untuk menjadi pembujuk. Jika Anda melepaskan tanggungjawab, terdapat banyak pihak lainnya yang bersiap untuk mengisi kekosongan tersebut. Hingga saat ini, Anda telah mengetahui apa arti dari komunikasi bagi Anda. Sekarang kita perlu mempertimbangkan apa arti kemampuan ini bagi kita semua. Kita hidup dalam era yang paling mengagumkan dalam sejarah manusia, masa ketika perubahan yang dulu memerlukan beberapa dekade sekarang dapat dilakukan dalam satu jam. Banyak dari perubahan tersebut adalah baik. Kita hidup lebih lama, dalam kenyamanan yang lebih baik dan dengan lebih banyak rangsangan dan kebebasan daripada sebelumnya.

Beberapa dari perubahan tersebut, bagaimanapun, juga dapat amat mengerikan. Untuk pertama kali dalam sejarah, kita mengetahui bahwa kita memiliki kemampuan untuk menghancurkan seluruh planet, baik melalui peledakan yang mengerikan atau dengan proses mematikan yang panjang dan perlahan berupa polusi dan peracunan terhadap planet dan diri kita sendiri. Itu bukan merupakan sesuatu yang ingin

dibicarakan oleh sebagian besar dari kita; itu adalah sesuatu yang otak kita menjauh darinya, bukan mendekat. Namun kondisi-kondisi ini adalah fakta kehidupan. Berita baiknya adalah bahwa sementara Tuhan atau kecerdasan manusia atau kebetulan yang murni atau kombinasi dari kekuatan yang Anda yakin memengaruhi di mana kita saat ini, telah menciptakan permasalahan yang mengerikan ini, ia juga telah menciptakan alat untuk mengubah mereka. saya yakin bahwa seluruh permasalahan dunia adalah faktor, namun saya juga yakin terhadap sebuah sumber yang jauh lebih besaar daripada pemahaman saya saat ini. Untuk mengatakan bahwa tidak ada sumber kecerdasan yang mungkin kita sebut Tuhan adalah seperti mengatakan kamus Webster's Dictionary adalah hasil dari ledakan pabrik tinta dan segala sesuatunya berkumpul dengan amat sempurna dan dalam keseimbangan.

Satu hari ketika saya mulai memikirkan seluruh “permasalahan” dunia, saya menjadi amat antusias karena saya melihat hubungan umum bagi mereka semua. Seluruh permasalahan manusia adalah permasalahan perilaku! Saya harap saat ini Anda menggunakan model presisi Anda dan bertanya, “Semua?” Baiklah, biar saya meletakkannya seperti ini: jika sumber dari permasalahan adalah bukan perilaku manusia, biasanya ada sebuah solusi perilaku. Sebagai contoh, kejahatan bukanlah masalah—ia adalah perilaku manusia yang menciptakan hal ini yang kita sebut kejahatan.

Sering kali kita mengambil serangkaian tindakan dan mengubah mereka menjadi kata benda seakan-akan mereka adalah objek, ketika sebenarnya mereka adalah proses. Selama kita menghadirkan permasalahan manusia seakan-akan mereka

adalah benda, saya yakin kita melemahkan diri kita sendiri dengan mengubah mereka menjadi sesuatu yang besar dan di luar kendali kita. Kekuatan nuklir atau sampah nuklir adalah bukan permasalahannya. Bagaimana manusia menggunakan atom tersebut dapat menjadi masalah jika ia tidak ditangani dengan efektif. Jika kita sebagai negara memutuskan bahwa alat-alat ini adalah bukan merupakan pendekatan yang paling efektif dan sehat untuk pengembangan energi dan konsumsi, kita dapat mengubah perilaku kita. Perang nuklir adalah bukan masalah di dalam dan pada dirinya sendiri. Cara manusia berperilaku adalah apa yang menciptakan atau mencegah perang. Kelaparan bukan merupakan masalah di Afrika. Perilaku manusia adalah masalahnya. Saling menghancurkan lahan pihak lainnya adalah tidak mendukung penciptaan pasokan makanan yang lebih banyak. Jika makanan yang dikapalkan dari manusia lainnya di seluruh dunia membusuk di galangan kapal karena manusia tidak dapat bekerja sama, itu adalah masalah perilaku.

Jadi kita dapat setuju, sebagai generalisasi yang bermanfaat, bahwa perilaku manusia adalah sumber dari permasalahan manusia atau bahwa perilaku baru manusia dapat menyelesaikan sebagian besar permasalahan lain yang muncul. Kita juga dapat menjadi cukup antusias karena memahami bahwa perilaku-perilaku ini adalah dampak dari kondisi manusia yang menjadi model dan meniru model mengenai bagaimana merespon ketika mereka dalam kondisi-kondisi ini.

Kita juga mengetahui bahwa kondisi-kondisi tersebut yang darinya muncul perilaku adalah hasil dari representasi internal mereka. Kita mengetahui, sebagai contoh, bahwa

orang-orang menghubungkan proses merokok dengan kondisi tertentu. Mereka tidak merokok dalam setiap menit setiap hari. Orang-orang tidak makan berlebihan dalam setiap menit setiap hari. Mereka melakukannya hanya ketika mereka dalam kondisi yang mereka kaitkan dengan makan berlebihan. Jika Anda dapat mengubah hubungan tersebut atau respon yang terkait dengan efektif, Anda dapat dengan efektif mengubah perilaku orang-orang.

Kita sekarang hidup di masa ketika teknologi yang dibutuhkan untuk mengomunikasikan pesan bagi hampir seluruh dunia telah tersedia dan telah digunakan. Teknologi tersebut adalah media—radio, televisi, dan cetak.

Film yang kita lihat di New York dan Los Angeles hari ini dapat terlihat di Paris dan London esok hari, Beirut dan Managua hari berikutnya, dan di seluruh dunia beberapa hari setelahnya. Jadi jika film-film tersebut atau buku atau pertunjukan televisi atau bentuk media lainnya mengubah representasi internal dan kondisi orang-orang menjadi lebih baik, mereka juga dapat mengubah dunia menjadi lebih baik. Kita telah melihat bagaimana media dapat menjadi demikian efektif untuk menjual produk dan menyebarkan budaya. Kita baru saja mempelajari betapa mereka dapat demikian efektif dalam mengubah dunia menjadi lebih baik. Pikirkan mengenai konser Live Aid. Jika mereka bukan merupakan pertunjukan yang mengagumkan dari kekuatan positif teknologi komunikasi, saya tidak tahu bagaimana untuk menyebutnya.

Oleh karenanya, alat untuk mengubah representasi internal orang-orang dalam skala massal, dan oleh karenanya kondisi orang-orang dalam skala massal, dan oleh karenanya

perilaku orang-orang dalam skala massal, sekarang telah tersedia bagi kita. Dengan secara efektif memahami pemicu bagi perilaku manusia dan teknologi komunikasi saat ini untuk mengomunikasikan representasi-representasi baru ini kepada masa, kita dapat mengubah masa depan dunia kita.

Film dokumenter *Scared Straight* merupakan contoh hebat mengenai bagaimana kita dapat mengubah representasi internal orang-orang dan oleh karenanya mengubah perilaku mereka dengan menggunakan sumberdaya media. Itu adalah dokumentasi mengenai sebuah program di mana anak-anak dengan perilaku yang destruktif dan nakal dibawa ke sebuah penjara, di mana penghuni tahanan secara sukarela mengikuti proses untuk mengubah representasi internal anak-anak yang merupakan arti sesungguhnya dari kejahatan dan penahanan. Anak-anak ini diwawancarai terlebih dahulu. Sebagian besar benar-benar keras dan mengatakan bahwa masuk penjara bukan merupakan hal besar. Kondisi dan representasi internal mereka secara efektif diubah ketika seorang pembunuh yang telah membunuh banyak orang mulai mengatakan kepada mereka apa arti sesungguhnya dari hidup di penjara, mengaitkan detail-detailnya dengan intensitas yang akan mengubah fisiologi setiap orang! *Scared Straight* merupakan film yang wajib ditonton. Program yang dilakukan tersebut amat efektif dalam mengubah perilaku anak-anak ini. Televisi kemudian mampu untuk membawa pengalaman yang sama tersebut kepada anak-anak dalam jumlah yang amat besar (dan orang-orang dewasa), secara berkesinambungan banyak pemikiran dan perilaku orang.

Kita dapat mengubah perilaku orang dalam jumlah banyak jika kita dapat membuat representasi efektif yang menarik bagi masyarakat dalam seluruh sistem representasional dan jika kita mengerangka ulang berbagai hal dalam cara yang menarik bagi seluruh metaprogram utama. Ketika kita mengubah perilaku massa, kita mengubah arah sejarah.

Sebagai contoh, bagaimana perasaan sebagian besar anak muda di Amerika ketika ditanya, “Bagaimana perasaanmu jika harus pergi untuk berperang di Perang Dunia Pertama? Cukup positif, bukan. Mengapa? Representasi sebagian besar anak muda mengenai perang tersebut dibentuk oleh lagu-lagu seperti “Over There” dan poster Paman Sam yang di mana-mana mengatakan “Saya menginginkanmu.” Para anak muda di era WWI mungkin menggambarkan dirinya sebagai penyelamat demokrasi dan membebaskan orang-orang di mana pun mereka berada. Jenis rangsangan eksternal tersebut yang merepresentasikan perang dengan cara yang menaruhnya dalam kondisi positif bagi keinginan untuk pergi dan bertempur. Ia bersedia dengan suka rela. Sebaliknya, apa yang terjadi ketika terjadi perang Vietnam? Bagaimana perasaan sebagian besar anak muda mengenai pergi dan bertempur “di sana”? cukup berbeda, bukan. Mengapa? Karena terdapat serangkaian rangsangan eksternal yang berbeda yang diberikan kepada amat banyak individu setiap malam melalui teknologi baru ini yang disebut kabar malam. Ia mengubah representasi eksternal mereka secara harian. Orang-orang mulai merepresentasikan perang sebagai sesuatu yang cukup berbeda dari sebelumnya. Ia tidak lagi “di sana”—ia adalah sekarang di ruang keluarga kita pada waktu makan malam seiring kita melihat detail yang amat jelas. Itu bukan

merupakan parade besar untuk menyelamatkan demokrasi. Namun itu adalah mengenai menyaksikan anak delapan belas tahun, sama seperti anak Anda atau anak tetangga Anda, yang wajahnya diledakkan dan mati di kedalaman hutan. Sebagai akibatnya, semakin banyak dan banyak orang yang membangun representasi internal baru mengenai arti pertempuran ini, dan akibatnya perilaku mereka berubah. Saya tidak mengatakan bahwa perang adalah baik atau buruk. Saya hanya menunjukkan bahwa ketika representasi internal seseorang berubah demikian juga dengan perilaku mereka, dan media memberikan kendaraan untuk perubahan tersebut.

Perasaan dan perilaku kita bahkan sekarang sedang diubah dengan satu dan lain cara yang mungkin tidak kita sadari sebelumnya. Sebagai contoh, bagaimana perasaan Anda mengenai luarangkasa? Pikirkan film-film seperti E.T. atau Starman atau Cocoon atau Close Encounters of the Third Kind. Kita dulu biasa berpikir bahwa alien merupakan monster yang menakutkan yang dapat datang dan memakan wajah Anda, menelan rumah Anda, dan mengunyah ibu Anda. Sekarang berpikir mengenai mereka sebagai makhluk yang bersembunyi di lemari pakaian seorang anak laki-laki dan berkendara sepeda bersama anak-anak Anda sampai mereka pulang—atau sebagai pria yang meminjamkan kolam renangnya kepada kakek Anda untuk mendinginkan hari yang panas. Jika Anda adalah seorang alien yang ingin orang-orang memberikan respon yang positif kepada Anda, apakah Anda ingin mereka menemui Anda setelah mereka menyaksikan *Invasion of the Body Snatchers* atau setelah mereka menonton beberapa film Stephen Spielberg? Jika saya adalah alien, sebelum saya

datang ke planet seperti ini, saya akan meminta seseorang untuk membuat banyak film mengenai betapa hebatnya saya, sehingga orang-orang akan menyambut saya dengan antusias dengan tangan terbuka. Saya akan mencari seorang Humas yang hebat untuk mengubah representasi internal masa mengenai siapa saya dan seperti apa saya. Setelah semuanya, mungkin juga Stephen Spielberg adalah dari planet lain.

Bagaimana sebuah film seperti Rambo membentuk perasaan Anda mengenai perang? Bukankah ia membuat membunuh dan meledakkan nampak seperti kesenangan yang hebat, menyenangkan, dan menggairahkan? Apakah ia membuat kita lebih dapat menerima terhadap gagasan untuk bertempur di peperangan? Jelas bahwa satu film akan memiliki kesulitan untuk mengubah perilaku sebuah negara. Juga penting untuk dicatat bahwa Sylvester Stallone tidak berupaya menganjurkan untuk membunuh orang. Cukup berkebalikan—film-filmnya adalah mengenai kemampuan untuk mengalahkan batasan yang besar melalui kerja keras dan disiplin. Mereka adalah model dari kemungkinan untuk memenangkan daripada menderita kekalahan yang besar. Bagaimanapun, adalah penting bagi kita untuk mengamati dampak dari budaya massa yang secara terus menerus memengaruhi kita. Penting bagi kita untuk menyadari apa yang kita taruh di dalam pikiran kita dan memastikan bahwa ia mendukung sasaran yang kita inginkan.

Apa yang akan terjadi jika Anda mengubah interpretasi internal seluruh dunia mengenai perang? Bagaimana jika kekuatan dan teknologi yang sama dapat membuat individu dalam jumlah amat banyak untuk bertarung dapat digunakan secara efektif untuk menjembatani perbedaan nilai-nilai

dan merepresentasikan kesatuan dari seluruh masyarakat? Apakah teknologi tersebut ada? Saya yakin ia ada. Jangan salah faham—saya tidak mengatakan bahwa hal ini mudah, bahwa yang kita perlukan hanyalah membuat beberapa film, menunjukkan mereka kepada setiap orang, dan dunia akan berubah. Apa yang saya kemukakan adalah bahwa mekanisme untuk perubahan adalah sama tersedianya sebagaimana sarana untuk menghancurkan. Saya menyarankan agar kita semakin sadar terhadap apa yang kita lihat, dengar, dan alami dalam basis yang terus menerus dan agar kita menaruh perhatian terhadap bagaimana kita merepresentasikan pengalaman-pengalaman ini terhadap diri kita baik secara perseorangan maupun kolektif. Jika kita ingin mewujudkan hasil yang kita inginkan dalam keluarga, komunitas, negara, dan dunia kita, maka kita harus menjadi jauh lebih sadar.

Apa yang selalu kita representasikan dalam skala massal cenderung untuk menjadi diinternalisasi pada masyarakat dalam jumlah banyak. Representasi ini memengaruhi masa depan perilaku dari budaya dan dunia. Dan oleh karenanya, jika kita ingin menciptakan dunia yang berhasil, kita mungkin ingin secara konsisten meninjau dan merencanakan apa yang kita lakukan untuk menciptakan representasi yang memberdayakan kita dalam skala global yang tersatukan.

Anda dapat menjalani hidup Anda dalam satu dari dua cara. Anda dapat menjadi seperti anjing-anjing dalam percobaan Pavlov, merespon segala tren dan pesan yang dikirimkan kepada Anda. Anda dapat diluluhkan oleh perang, dirayu oleh junk food (makanan tidak sehat), atau disandera oleh setiap tren yang disiramkan melalui saluran yang ada. Seseorang pernah

menggambarkan periklanan sebagai, “ilmu yang menahan kecerdasan manusia dengan cukup lama untuk mendapatkan uang darinya.” Sebagian dari kita hidup di dunia yang secara berulang menahan kecerdasan.

Alternatifnya adalah untuk mencoba sesuatu yang lebih elegan. Anda dapat belajar untuk menggunakan otak Anda sehingga Anda dapat memilih perilaku dan representasi internal yang akan membuat Anda menjadi orang yang lebih baik dan menjadikan tempat ini sebagai dunia yang lebih baik. Anda dapat menjadi sadar mengenai kapan Anda sedang diprogram dan dimanipulasi. Anda dapat menentukan kapan perilaku dan model Anda memancar dan memantulkan nilai-nilai Anda yang sesungguhnya dan kapan tidak. Dan Anda dapat bertindak pada hal-hal yang memiliki nilai-nilai yang sesungguhnya sambil Anda mengenyahkan yang tidak.

Kita hidup di dunia di mana nampaknya terdapat tren baru setiap bulan. Jika Anda adalah seorang pembujuk, Anda menjadi seorang pencipta tren, bukannya seseorang yang hanya bereaksi terhadap berbagai pesan yang beragam. Arah ke mana berbagai hal menuju adalah sama pentingnya dengan apa yang sedang terjadi. Arah akan membawa pada tujuan. Jadi penting untuk menemukan arah aliran, tidak menunggu sampai Anda sampai ke tepi Air Terjun Niagara dan mendapatkan bahwa Anda berada di sebuah perahu yang tidak bermesin. Pekerjaan para pembujuk (persuader) adalah untuk mengarahkan jalan, wilayah peta, dan menemukan jalan yang membawa pada hasil yang lebih baik.

Tren diciptakan oleh para individu; sebagai contoh, hari libur nasional Thanksgiving adalah diciptakan, bukan oleh para

pejabat politik, namun oleh seorang wanita yang memiliki keinginan kuat untuk menyatukan negara kita. Namanya adalah Sarah Joseph Hale, dan ia berhasil dalam tugas yang telah membuat orang frustrasi selama 250 tahun.

Banyak orang yang salah arti terhadap hari Thanksgiving dan menganggap bahwa ia adalah tradisi Amerika sejak Peziarah pertama “mengucapkan terimakasih” pada Oktober 1621, dan ini tidak benar. Karena selama 155 tahun setelah itu tidak ada penyatuan atau perayaan rutin Thanksgiving yang diadakan di berbagai koloni tersebut. Perang kemerdekaan membawa kemenangan membawa kemenangan yang dirayakan oleh seluruh negara bagian untuk pertama kali. Dan tradisi tersebut belum diadakan. Thanksgiving ketiga diadakan setelah keberhasilan merumuskan Konstitusi, ketika Presiden George Washington menyatakan 26 November 1789 sebagai hari ungkapan terimakasih nasional. Bagaimanapun, ini, juga, gagal untuk menjadi peristiwa yang berulang.

Kemudian pada 1827, Sarah Joseph Hale, seorang wanita dengan komitmen dan persistensi yang kuat, mewujudkan itu semua. Ibu lima anak tersebut, ia memilih untuk menghidupi diri dan keluarganya dengan menjadi seorang penulis profesional pada satu masa di negara kita di mana sedikit wanita yang dikenal sukses dalam profesi ini. Sebagai seorang editor pada sebuah majalah wanita, ia menjadikannya besar dengan skala nasional dengan sirkulasi 150.000. ia dikenal atas kampanye editorialnya atas nama kampus wanita, taman publik gratis, dan hari anak. Dan ia menulis sajak anak-anak “Mary Had a Little Lamb.” Bagaimanapun, pencapaian yang paling penting dalam hidupnya adalah menciptakan Hari Thanksgiving yang

dirayakan secara tetap. Ia menggunakan majalahnya sebagai alat utama untuk memengaruhi mereka yang dapat membentuk tren yang demikian untuk negara. Ia melakukan kampanye hampir selama tiga puluh enam tahun untuk impian ini dengan secara rutin menulis surat pribadi kepada para presiden dan gubernur. Dalam majalahnya, ia secara rutin menerbitkan menu thanksgiving yang menggoda, yang menghadirkan kisah-kisah dan puisi yang berfokus pada tema-tema Thanksgiving, dan ia menulis edotorial demi editorial dalam mendukung perayaan thanksgiving secara rutin.

Akhirnya, Perang saudara memberikan Hale kesempatan untuk mengungkapkan maksudnya dengan cara yang menarik perhatian negara. Ia menulis, "Bukankan akan amat menguntungkan secara sosial, nasional, dan agama untuk memiliki hari Amerika kita. Segala sesuatu yang terkandung dalam Thanksgiving?" Pada Oktober 1863, ia memuat editorial, "Kesampingkan perasaan kedaerahan dan perselisihan daerah yang mungkin disebabkan oleh sebuah kondisi atau keterpencilan wilayah yang memilih waktunya sendiri, bukankah akan lebih mulia, lebih benar-benar Amerika, untuk menjadi bangsa dengan persatuan ketika kita mempersembahkan kebahagiaan dan syukur kita kepada Tuhan untuk tahun yang diberkahi?" Ia menulis sebuah surat kepada Sekretaris Negara William Seward, yang kemudian menunjukkannya kepada Presiden Abraham Lincoln, yang merasa bahwa konsep persatuan nasional adalah amat tepat. Empat hari kemudian, presiden tersebut mengeluarkan pernyataan yang menetapkan bahwa Kamis terakhir di November 1863 adalah Hari Pengucapan Syukur (Thanksgiving) nasional. Yang lainnya adalah sejarah. Semuanya

karena seorang wanita dengan ketekunan dan kemampuan persuasif yang secara efektif menggunakan media.*

Izinkan saya memberikan dua kemungkinan model untuk menciptakan tren yang efektif. Saya mencoba untuk membuat perubahan positif melalui pendidikan, jika kita ingin memiliki dampak positif pada masa depan, kita harus memberikan kepada generasi selanjutnya peralatan yang paling efektif yang tersedia untuk menciptakan dunia mereka sesuai dengan yang mereka inginkan. Organisasi kami berupaya untuk melakukan ini melalui Unlimited Excellence Camp kami. Dalam kamp ini kami mengajari anak-anak untuk menggunakan peralatan tertentu untuk menjalankan otak mereka sendiri, untuk mengarahkan perilaku mereka dan oleh karenanya hasil yang mereka ciptakan dalam hidup mereka. mereka belajar untuk mengembangkan hubungan keselarasan tingkat mendalam dengan orang-orang dari seluruh latar belakang, untuk meniru orang-orang yang efektif, untuk menerobos batasan, dan untuk mengeringka ulang persepsi mereka mengenai apa yang mungkin bagi mereka. dan pada akhir pelatihan, sebagian besar anak tersebut mengatakan kepada saya bahwa itu merupakan pembelajaran yang paling membagkitkan yang pernah mereka dapatkan. Itu merupakan program yang paling menyenangkan dan paling bermanfaat yang saya mendapatkan kehormatan untuk mengadakannya.

Bagaimanapun, saya hanya satu orang, dan rekan-rekan kami hanya dapat menjangkau sejumlah anak. Oleh karena itu kami mengembangkan program pelatihan untuk memberikan para guru kemampuan NLP dan Optimum Performance Technology® lainnya. Itu merupakan langkah hebat dalam

arah untuk memengaruhi lebih banyak anak, meskipun tidak cukup besar untuk benar-benar memberikan tren baru pada pendidikan. Sekarang kami berada pada tahap pertama untuk mengonsepan proyek lainnya, yang kami sebut Challenge Foundation. Salah satu tantangan yang dihadapi oleh banyak anak-anak—khususnya mereka yang berada di daerah kekurangan—adalah mereka tidak memiliki akses terhadap model panutan yang memberdayakan dan positif. Gagasan di balik Challenge Foundation adalah untuk membangun sebuah perpustakaan presentasi video interaktif yang menghadirkan model panutan yang paling memberdayakan dan positif dalam budaya kita; orang-orang saat ini seperti hakim Mahkamah Agung, selebritis, wirausahawan, dan juga para tokoh berpengaruh yang telah tiada seperti John F. Kennedy, Martin Luther King, Jr. atau Mahatma Gandhi. Ini akan memberikan pengalaman menguatkan yang membuat anak-anak memiliki keinginan untuk meniru mereka. Anda dapat mendengar mengenai Martin Luther King, Jr., dari seorang guru, dan Anda dapat membaca kata-katanya, namun itu hanya merupakan bagian dari pengalaman tersebut. Bagaimana jika Anda dapat menghabiskan tiga puluh menit dan melihatnya secara personal mengatakan kepada Anda falsafah dan keyakinannya? Dan bagaimana jika dalam lima menit terakhir ia menantang Anda untuk melakukan sesuatu dengan hidup Anda? Saya ingin agar anak-anak tidak hanya meniru kata-kata, namun nada suara gerak tubuh, dan penampakan secara keseluruhan dari para ahli dalam memberikan dorongan. Sebagai contoh banyak anak yang mempelajari Konstitusi tidak memahami bagaimana ia mengaitkan hal tersebut dengan

kehidupan saat ini. Bagaimana jika kita memiliki sebuah video dari Hakim Agung dari Mahkamah Agung yang menceritakan kepada anak-anak mengapa ia mendedikasikan setiap hari dalam hidupnya untuk menegakkan dokumen ini dan bagaimana ia memengaruhi mereka saat ini? Bagaimana jika pada akhir kegiatan ini ia memberikan tantangan kepada anak-anak muda ini? Dapatkah Anda membayangkan apa yang akan terjadi jika anak-anak dalam jumlah yang amat besar di seluruh negara dapat memiliki akses yang rutin dan terus-menerus terhadap input dan tantangan yang positif ini? Program yang demikian dapat mengubah masa depan. Jika Anda memiliki masukan terhadap sistem tersebut, saya mengundang Anda untuk menyampaikan surat dan komentar Anda.

Contoh lainnya mengenai bagaimana menggunakan pengaruh untuk menciptakan tren baru yang positif adalah kerja seorang pria bernama Amory Lovins, direktur riset pada Rocky Mountain Institute di Snow Mass, Colorado. Lovins terlibat dalam proyek energi alternatif selama beberapa tahun. Saat ini, banyak orang berpendapat bahwa sumberdaya nuklir adalah terlalu mahal, terlalu tidak efektif, dan terlalu berbahaya untuk digunakan. Akan tetapi gerakan anti nuklir tidak mengalami perkembangan yang berarti—karena hanya seperti itu. Ia adalah anti nuklir. Banyak orang yang bergerak menuju solusi bertanya-tanya untuk apa pergerakan tersebut. Terkadang sulit untuk dikatakan. Namun Lovins mampu untuk membuat keberhasilan besar pada perusahaan energi dengan menjadi pembujuk yang mahir daripada hanya menjadi seorang pemrotes. Bukannya menyerang perusahaan-perusahaan tenaga nuklir, Lovins memberikan alternatif yang lebih menguntungkan karena

mereka tidak membutuhkan pabrik yang amat besar dengan biaya yang dapat mencapai miliaran dolar.

Lovins memilih untuk menerapkan apa yang ia sebut “politik aikido.” Ia menggunakan prinsip yang sama dengan kerangka persetujuan untuk mengarahkan perilaku dengan cara yang meminimalisir konflik. Dalam satu kasus, ia diminta untuk bersaksi dalam dengar pendapat mengenai fasilitas yang direncanakan akan menggunakan pembangkit nuklir baru yang amat besar. Pembangunan tersebut belum dimulai, namun pembangkit tersebut akan memakan biaya 300 juta dolar. Ia memulai dengan mengatakan bahwa ia tidak berada di sana untuk memberikan dukungan ataupun penentangan terhadap pembangkit tersebut. Ia mengatakan bahwa itu berada dalam kepentingan terbaik setiap orang—perusahaan dan konsumen—untuk memiliki sebuah fasilitas yang beroperasi dengan pijakan fiskal yang kokoh. Kemudian ia melanjutkan dengan menjelaskan mengenai betapa banyak uang yang dapat dihemat dengan penundaan dan betapa banyak energi yang akan dikeluarkan jika pembangkit baru yang amat mahal tersebut dibangun. Dalam lingkup keuangan konservatif, ia mendiskusikan apa arti hal tersebut untuk perusahaan. Itu merupakan presentasi biasa. Tidak ada upaya untuk melakukan gerak jalan guna menentang pembangkit tersebut atau penggunaan tenaga nuklir.

Setelah selesai, ia mendapatkan telpon dari wakil presiden keuangan fasilitas tersebut. Ketika mereka berdua bertemu, pejabat tersebut membicarakan mengenai dampak yang dapat diberikan oleh pembangkit tersebut terhadap kondisi keuangan perusahaan. Ia mengatakan bahwa pembangkit

tersebut, jika dibangun, dapat menyebabkan perusahaan tidak membayarkan pembagian keuntungan (dividen), sebuah bencana bagi saham perusahaan. Akhirnya pejabat perusahaan tersebut mengatakan bahwa jika pihak ketiga tersebut menginginkan, perusahaan akan bersedia untuk pergi dari pembangkit tersebut, menerima kerugian 300 juta dolar. Jika Lovin memulai dengan sikap bermusuhan, perusahaan tersebut akan menanamkan anjang-anganya dengan cara yang tidak akan menguntungkan setiap orang. Akan tetapi dengan menemukan pijakan yang sama, dengan mencoba untuk menciptakan alternatif yang dapat dijalankan, mereka mampu meraih kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Sebuah tren baru mulai terjadi sebagai dampak dari kerja Lovins. Perusahaan listrik lainnya kini mengontraknya sebagai konsultan untuk membatasi ketergantungan nuklir dan secara berkesinambungan meningkatkan keuntungan.

Kasus lainnya melibatkan para petani di Lembah San Luid dan Colorado dan New Mexico. Para petani di sana secara tradisional mengumpulkan kayu bakar sebagai sumber energi utama mereka. Akan tetapi pemilik tanah memagari wilayah tersebut di mana mereka biasa mengumpulkan kayu. Mereka adalah orang-orang yang amat miskin, namun beberapa pemimpin berupaya meyakinkan para petani bahwa hal ini bukanlah kemunduran, namun sebuah kesempatan. Sebagai hasilnya mereka memulai salah satu proyek tenaga matahari yang paling sukses di dunia, dan mereka mendapatkan rasa kekuatan kebersamaan dan kehendak baik yang belum pernah mereka dapatkan sebelumnya.

Lovins mengutip sebuah kasus yang sama di Osaga, Iowa, di mana koperasi layanan publik lokal mengetahui bahwa ia tidak menggunakan pembangkitnya dengan efisien. Hasilnya adalah dorongan untuk menggunakan teknologi perlindungan cuaca (weatherization) pada rumah-rumah penduduk dan menghemat bahan bakar, sebuah dorongan yang begitu berhasil sehingga koperasi tersebut mampu membayar utangnya. Ia mampu mengurangi harga sebanyak tiga kali dalam satu tahun, dan para konsumennya di sebuah kota dengan penduduk 3.800 orang menghemat 1,6 juta dolar setahun untuk biaya bahan bakar.

Dua hal terjadi dalam kedua kasus ini. Orang-orang mampu saling mendapatkan manfaat dengan menemukan kerangka menang-menang yang membantu mereka semua. Dan mereka mampu membangun sebuah rasa kekuasaan dan keamanan baru dengan belajar untuk mengambil tindakan guna mencapai hasil yang diinginkan. Keuntungan kedua dalam niat baik dan semangat komunitas yang datang dari bekerja sama dan melakukan tindakan adalah sama pentingnya dengan penghematan uang. Ini merupakan tren positif yang dapat diciptakan oleh beberapa orang pembujuk (persuader) yang berdedikasi.

Terdapat pepatah dalam dunia komputer, “GIGO: Garbage in—Garbage Out (Sampah Masuk—Sampah Keluar).” Kalimat itu memiliki arti bahwa kualitas yang Anda hasilkan dari sebuah sistem tergantung sepenuhnya pada apa yang Anda masukkan ke dalamnya. Jika Anda memasukkann informasi yang buruk, salah, atau tidak utuh, maka Anda akan mendapatkan hasil yang sama. Banyak orang dalam budaya kita saat ini memberikan perhatian yang sedikit atau sama sekali tidak memperhatikan

kualitas informasi dan pengalaman yang dimasukkan ke dalam diri mereka setiap hari. Berdasarkan statistik terbaru, rata-rata orang Amerika menonton televisi selama tujuh jam setiap hari. U.S News and World Report menyatakan bahwa anak muda antara kelas sembilan dan dua belas akan melihat rata-rata 18.000 pembunuhan. Mereka akan melihat 22.000 jam televisi—lebih dari dua kali dari waktu yang mereka habiskan di kelas selama dua belas tahun sekolah. Adalah penting untuk melihat apa yang kita masukkan ke dalam pikiran kita jika kita mengharapkan mereka untuk tumbuh dan menjaga kemampuan kita untuk secara penuh mengalami dan menikmati sesuatu yang kita sebut hidup ini. Kita bekerja seperti komputer. Jika kita membentuk representasi internal yang mengatakan kepada kita bahwa meledakkan sebuah desa dengan senjata mesin adalah baik, representasi tersebut akan membentuk perilaku kita.

Sekarang kita lebih memiliki kekuatan daripada sebelumnya untuk membentuk persepsi dalam diri yang membentuk perilaku. Tidak ada jaminan kita akan membentuk mereka untuk yang lebih baik. Namun potensinya ada di sana, dan kita harus mulai melakukan sesuatu untuk itu. Isu paling penting yang kita hadapi sebagai sebuah negara dan sebagai planet adalah berkaitan dengan jenis gambaran dan representasi massa yang kita buat.

Penciptaan tren adalah sesuatu yang menjadi inti dari kepemimpinan, dan itu adalah pesan yang sesungguhnya dari buku ini. Sekarang Anda mengetahui bagaimana untuk menjalankan otak Anda untuk memproses informasi dalam cara yang paling memberdayakan. Anda mengetahui

bagaimana untuk mematikan suara dan mematikan kecerahan dari informasi sampah, dan Anda mengetahui cara bagaimana untuk menyelesaikan konflik dalam nilai-nilai Anda. Akan tetapi jika Anda benar-benar menginginkan perbedaan, Anda juga perlu tahu bagaimana untuk menjadi pemimpin, bagaimana menggunakan kemampuan persuasi ini, dan menjadikan dunia sebagai tempat yang lebih baik. Itu berarti menjadi model yang lebih positif dan lebih mahir bagi Anak-anak Anda, bagi para karyawan Anda, bagi para rekan bisnis Anda, dan bagi dunia Anda. Anda dapat melakukan ini pada tingkatan persuasi perseorangan, dan Anda dapat melakukannya pada tingkatan persuasi massal. Daripada menjadi terpengaruh oleh citra Rambo yang dengan berani meledakkan orang lain, Anda mungkin ingin mempersembahkan hidup Anda untuk menyampaikan pesan-pesan yang menguatkan yang dapat menjadi perbedaan dalam membuat dunia ini sebagaimana yang Anda inginkan.

Ingat, dunia ini dibentuk oleh para pembujuk. Segala sesuatu yang telah Anda pelajari dalam buku ini dan segala sesuatu yang Anda lihat di sekeliling Anda mengatakan kepada Anda bahwa ia memang demikian. Jika Anda dapat mengeksternalkan pada skala massal representasi internal Anda mengenai perilaku manusia, mengenai apa yang elegan, apa yang efektif, apa yang positif, Anda dapat mengubah arah masa depan Anak-anak Anda, komunitas Anda, negara Anda, dunia Anda. Kita memiliki teknologi untuk mengubahnya di sini. Saya menyarankan agar kita menggunakannya.

Itu adalah inti dari buku ini. Tentu, ini adalah berkaitan dengan memaksimalkan kekuatan diri Anda, belajar bagaimana

untuk menjadi efektif dan sukses dalam apa coba yang Anda lakukan. Namun tidak ada artinya untuk menjadi penguasa di planet yang sekarat. Segala sesuatu yang telah kita bicarakan—pentingnya kerangka kesepakatan, sifat-sifat hubungan keselarasan, mencontohkan eksekusi, sintaksis kesuksesan, dan yang lainnya—bekerja dengan kondisi paling baik ketika digunakan dengan cara yang positif sehingga menimbulkan kesuksesan bagi orang lain sebagaimana bagi diri kita sendiri.

Kekuatan yang paling utama adalah sinergi. Ia datang dari orang-orang yang bekerja sama, bukan bekerja terpisah. Sekarang kita memiliki teknologi untuk mengubah persepsi orang-orang hampir dalam waktu sekejap. Sekarang adalah waktunya untuk menggunakannya dengan cara yang positif untuk peningkatan kebaikan kita semua. Thomas Wolfe pernah menulis, “Tidak ada di dunia ini yang akan menaruh kebanggaan pada diri seseorang kecuali perasaan kesuksesan.” Itu adalah tantangan yang sesungguhnya dari kehebatan—menggunakan kemampuan ini pada tataran yang lebih luas untuk menguatkan diri kita sendiri dan orang lainnya dengan cara yang benar-benar positif, dengan cara yang meningkatkan kesuksesan dan kebahagiaan bersama.

Waktu untuk mulai menggunakan mereka adalah sekarang.



“Manusia bukanlah penjumlahan atas apa yang ia miliki namun keseluruhan dari apa yang belum ia miliki, dari apa yang mungkin ia miliki.”

—Jean Palul Satre



BAB XXI

Hidup dalam Keutamaan: Tantangan manusia

Kita telah melalui perjalanan panjang bersama. Seberapa jauh lagi Anda akan berjalan adalah keputusan Anda. Buku ini telah memberikan peralatan dan kemampuan dan gagasan yang dapat mengubah hidup Anda. Akan tetapi apa yang akan Anda lakukan dengan mereka adalah sepenuhnya terserah pada Anda. Ketika Anda meletakkan buku ini, Anda dapat merasakan bahwa Anda telah mempelajari sedikit sesuatu dan melanjutkan untuk berlalu sebagaimana biasa. Atau Anda dapat melakukan upaya sungguh-sungguh untuk memegang kendali terhadap hidup dan otak Anda. Anda dapat menciptakan keyakinan yang kuat yang dapat menciptakan keajaiban bagi Anda dan orang-orang yang Anda peduli terhadap mereka. Namun itu akan terjadi hanya jika Anda membuatnya terjadi.

Mari kita tinjau hal-hal utama yang telah Anda pelajari. Sekarang Anda telah mengetahui peralatan yang paling ampuh di planet ini, biokomputer di antara kedua telinga Anda. Jika berjalan dengan benar, otak Anda dapat membuat hidup Anda lebih hebat daripada setiap impian yang pernah Anda miliki sebelumnya. Anda telah mempelajari Formula Kesuksesan utama: Kenali hasil yang Anda inginkan, ambil tindakan, kembangkan ketajaman indera untuk mengetahui apa yang Anda dapatkan, dan ubah perilaku Anda hingga Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Anda telah mempelajari bahwa kita hidup di zaman di mana keberhasilan menakjubkan tersedia bagi kita semua, namun mereka yang mencapainya adalah mereka yang mengambil tindakan. Pengetahuan adalah penting, namun ia tidak cukup. Banyak orang yang memiliki informasi yang sama seperti Steve Jobs atau Ted Turner. Namun seseorang yang mengambil tindakan yang menciptakan keberhasilan mengagumkan dan mengubah dunia.

Anda telah mempelajari mengenai pentingnya pemodelan. Anda dapat belajar dari pengalaman, dengan uji coba—atau Anda dapat mempercepat proses tersebut dengan tak terhingga dengan belajar bagaimana untuk mencontoh model. Setiap hasil yang diciptakan oleh seorang individu adalah diciptakan dengan serangkaian tindakan tertentu dalam beberapa sintaksis tertentu. Anda dapat amat mengurangi waktu yang diperlukan untuk menguasai sesuatu dengan melakukan pemodelan terhadap tindakan internal (mental) dan tindakan eksternal (fisik) orang-orang yang menghasilkan hasil yang luar biasa. Dalam beberapa jam atau beberapa hari atau beberapa tahun, tergantung pada jenis tugas tersebut, Anda dapat belajar apa

yang membuat mereka memerlukan beberapa bulan atau tahun untuk ditemukan.

Anda telah mempelajari bahwa kualitas hidup Anda adalah kualitas komunikasi Anda. Komunikasi memiliki dua bentuk. Yang pertama adalah komunikasi Anda dengan diri Anda sendiri. Makna dari setiap peristiwa adalah makna yang Anda berikan kepadanya. Anda dapat mengirimkan sinyal yang kuat, positif, memberdayakan kepada otak Anda yang akan membuat segala sesuatu bekerja untuk Anda, atau Anda dapat mengirimkan sinyal kepada otak Anda mengenai apa yang tidak dapat Anda lakukan. Masyarakat yang unggul (*people of excellence*) dapat mengalami setiap situasi dan menjadikannya bekerja untuk mereka—orang-orang seperti W. Mitchell, Julio Iglesias, Komandan Jerry Coffey, yang mengalami tragedi mengerikan dan menjadikannya kemenangan. Kita tidak dapat memutar mundur waktu. Kita tidak dapat mengubah apa yang telah terjadi. Akan tetapi kita dapat mengendalikan representasi kita sehingga mereka akan memberi kita sesuatu yang positif untuk masa depan. Bentuk kedua dari komunikasi adalah dengan orang lain. Orang-orang yang telah mengubah dunia kita adalah para ahli komunikasi. Anda dapat menggunakan segala sesuatu dalam buku ini untuk menemukan apa yang diinginkan oleh orang-orang sehingga Anda dapat menjadi seorang komunikator yang efektif, mahir, dan elegan.

Anda telah mempelajari mengenai kekuatan keyakinan yang mengagumkan. Keyakinan positif dapat menjadikan Anda seorang ahli. Keyakinan negatif dapat menjadikan Anda pecundang. Dan Anda telah belajar bahwa Anda dapat mengubah keyakinan Anda untuk membuat mereka bekerja

bagi Anda. Anda telah belajar mengenai kekuatan keadaan dan kekuatan fisiologi. Anda telah belajar sintaksis dan strategi yang digunakan oleh orang-orang, dan Anda telah belajar bagaimana untuk menumbuhkan hubungan keselarasan dengan siapa pun yang Anda temui. Anda telah belajar teknik yang sangat kuat untuk melakukan pengerangkaan ulang dan penjangkaran. Anda telah mempelajari bagaimana untuk berkomunikasi dengan keakuratan dan kemampuan, bagaimana untuk menghilangkan bahasa berkabut yang membunuh komunikasi, dan bagaimana untuk menggunakan model keakuratan untuk membuat orang lain berkomunikasi secara efektif dengan Anda. Anda telah belajar mengenai menangani lima perintang dalam jalan kesuksesan. Dan Anda telah belajar mengenai metaprogram dan nilai-nilai yang bertindak sebagai dasar-dasar yang menata bagi perilaku personal.

Saya tidak berharap untuk mendapatkan diri Anda benar-benar berubah ketika meletakkan buku ini. Beberapa hal yang telah didiskusikan akan datang dengan lebih mudah kepada Anda daripada yang lainnya. Akan tetapi kehidupan memiliki efek prosional. Perubahan akan membawa lebih banyak perubahan. Pertumbuhan akan membawa lebih banyak pertumbuhan. Dengan mulai untuk membuat perubahan, Anda tumbuh sedikit demi sedikit, Anda dapat secara perlahan namun terus menerus mengubah hidup Anda. Seperti batu yang dilemparkan ke air yang diam, Anda dapat menciptakan riak yang semakin besar dan besar di masa depan. Sering kali hal-hal kecil, yang berjalan seiring waktu, yang membuat perbedaan terbesar.

Pikirkan dua anak panah yang mengarah pada arah umum yang sama. Jika Anda membuah perubahan kecil pada arah salah satu dari mereka, jika Anda mengarahkannya berbeda tiga atau empat derajat, perubahannya mungkin pada awalnya tidak dapat dilihat. Akan tetapi jika Anda mengikuti alurnya sejauh beberapa meter kemudian kilometer, perbedaannya akan semakin besar dan besar, sampai tidak ada hubungan sama sekali antara kedua alur yang pertama dan kedua.

Itu adalah apa yang dapat dilakukan buku ini untuk Anda. Ia tidak akan mengubah Anda dalam semalam (kecuali jika Anda menerapkannya pada diri Anda sendiri malam ini!). Akan tetapi jika Anda mencoba untuk menjalankan otak Anda, jika Anda memahami dan menggunakan hal-hal seperti sintaksis, submodalitas, nilai-nilai, dan metaprogram, perbedaan selama enam minggu dan enam bulan dan enam tahun akan mengubah hidup Anda. Beberapa hal dalam buku ini, seperti pemodelan, telah Anda lakukan dalam beberapa bentuk. Yang lainnya adalah baru. Ingat, bahwa setiap hal dalam kehidupan adalah kumulatif. Jika Anda menggunakan salah satu dari prinsip-prinsip di dalam buku ini hari ini, Anda telah melakukan sebuah langkah. Anda telah menciptakan penyebab, dan setiap penyebab akan menciptakan akibat atau hasil, dan setiap hasil yang terbentuk akan membawa kita pada sebuah arah. Setiap arah membawa bersamanya sebuah tujuan akhir.

*“Terdapat dua hal untuk dituju dalam hidup:
pertama, untuk mendapatkan apa yang Anda
inginkan; dan, setelah itu, menikmatinya.”*

—Logan Pearsal Smith

berikut ini adalah pertanyaan akhir untuk direnungkan. Ke arah mana saat ini Anda pergi? Jika Anda mengikuti arah Anda saat ini, di mana Anda akan berada dalam lima atau sepuluh tahun mendatang? Dan apakah itu adalah tempat kemana Anda ingin pergi? Jujurlah terhadap diri Anda sendiri. John Naisbitt suatu kali pernah mengatakan bahwa cara terbaik untuk memperkirakan masa depan adalah dengan memiliki gagasan yang jelas mengenai apa yang terjadi saat ini. Anda perlu melakukan hal yang sama dalam hidup Anda. Jadi ketika Anda menyelesaikan buku ini, duduklah dan pikirkan mengenai arah yang Anda tempuh, dan apakah itu adalah tempat yang benar-benar ingin Anda tuju. Jika bukan, saya menyarankan Anda mengubahnya. Jika buku ini telah mengajarkan sesuatu kepada Anda, itu adalah kemungkinan untuk menciptakan perubahan positif dengan kecepatan hampir seperti kilat—baik dalam tingkatan personal maupun global. Kekuatan utama berarti kemampuan untuk berubah, untuk beradaptasi, untuk tumbuh, untuk berkembang. Kekuatan yang tidak terbatas tidak berarti Anda selalu berhasil atau Anda tidak pernah gagal. Kekuatan tidak terbatas hanya berarti Anda belajar dari setiap pengalaman manusia dan menjadikan setiap pengalaman tersebut bekerja untuk Anda dalam beberapa cara. Itu adalah kekuatan tak terbatas untuk mengubah persepsi Anda, untuk mengubah tindakan Anda, dan mengubah hasil yang Anda ciptakan. Adalah kekuatan tak terbatas Anda untuk peduli dan untuk mencintai yang membuat perbedaan terbesar dalam kualitas hidup Anda.

Saya ingin menyarankan cara lain untuk mengubah hidup Anda dan memastikan keberlangsungan kesuksesan. Temukan

sebuah tim yang ingin Anda bermain bersama mereka. Ingat kita telah membicarakan mengenai kekuatan dalam kaitannya dengan apa yang dapat dilakukan oleh orang-orang secara bersama-sama. Kekuatan utama adalah kekuatan orang-orang yang bekerja sama, tidak terpisah. Itu mungkin berarti keluarga Anda, atau itu mungkin berarti teman baik. Itu mungkin rekan bisnis yang terpercaya atau orang-orang yang bekerja bersama Anda dan Anda perhatikan. Namun Anda akan bekerja dengan lebih keras dan lebih baik jika Anda bekerja untuk orang lain sebagaimana untuk diri Anda sendiri. Anda memberikan lebih banyak, dan Anda mendapatkan lebih banyak.

Jika Anda bertanya kepada orang-orang mengenai pengalaman terkaya mereka dalam hidup, mereka biasanya hadir dengan jawaban mengenai sesuatu yang mereka lakukan sebagai bagian dari sebuah tim. Terkadang hal tersebut secara harfiah demikian, sebuah tim olah raga yang akan mereka ingat selamanya. Terkadang itu adalah sebuah tim bisnis yang melakukan sesuatu yang dikenang. Terkadang tim itu adalah keluarga Anda atau pasangan Anda. Menjadi bersama tim membuat Anda berkembang, membuat Anda tumbuh. Orang lain dapat merawat dan menantang Anda dengan cara yang tidak dapat Anda lakukan secara perseorangan. Orang-orang akan melakukan hal-hal untuk orang lainnya yang tidak ingin mereka lakukan untuk diri mereka sendiri. Dan mereka akan mendapatkan berbagai hal dari orang lain yang akan menjadikannya berharga.

Jika Anda hidup, Anda berada di dalam tim. Itu dapat berupa keluarga Anda, hubungan Anda, bisnis Anda, kota Anda, negara Anda, dunia Anda. Anda dapat duduk di bangku

dan menonton, atau Anda dapat bangun dan bermain. Saran saya bagi Anda adalah untuk menjadi seorang pemain. Bergabung dalam perburuan. Bagikan dunia Anda. Karena semakin Anda memberi, semakin Anda mendapat; semakin Anda menggunakan kemampuan-kemampuan dalam buku ini untuk diri Anda dan orang lain; semakin Anda akan membawa kembali untuk diri Anda.

Dan pastikan Anda berada di dalam tim yang menantang Anda. Adalah mudah bagi berbagai hal untuk melenceng dari jalur. Mudah untuk mengetahui apa yang harus dilakukan namun masih tidak melakukannya. Nampaknya hidup memang demikian. Tarikan normal dalam hidup adalah gravitasi, dan itu ke bawah. Setiap kita memiliki hari libur kita. Semua kita memiliki waktu ketika kita tidak menggunakan apa yang kita ketahui. Namun jika kita mengelilingi diri kita dengan orang-orang yang sukses, yang bergerak maju, yang positif, yang fokus dalam menciptakan hasil, yang mendukung kita, itu akan menantang kita untuk menjadi lebih, melakukan lebih, dan berbagi lebih. Jika Anda dapat mengelilingi diri Anda dengan orang-orang yang tidak akan membiarkan diri Anda berhenti sebisa mungkin, Anda memiliki anugerah terhebat yang dapat diharapkan oleh setiap orang. Persatuan adalah alat yang amat kuat. Pastikan orang-orang yang mengelilingi Anda membuat Anda menjadi orang yang lebih baik karena Anda berhubungan dengan mereka.

Ketika Anda telah memiliki komitmen terhadap sebuah tim, tantangan untuk keutamaan adalah untuk menjadi seorang pemimpin. Itu dapat berarti menjadi presiden dari perusahaan yang tercantum dalam Fortune 500, atau itu dapat berarti

menjadi guru terbaik yang dapat Anda capai. Itu dapat berarti menjadi wirausahawan yang lebih baik menjadi orang tua yang lebih baik. Para pemimpin yang sesungguhnya memiliki pengetahuan mengenai kekuatan dari runtutan, sebuah rasa bahwa perubahan besar datang dari banyak hal kecil. Mereka menyadari bahwa segala sesuatu yang mereka katakan dan lakukan memiliki kekuatan amat besar untuk memberdayakan dan membesarkan hati orang lain.

Itu yang terjadi dalam hidup saya. Ketika saya duduk di bangku SMA, saya memiliki seorang guru pidato yang pada satu hari meminta saya untuk tetap di kelas setelah pelajaran. Saya bertanya-tanya apa kesalahan saya. Ia mengatakan, “Mr. Robbins, saya pikir Anda memiliki kemampuan untuk menjadi pembicara yang mengagumkan, dan saya ingin mengundang Anda dalam lomba minggu depan dengan pasukan dari sekolah kita.” Saya tidak berpikir memiliki sesuatu yang spesial dari diri saya dalam hal berpidato, namun ia begitu berkeras dan kongruen, saya meyakinkannya. Pesannya mengubah hidup saya. Itu membawa saya pada profesi saya sebagai seorang komunikator. Ia melakukan hal kecil, namun ia mengubah hidup saya selamanya.

Tantangan kepemimpinan adalah untuk memiliki cukup kekuatan dan visi untuk mampu memproyeksikan di muka hasil apa yang didapatkan dari tindakan Anda, besar dan kecil. Kemampuan komunikasi dalam buku ini menawarkan cara-cara penting untuk membuat perbedaan tersebut. Budaya kita membutuhkan lebih banyak model kesuksesan, lebih banyak simbol keunggulan. Hidup saya telah diberkahi dengan banyak guru dan mentor yang memberikan hal-hal yang tiada

ternilai harganya. Tujuan dalam hidup saya adalah untuk mengembalikan mereka. Itulah yang saya harap dibantu oleh buku ini untuk Anda lakukan, dan saya harap buku ini membantu Anda untuk melakukannya dan itu adalah apa yang saya coba lakukan dalam kerja saya.

Mentor pertama saya adalah seorang pria bernama Jim Ron. Ia mengajarkan kepada saya bahwa kebahagiaan dan kesuksesan dalam hidup adalah bukan akibat dari apa yang kita punya, namun bagaimana kita menjalaninya. Apa yang kita lakukan dengan segala sesuatu yang kita miliki membuat perbedaan terbesar dalam kualitas hidup. Ia mengajarkan kepada saya bahwa bahkan hal terkecil dapat membuat perbedaan besar dalam hidup. Sebagai contoh, ia mengatakan kepada saya untuk selalu menjadi orang dua perempat (dolar). Ia mencontohkan seorang tukang semir sepatu. Katakanlah seorang tukang semir melakukan pekerjaannya dengan amat baik. Ia menggosok dan memoles sepatu Anda dengan kain semirnya. Ia memberikan nilai yang besar terhadap Anda. Jim mengatakan ketika Anda merogoh kocek, dan Anda ragu apakah akan memberi seperempat atau dua perempat, selalu berikan angka yang lebih besar. Anda melakukan itu bukan hanya untuknya, namun juga untuk diri Anda sendiri. Jika Anda hanya memberinya seperempat, suatu hari ketika Anda menunduk melihat sepatu Anda dan berpikir, saya hanya memberinya seperempat. Bagaimana mungkin saya begitu murah ketika ia melakukan pekerjaan dengan amat baik? Jika Anda memberikannya dua, itu akan memengaruhi perasaan Anda mengenai diri Anda sendiri untuk lebih baik. Bagaimana jika Anda menjadikannya sebuah prinsip sehingga setiap kali

Anda melewati seseorang yang melakukan tagihan untuk apa pun, Anda selalu meletakkan sejumlah uang pada piring tagihan? Bagaimana jika Anda membuat sebuah komitmen otomatis ketika membeli dari seorang anak pramuka, atau pramuka putri, atau siapa pun? Bagaimana jika Anda menjadikannya sebuah poin untuk menelpon teman, dari saat ini dan selanjutnya, hanya untuk mengatakan, “Saya tidak menelpon Anda untuk alasan khusus, saya hanya ingin Anda tahu bahwa saya menyayangi Anda”? Bagaimana jika Anda menuliskan pesan singkat untuk orang-orang yang telah melakukan hal-hal kecil untuk Anda? Bagaimana jika Anda menghabiskan beberapa saat untuk memikirkan cara baru dan unik untuk menambahkan kebahagiaan dalam hidup dengan menambahkan nilai terhadap kehidupan orang lain? Ia adalah inti dari gaya hidup. Kita semua memiliki waktu; pertanyaan mengenai kualitas hidup dijawab oleh bagaimana kita menghabiskannya. Apakah kita jatuh ke dalam sebuah pola, atautkah kita terus menerus bekerja untuk menjadikannya unik dan spesial? Itu nampak seperti hal kecil, namun dampak dari seluruh hal kecil ini terhadap bagaimana perasaan Anda mengenai siapa diri Anda adalah amat kuat. Mereka memengaruhi representasi internal Anda mengenai siapa diri Anda dan oleh karenanya kondisi Anda dan kehidupan Anda. Saya menyimpan komitmen dua perempat tersebut dalam diri saya dan meraih imbalan yang ia berikan. Saya menawarkannya untuk menjadi perhatian Anda. Saya yakin ia merupakan sebuah falsafah yang dapat amat memperkaya kehidupan Anda jika Anda belum menerapkannya.

"Ahli kimia yang dapat mengekstrak dari hatinya rasa kasih, menghargai, kerinduan, kesabaran, penyesalan, kejutan, dan maaf serta mengumpulkan mereka menjadi satu dapat menciptakan atom yang disebut cinta."

—Kahlil Gibran

Komentar terakhir saya adalah menantang Anda untuk membagikan informasi ini dengan orang lain—untuk dua alasan, sungguh. Pertama, kita semua mengajarkan apa yang paling perlu kita pelajari. Dengan berbagai gagasan dengan orang lain, kita dapat mendengarnya lagi dan lagi dan mengingatkan diri kita sendiri mengenai apa yang kita hargai dan yakini sebagai sesuatu yang penting dalam hidup. Alasan lainnya adalah terdapat kekayaan dan kebahagiaan yang amat mengagumkan, hampir tidak dapat dijelaskan, yang datang dari menolong orang lain untuk membuat perubahan positif yang benar-benar penting dalam hidupnya.

Tahun lalu saya memiliki pengalaman dengan program salah satu anak kami yang tidak akan pernah saya lupakan. Kamp tersebut adalah program dua belas hari dalam waktu di mana kami mengajarkan banyak mengenai apa yang didiskusikan dalam buku ini dan memberi mereka pengalaman yang mengubah kompetensi mereka, kemampuan belajar mereka, dan kepercayaan diri mereka sebagai manusia yang benar-benar hidup. Selama musim panas 1984, kami mengakhiri kamp tersebut dengan sebuah perayaan di mana seluruh anak mendapatkan medali emas seperti medali Olimpiade. Pada medali tersebut tertulis, "You can do magic—Anda dapat

melakukan keajaiban.” Kami belum selesai hingga sekitar jam 2 pagi, dan itu adalah peristiwa emosional yang benar-benar membahagiakan.

Saya kembali ke kamar saya dengan perasaan amat lelah, mengetahui bahwa saya harus bangun pada jam 6 pagi untuk mengejar pesawat menuju kegiatan saya berikutnya namun juga merasakan perasaan yang Anda rasakan ketika Anda menyadari bahwa Anda telah menjalani hari yang amat berharga. Jadi saya bersiap untuk tidur jam 3 pagi ketika saya mendengar sebuah ketukan di pintu saya. Saya berpikir, siapa yang berani melakukan itu?

Saya membuka pintu dan mendapatkan seorang remaja laki-laki di sana. Ia mengatakan, “Mr. Robbins, saya butuh bantuan Anda.” Saya mulai bertanya kepadanya apakah ia bisa menelpon saya di San Diego minggu depan, ketika saya mendengar suara ini di belakangnya, dan ada seorang wanita kecil yang menangis.

Saya menanyakan apa yang terjadi, dan remaja laki-laki tersebut mengatakan bahwa teman remaja wanitanya itu tidak mau pulang. Saya membawanya masuk, dan saya melakukan penjangkaran terhadapnya, dan remaja wanita itu merasa lebih baik dan pulang. Remaja laki-laki itu mengatakan bahwa bukan itu masalahnya. Ia laki-laki itu mengatakan bahwa wanita itu tidak mau pulang karena kakaknya, yang tinggal bersamanya, telah melakukan pelecehan seksual terhadapnya selama tujuh tahun terakhir.

Jadi saya membawa mereka berdua masuk, dan menggunakan peralatan yang telah kita bicarakan dalam buku ini, saya mengubah representasi internal anak wanita

itu mengenai pengalaman masa lalu yang negatif sehingga mereka tidak lagi menimbulkan perasaan yang menyakitkan. Kemudian saya lakukan penjangkaran kepada anak wanita itu dalam kondisinya yang paling memberdayakan dan kuat dan menghubungkan mereka dengan representasi internalnya yang sekarang telah berubah sehingga pikiran atau penglihatan dari kakaknya akan langsung menempatkan ia dalam kondisi yang membuat remaja wanita tersebut memegang kendali. Setelah sesi ini, remaja wanita itu memutuskan untuk menelpon kakaknya. Ia menelpon dalam kondisi yang benar-benar tegar dan membangunkannya kakanya tersebut. “Kakak!” ia mengatakan dengan nada suara yang mungkin belum pernah di dengar oleh kakanya sepanjang hidupnya. “Saya hanya ingin kamu tahu bahwa saya akan pulang, dan kamu sebaiknya tidak pernah menatap saya dengan cara yang akan membuat saya berpikir bahwa kamu memikirkan tindakan yang biasa kamu lakukan. Karena jika kamu melakukannya, kamu akan dipenjara seumur hidupmu dan akan benar-benar dipermalukan. Kamu akan membayar tidakanmu. Saya mencintai kamu sebagai saudara saya, namun saya tidak akan menerima perilaku itu lagi. Bahkan jika saya berpikir kamu akan melakukannya, kamu akan berakhir. Camkan bahwa saya serius. Dan saya mencintai kamu. Selamat tinggal. Kakaknya memahami pesan tersebut.

Ia menaruh telpon, dan merasa sepenuhnya kuat dan memegang kendali untuk pertama dalam hidupnya. Ia memeluk teman prianya, dan bersama mereka menangis lega. Malam ketika saya membantu mereka tersebut, mereka berdua memberi saya pelukan yang paling luar biasa yang

pernah saya dapatkan. Remaja pria tersebut mengatakan kepada saya bahwa ia tidak tahu bagaimana untuk membalas saya. Saya mengatakan kepadanya bahwa melihat perubahan di dalam diri remaja wanita itu adalah ungkapan terimakasih terhebat yang saya terima. Remaja pria itu mengatakan, “Tidak, bagaimanapun saya harus membalas Anda.” Kemudian ia mengatakan, “Saya tahu satu hal yang amat berarti bagi saya.” Ia meraih dan secara perlahan meletakkan medali emasnya, dan memasangkannya pada saya. Mereka mencium saya dan pergi. Saya naik ke atas setelah mereka pergi dan ke tempat tidur. Istri saya, Becky, yang mendengarkan seluruh peristiwa tersebut, menangis, dan juga saya. Ia mengatakan “Kamu luar biasa. Kehidupan anak itu tidak akan pernah sama lagi.” Saya mengatakan, “Terimakasih, sayang, namun siapa pun dengan kemampuan tersebut dapat membantunya.” Ia mengatakan, “Ya, Tony, Semua orang dapat melakukannya, namun kamu melakukannya.”

*“Jika Anda hanya dapat mencintai dengan cukup,
Anda dapat menjadi orang paling kuat di dunia.”*

—Emmet Fox

Jadi itu adalah pesan utama dari buku ini. Jadilah pelaku, pegang kendali. Ambil tindakan. Gunakan apa yang telah Anda pelajari di sini, dan gunakan sekarang. Jangan hanya melakukannya untuk Anda—lakukan juga bagi orang lainnya. Hadiah dari tindakan yang demikian adalah lebih besar daripada yang dapat dibayangkan. Terdapat amat banyak pembicara

di dunia. Terdapat amat banyak orang yang tahu mana yang benar dan apa yang kuat, namun tidak membuahkan hasil yang mereka inginkan. Adalah tidak cukup membicarakan pembicaraan. Anda harus menjalankan pembicaraan tersebut. Itu adalah inti dari kekuatan tak terbatas. Kekuatan tak terbatas untuk membuat diri Anda melakukan hal-hal yang penting untuk menghasilkan keutamaan. Julius Erving dari Philadelphia 76ers memiliki sebuah falsafah kehidupan yang saya pikir merangkum falsafah dari seorang “pejalan.” Ia patut dicontoh. Ia mengatakan, “saya menuntut lebih banyak kepada diri saya sendiri daripada yang dapat dipikirkan oleh orang lain.” Itu yang menyebabkan mengapa ia adalah yang terbaik.

Terdapat dua orang orator hebat zaman dulu. Satu adalah Cicero, yang lainnya adalah Demosthenes. Ketika Cicero telah selesai berpidato, orang-orang selalu memberinya tepuktangan sambil berdiri dan berkata, “Pidato yang amat hebat!” Ketika Demosthenes selesai, orang-orang mengatakan, “Mari kita bertindak,” dan mereka melakukannya. Itu adalah perbedaan antara presentasi dan persuasi. Saya berharap untuk dikategorikan menjadi yang kedua. Jika Anda hanya membaca buku ini dan berpikir, Wow, itu adalah buku yang hebat; ia memuat banyak alat yang bagus, dan tidak menggunakan apa pun yang terdapat di dalamnya, kita telah membuang-buang waktu kita bersama. Bagaimanapun, jika Anda memulai dari sekarang dan kembali pada buku ini dan menggunakannya sebagai buku panduan untuk menjalankan pikiran dan badan Anda, sebagai panduan untuk mengubah apa pun yang ingin Anda ubah, kemudian Anda akan memulai perjalanan kehidupan yang bahkan akan membuat impian terhebat Anda

pada masa lalu nampak hampir sebagai sesuatu yang sepele. Saya tahu itu adalah apa yang terjadi pada saya ketika saya mulai menerapkan prinsip-prinsip ini setiap hari.

Saya menantang Anda untuk menjadikan hidup Anda sebagai sebuah karya agung (masterpiece). Saya menantang Anda untuk bergabung pada jajaran orang-orang yang melakukan apa yang mereka ajarkan, yang menjalani apa yang mereka bicarakan. Mereka adalah para panutan keutamaan (excellence) yang dikagumi seluruh dunia. Bergabunglah dengan tim unik ini yang terdiri dari orang-orang yang dikenal sebagai sedikit yang melakukan versus banyak yang ingin—orang-orang yang berorientasi pada hasil yang menciptakan kehidupan mereka persis sebagaimana yang mereka inginkan. Hidup saya terinspirasi oleh cerita orang-orang yang menggunakan sumberdaya mereka untuk menciptakan kesuksesan dan pencapaian baru untuk diri mereka dan orang lain. Suatu hari saya mungkin akan menceritakan kepada Anda kisah-kisah tersebut. Jika buku ini membantu Anda untuk bergerak ke arah tersebut, maka saya akan menganggap diri saya amat beruntung.

Pada saat itu, saya akan mengucapkan terimakasih atas komitmen Anda untuk belajar dan tumbuh dan mengembangkan diri Anda dan untuk mengizinkan saya berbagi dengan Anda beberapa prinsip yang telah membuat perbedaan dalam hidup saya. Semoga perburuan Anda atas keutamaan manusia dapat berhasil dan tidak pernah berakhir. Semoga Anda mendedikasikan hidup Anda, bukan hanya untuk memperjuangkan tujuan yang telah Anda tentukan, namun untuk mencapai mereka dan bahkan menetapkan yang lebih; bukan hanya untuk menggenggam impian yang Anda miliki,

namun untuk mengimpikan impian yang lebih besar daripada sebelumnya; bukan hanya untuk menikmati tanah ini dan kekayaannya, namun untuk menjadikannya tempat yang lebih baik untuk ditinggali; dan bukan hanya untuk mengambil apa yang Anda bisa dari kehidupan ini, namun untuk mencintai dan memberi dengan kelapangan.

Saya meninggalkan kepada Anda pemberkatan sederhana Irlandia... Semoga jalan bangkit untuk menemuimu. Semoga angin selalu berada di belakangmu. Semoga matahari bersinar hangat di wajahmu, hujan turun dengan lembut di ladangmu, sampai kita bertemu lagi... semoga Tuhan menggenggammu dengan lembut di telapak tangan-Nya.* Selamat tinggal dan semoga Tuhan memberi keberkahan.

*Pemberkatan Irlandia, hak cipta 1967 Bollind, inc., boulder, CO 80302





DAFTAR KATA

Isyarat pengaksesan (Accessing Cue)—Perilaku yang memengaruhi proses syaraf kita sedemikian rupa sehingga kita dapat mengakses salah satu sistem representasional secara lebih kuat daripada yang lainnya. Sebagai contoh, memperlambat kecepatan dan tempo nafas Anda dapat mengarahkan Anda untuk mengakses mode kinestetis, memiringkan telfon Anda seakan-akan Anda memegang telepon dapat mengarahkan Anda pada mode auditori, dan lain sebagainya.

Penjangkaran—proses yang dengannya setiap representasi (internal atau eksternal) menjadi terhubung dengan dan memicu serangkaian rentetan representasi dan respon. Penjangkaran dapat terjadi secara alamiah atau dibentuk

dengan sengaja. Sebuah contoh dari jangkar untuk serangkaian respon tertentu adalah apa yang terjadi ketika Anda pikir mengenai sesuatu yang spesial, orang yang Anda cintai menyebut nama Anda.

Perilaku—aktivitas yang manusi terlibat didalamnya. Termasuk perilaku “besar,” seperti gerak tubuh atau melempar bola, dan perilaku “kecil ” (mungkin lebih sulit untuk diamati), seperti berpikir, gerakan mata, perubahan nafas, dan lain sebagainya.

Kalibrasi—kemampuan untuk menyadari dan mengukur perubahan berdasarkan sebuah standar. Pengalibrasian tergantung pada perbaikan ketajaman indera. Anda mungkin memiliki gagasan yang bagus mengenai kapan seseorang yang dicintai merasa sedikit tidak yakin atau amat bahagia. Ini karena Anda telah mengkalibrasi apa Arti falsafah mereka.

Komunikasi—Proses menyampaikan informasi dengan bahasa, tanda, simbol, dan perilaku. Ia dapat diarahkan, yaitu untuk mengatakan bahwa tempat Anda mengakhiri sebuah percakapan adalah berbeda dari tempat ia mulai, sebagaimana dalam sebuah negosiasi, terapi, penjualan. Ia bergerak menuju sasaran.

Kekongruenan/Ketidak kongruenan—Sebuah situasi di mana pesan yang dikomunikasikan seseorang adalah sama atau serupa dalam seluruh saluran keluaran—yaitu, kata-kata dari pesan menyampaikan makna yang sama seperti nada suara, dan gerak tubuh menyampaikan makna yang sama dengan dua sebelumnya. Seluruh saluran keluaran diselaraskan. Ketidak kongruenan menunjukkan pesan yang bertentangan

antara saluran keluaran. Sebagai contoh: mengatakan, “Ya, saya yakin!” dalam nada suara yang pelan dan bersungut-sungut.

Penghapusan—apa yang sebelumnya ada dalam pengalaman Anda yang sesungguhnya yang telah dikeluarkan dari representasi internal Anda. Ini adalah salah satu proses kognitif yang melindungi kita dari data indera yang datang berlebihan. Bagaimanapun, terdapat hal-hal yang kita tinggalkan yang jauh lebih berguna bagi kita untuk dimasukkan.

Distorsi—proses yang dengannya berbagai hal secara tidak akurat di masukkan ke dalam representasi internal seseorang dan dengan beberapa cara membatasinya. Ia dapat berupa “proporsi yang berlebihan,” “sedikit dipelintir,” dan yang sejenisnya. Ia memungkinkan kita untuk mengalihkan data indera kita.

Ekologi—sebuah perhatian terhadap totalitas atau pola hubungan antara suatu makhluk dan lingkungannya. Dalam NLP kita juga menggunakan istilah tersebut dalam menunjuk pada ekologi internal—pila dari nilai-nilai, strategi, dan perilaku dari seseorang yang mewujud dalam hubungan dengan dirinya sendiri.

Pengungkapan—pengumpulan informasi, dengan pengamatan langsung terhadap isyarat pengaksesan (*accessing cue*) seseorang, gerak tubuh, dan lain sebagainya, dan dengan pertanyaan-pertanyaan yang dibentuk dengan baik untuk menemukan struktur pengalaman internal mereka.

Pola pemindaian mata (eye scanning pattern)—serangkaian isyarat pengaksesan tertentu yang berkaitan dengan bagaimana mata bergerak dan rangkaian posisi yang mereka ambil. Mengetahui proses internal mana yang berhubungan dengan pendahulunya untuk memahami dan mengungkapkan strategi.

Generalisasi—proses kognitif yang dengannya bagian dari pengalaman internal seseorang menjadi terpisah dari pengalaman sebelumnya dan menjadi kelas mereka sendiri. Dalam banyak kasus ini berguna. Sebagai contoh, seorang anak yang menyentuh bagian atas kompor dan menjadi sedikit terbakar. Ia mungkin melakukan generalisasi untuk “terbakar adalah panas” atau “jangan sentuh kompor ketika mereka hidup.” Dalam kasus lainnya ia dapat membatasi model seseorang terhadap dunia dengan cara yang tidak berguna.

Representasi internal—konfigurasi informasi yang Anda ciptakan dan simpan dalam pikiran Anda dalam bentuk gambar, suara, perasaan, aroma, dan rasa. Untuk “mengingat” seperti apa rumah tempat Anda tumbuh, kecuali jika Anda sebenarnya berada di sana, Anda mengingat sebuah representasi internal.

Menyamakan—mengadopsi bagian dari perilaku orang lain—seperti geraktubuh tertentu, ekspresi wajah, bentuk bicara, nada suara, dan lain sebagainya. Jika dilakukan dengan rapih, ia membantu menciptakan perasaan hubungan keselarasan antara orang-orang.

Pencerminan—mengadopsi perilaku orang lain seakan-akan Anda adalah sebuah “bayangan.” Jika Anda menghadapi seseorang yang menaruh tangan kirinya di dagu, Anda akan menaruh tangan kanan Anda di dagu Anda dengan cara yang sama.

Model—sebuah deskripsi mengenai bagaimana cara kerja sesuatu (namun bukan mengenai alasan yang mungkin untuk bagaimana ia dapat bekerja). Ketika kita mengatakan “model seseorang atas dunia,” kita memaksudkan gabungan dari keyakinan, proses internal, dan perilakunya yang memungkinkan dia untuk bekerja dengan cara tertentu. Sebuah model adalah cara untuk mengorganisir pengalaman.

Pemodelan—proses menemukan rangkaian representasi internal dan perilaku yang memungkinkan seseorang untuk menyelesaikan sebuah tugas. Ketika komponen-komponen strategi, keyakinan bahasa, dan perilaku telah menjadi detail, maka kemampuan tersebut dapat menjadi jauh lebih mudah dipelajari oleh orang lain.

Menyesuaikan (*pacing*)—mendapatkan dan mempertahankan hubungan keselarasan untuk periode tertentu ketika berinteraksi dengan orang lainnya. Anda dapat menyesuaikan keyakinan sebagaimana juga perilaku.

Hubungan keselarasan—fenomena di mana orang-orang bertukar dan / atau berbagi perilaku tertentu. Ia terjadi secara alamiah dan tidak disadari ketika orang-orang menghabiskan waktu bersama. Ia dapat dilakukan secara sadar dengan melakukan pencerminan dan penyesuaian, untuk meningkatkan komunikasi.

Sistem representasioanal—bagaimana kita mengodekan informasi indera dalam pikiran kita. Ini meliputi sistem visual, sistem auditori, sistem kinestetik, penciuman, dan pengecap. Mereka memungkinkan kita untuk memasukkan dan menyimpan informasi, memilah-milahnya, dan menggunakannya. Perbedaan yang kita buat sebagai manusia (secara internal dan eksternal) datang kepada kita melalui sistem-sistem ini.

Ketajaman indera—proses memperbaiki kemampuan kita untuk membuat perbedaan antara sistem visual, auditori, kinestetik, penciuman, dan pengecap. Ini memberi kita pengalaman indera yang lebih utuh dan lebih kaya dan kemampuan untuk menciptakan deskripsi detail yang didasarkan pada indera dari interaksi kita dengan dunia eksternal.

Deskripsi berdasarkan indera—menggunakan kata-kata yang menyampaikan informasi yang secara langsung dapat diamati dan diverifikasi oleh kelima indera Anda. Itu adalah perbedaan antara “Bibirnya ditrik dengan erat, beberapa bagian giginya terlihat, tepi mulutnya lebih tinggi daripada garis utama mulutnya” dan “Ia bahagia.”

Pengalaman berdasarkan indera—sebuah pengalaman yang di proses pada tingkatan yang dapat dilihat, didengar, dirasa, dicium, atau dikecap.

Kondisi (*state*)—jumlah keseluruhan dari proses syaraf dalam seorang individu pada setiap saat di dalam waktu. Kondisi akan menyaring atau memengaruhi hasil akhir dari interpretasi kita terhadap setiap pengalaman yang kita alami pada saat itu.

Strategi—sebuah rangkaian representasi yang dijangkarkan yang

digunakan untuk memandu perilaku kita. Sebuah strategi biasanya meliputi setiap sistem representasi indera (visual, auditori, kinestetik, penciuman, dan pengecap) dalam beberapa tatanan. Kita dapat menemukan mereka di dalam diri kita sendiri dan pada orang lainnya dengan mendengarkan kata-kata yang kita pilih, mengamati pola pemindaian mata, dan bertanya mengenai bentuk dan rangkaian representasi internal.

Submodalitas—subklasifikasi atas pengalaman eksternal: sebuah gambar memiliki kecerahan, jarak, kedalaman. Suara memiliki volume, lokasi, nada, dan lain sebagainya.

Sintaksis—sebuah sistem yang terhubung atau tertata; rangkaian di mana berbagai peristiwa, internal dan eksternal, dapat disatukan bersama. Dalam bahasa ia mengacu pada tatanan di mana bahasa dapat membentuk tata bahasa kalimat.



**TENTANG
ANTHONY ROBBINS COMPANIES**
www.tonyrobbins.com

Sebagai sebuah aliansi dari beberapa perusahaan yang memiliki kesamaan misi, Anthony Robbins Company (ARC) didedikasikan untuk secara terus-menerus meningkatkan kualitas hidup individu dan organisasi yang benar-benar menginginkannya. Dengan menawarkan teknologi terkini untuk manajemen emosi dan perilaku manusia, ARC memberdayakan para individu untuk mengenali dan menggunakan pilihan tak terbatas mereka.

Daftar di bawah ini hanyalah beberapa dari sumberdaya yang ditawarkan ARC kepada Anda dan / atau organisasi Anda. Untuk informasi lebih lanjut dan daftar yang lebih lengkap mengenai layanan dan produk, silahkan hubungi 800-445-8183.

ROBBINS RESEARCH INTERNATIONAL, INC.

Divisi riset dan pemasaran dari perusahaan konsultan dan pengembangan diri Anthony Robbins ini melakukan seminar publik dan korporasi di seluruh dunia. Topik-topiknya mulai dari

kinerja puncak dan penguasaan keuangan hingga negosiasi dan penataan ulang perusahaan.

Salah satu pengalaman pendidikan yang paling diminati yang disediakan oleh RRI adalah Mastery University yang merupakan program tahunan Robbin. Dengan menamkan kemampuan kepemimpinan abad dua puluh satu, khusus tiga bagian ini diadakan di tempat yang paling indah di dunia dan diajar oleh para tenaga pengajar dengan kualifikasi yang amat tinggi. Beberapa dari instruktur dan subjek untuk program ini meliputi Jendral Norman Schwarzkopt dalam kepemimpinan, Dr. Deepak Chopra dalam kesehatan dan pikiran, dan Peter lynch dan Sir John Tempeton dalam keuangan. Universitas tersebut telah diikuti oleh orang-orang yang mewakili empat puluh dua negara.

ANTHONY ROBBINS & ASSOCIATES

Waralaba dan jaringan distributor ini membawa seminar multimedia kepada komunitas lokal dan perusahaan di seluruh dunia.

Memiliki waralaba Anthony Robbins & Associates berarti menawarkan kesempatan untuk menjadi sumber dari dampak positif dan pertumbuhan bagi para anggota komunitas. Anthony Robbins & Associates memberikan pewaralabanya pelatihan, visibilitas, dan dukungan yang terus menerus untuk menciptakan sebuah usaha yang benar-benar membuat perbedaan dalam kehidupan orang-orang.

ROBBINS SUCCESS SYSTEMS™

Robbins Success Systems™ memberikan perusahaan-perusahaan yang masuk Fortune 1000 pelatihan sistem manajemen, komunikasi, dan kerja tim yang terbaik (state of the art). Tim RSS menggabungkan diagnosa pra pelatihan yang mendalam, fasilitas dan pelatihan yang disesuaikan, dan evaluasi serta tindak lanjut pasca program. Dibuat untuk memenuhi peningkatan tiada akhir dalam kualitas kehidupan di dalam perusahaan di seluruh dunia.

FORTUNE PRACTICE MANAGEMENT

Perusahaan pelatihan manajemen profesional layanan utuh ini memberikan para profesional layanan kesehatan strategi-strategi amat penting dan dukungan untuk meningkatkan kualitas dan keuntungan dari praktek mereka. Practice Manajemen berkomitmen untuk membuat perbedaan dalam kualitas layanan kesehatan dan kualitas hidup pra praktisinya.

TONY ROBBINS PRODUCTION

Fokus perusahaan produksi televisi ini adalah pembuatan infomercial pemasaran langsung kualitas terbaik untuk disiarkan secara nasional. TRP telah membuat dengan skema perusahaan gabungan empat infomercial yang paling sukses yang pernah diudarkan. Dengan menggunakan analisis pasar yang canggih, TRP berspesialisasi dalam membuat produk dan promosi memenuhi kebutuhan unik dari audiensi yang spesifik.

NAMALE PLANTATION RESORT

Selama bertahun-tahun, keluarga Robbin pindah ke Fiji, sebuah dataran yang amat sangat indah di mana nilai-nilai tertinggi masyarakatnya adalah kebahagiaan. Delapan tahun lalu, Anthony Robbins membeli lokasi pribadi ini dan membangun resor yang eksklusif. Sekarang Anda juga dapat tinggal di sorga pribadi Robbins ini—sebuah pulau tropis 121 acre dengan pantai yang masih asli, terumbu karang yang mengagumkan, *blowhole* (lubang sembur), dan air terjun. Anda dapat ber-snorkling, menyelam, ski air, tiduran di pantai. Atau mencoba mandi di bawah air terjun yang dingin. Berbagi musik, kesenangan, dan kehangatan dengan masyarakat Fiji yang amat menyenangkan.

Hanya dua puluh orang dalam satu waktu yang dapat menikmati tempat persembunyian tropis pribadi yang menakjubkan ini. Setelah tinggal di namale, Anda tidak akan pernah melihat dunia—atau diri Anda sendiri—dengan cara yang sama lagi. Jika Anda hendak mengunjungi Namale Plantation Resort, hubungi 011-679-850-435 atau agen perjalanan setempat untuk informasi dan pemesanan.

Untuk daftar yang utuh mengenai layanan yang tersedia dari Anthony Robbins Companies, silahkan hubungi 800-445-8183.





THE ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

TENTANG ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

Anthony Robbins Foundation adalah organisasi nirlaba dengan misi untuk secara konsisten menjangkau dan membantu individu-individu tunawisma, anak-anak kurang beruntung, lansia, dan penghuni penjara. Sumberdaya terbaik untuk inspirasi, pendidikan, pelatihan, dan perkembangan disediakan untuk anggota masyarakat kita yang penting ini oleh seluruh yang berpartisipasi dalam kegiatan yayasan.

SEBUAH VISI YANG MENJADI NYATA

Yayasan tersebut adalah impian seumur hidup yang menjadi nyata bagi Anthony Robbins. Sebagai seorang filantropis yang berkomitmen sejak usia delapan belas ia telah bekerja untuk Salvation Army di South Bronx New York dan brooklyn, dan juga untuk orang-orang tunawisma di wilayah Hawaii dan San Diego.

PROGRAM BEASISWA “CHAMPIONS OF EXCELLENCE”

Diantara kegiatan yayasan yang paling menginspirasi adalah Program Beasiswa “Champions of Excellence.” Ketika mengunjungi sebuah sekolah dasar di Houston, Texas, pada 1991, Robbins begitu tersentuh oleh para siswa, pendidikan dan staf sehingga ia membuat janji yang unik: Ia akan menanggung biaya sekolah seluruh pelajar kelas lima (kelas lulusan sekolah menengah atas 1999) yang secara konsisten mendapatkan nilai rata-rata B, berkontribusi terhadap layanan rata-rata 43 jam sampai mereka lulus kuliah, dan mencapai standar lainnya dalam keunggulan akademik dan personal. Sebagai tanggapannya, anak-anak yang ditetapkan oleh Robbins untuk dibantu telah menjadi penolong bagi diri mereka sendiri, menjadi tutor pelajar lain, menjadi sukarelawan untuk rumah perawatan, rumah singgah, dan berpartisipasi pada banyak kegiatan filantropis lainnya.

“BASKET BRIGADE” THANKSGIVING

Sebagai persembahan terhadap semangat kebaikan Amerika yang telah memberikan kebaikan kepada keluarganya pada hari Thanksgiving ketika Robbins berusia sebelas tahun, ia secara konsisten menjalani hari libur tersebut dengan berkumpul bersama keluarga dan teman-temannya untuk membagikan makanan dan pemberian lain kepada mereka yang membutuhkan. Sejak lahirnya Anthony Robbins Foundation pada 1991, salah satu pencapaiannya yang paling penting dan berdampak luas telah mengubah tradisi pribadi Robbins

menjadi kebiasaan yang berlaku di berbagai belahan benua disebut yang Thanksgiving Basket Brigade. Digerakkan oleh jaringan sukarelawan, ia secara rutin membagikan makanan, pakaian, dan sumberdaya lainnya, bukan hanya pada saat thanksgiving, namun juga pada saat Natal dan paskah.

Dalam beberapa tahun terakhir saja Anthony Robbins Foundation telah mencapai lebih dari 250.000 orang dalam lebih dari 400 komunitas di Amerika Serikat, Kanada, Inggris, Selandia Baru, dan Australia.

TANTANGAN

Hidup adalah anugerah, dan kita semua yang memiliki kemampuan harus ingat bahwa kita memiliki tanggungjawab untuk mengembalikan sesuatu. Kontribusi Anda dapat benar-benar membuat perbedaan, silahkan bergabung dengan kami sekarang dan berkomitmen untuk membantu mereka yang kurang beruntung menikmati kualitas hidup yang jauh lebih berkualitas.

Tujuan dasar yayasan tersebut dipenuhi melalui program-program ini dan yang lainnya yang seperti mereka. orang-orang yang tertarik terhadap informasi lebih lanjut mengenai yayasan tersebut dapat menulis kepada Anthony Robbins Foundation pada alamat di halaman berikutnya, atau hubungi (800) 554-0619.

Tentang Anthony Robbins Foundation



THE ANTHONY ROBBINS FOUNDATION

9191 Town Centre Dr.
Suite 600
San Diego, CA (92122)

Anthony Robbins Foundation adalah organisasi nirlaba dengan status pengecualian pajak. Kontribusi terhadap yayasan bersifat mengurangi pajak.

Dapatkan Buku Psikologi Lainnya!

PSIKOLOGI MOTIVASI

AWAKEN THE GIANT WITHIN

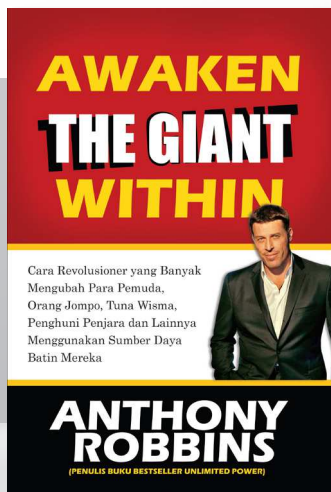
Anthony Robbins

SC; 15 x 23 cm

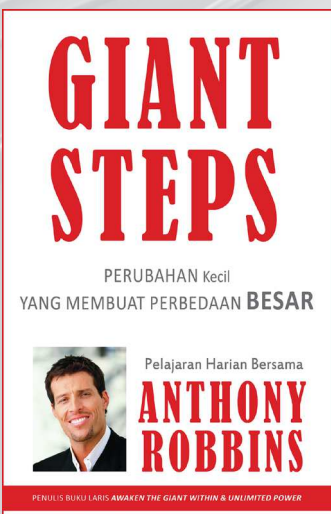
Book Paper; 846 Halaman

Terbit: November 2013

Harga: **Rp. 99.900,-**



PSIKOLOGI MOTIVASI



GIANT STEPS

Perubahan Kecil yang Membuat
Perbedaan Besar

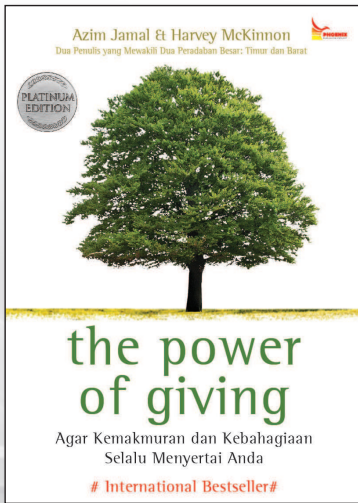
Anthony Robbins

SC; 15 x 23 cm

Book Paper; 398 Halaman

Terbit: Oktober 2014

Harga: **Rp. 79.900,-**



PSIKOLOGI MOTIVASI

THE POWER OF GIVING

Agar Kemakmuran dan Kebahagiaan
Selalu Menyertai Anda

**Azim Jamal &
Harvey McKinnon**

SC; 14 x 19,5 cm

Book Paper; 272 Halaman
(*New Edition*) Agustus 2014

Harga: **Rp. 54.900,-**

PSIKOLOGI MOTIVASI

THE POWER OF RECEIVING

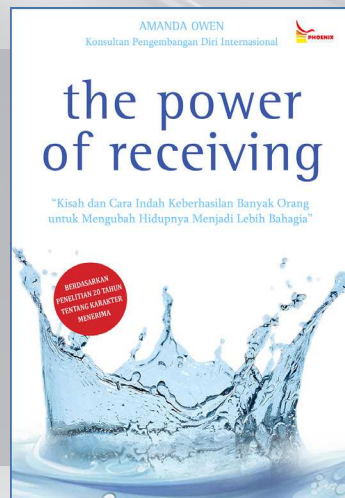
"Kisah dan Cara Indah
Keberhasilan Banyak Orang untuk
Mengubah Hidupnya Menjadi
Lebih Bahagia

Amanda Owen

SC; 14 x 20,5 cm

Book Paper; 272 Halaman
(*New Edition*) Oktober 2014

Harga: **Rp. 54.900,-**



THE ENERGY OF WORDS

Cara Hebat Menggunakan Kekuatan Kata-kata Untuk Mencapai Hoki, Kelimpahan dan Menyelesaikan Problematika Kehidupan Anda.

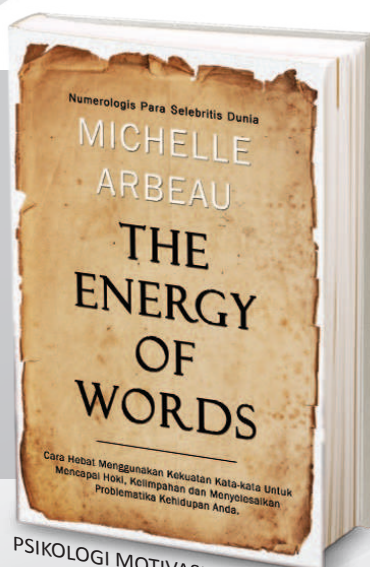
Michelle Arbeau

SC; 14 x 21 cm

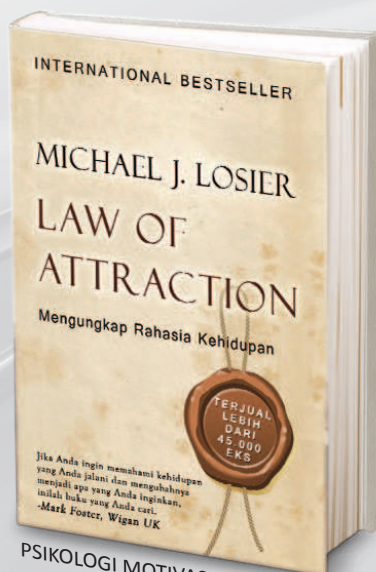
Book Paper; 250 Halaman

Terbit: Mei 2014

Harga: **Rp.52.500,-**



PSIKOLOGI MOTIVASI



PSIKOLOGI MOTIVASI

LAW OF ATTRACTION

Mengungkap Rahasia Kehidupan

Michael J. Losier

HARDCOVER; 14 x 20,5 cm

Book Paper; 230 Halaman

Terbit: April 2014

Harga: **Rp.98.000,-**

Kami menerima tawaran naskah Non-Fiksi, Fiksi, Agama Islam. Naskah itu dapat dikirimkan langsung kealamat email: Mehdyzidane@yahoo.co.id

**Anthony Robbins Menyebutnya Ilmu Pengetahuan Baru
Mengenai Pencapaian Diri.
Anda Akan Menyebutnya Hal Terbaik Yang Menghampiri
Diri Anda.**

Jika Anda pernah memimpikan kehidupan yang lebih baik, buku ini menunjukkan Anda bagaimana mencapai kualitas luar biasa dari kehidupan yang Anda inginkan dan pantas untuk mendapatkannya. Penulis telah membuktikan kepada jutaan orang melalui buku ini dan berbagai seminarnya. Dia telah membuktikan para tokoh negarawan, pengusaha, atlet, bintang film, hingga anak kecil bagaimana mereka dapat menggapainya. Buku ini menunjukkan kepada Anda:

- ◇ Bagaimana menemukan apa yang benar-benar Anda inginkan
- ◇ Bagaimana memprogram pikiran Anda untuk menghilangkan ketakutan dan trauma dalam sekejap
- ◇ Rahasia instan keberhasilan bersama orang-orang yang Anda temukan dalam hidup ini.
- ◇ Menduplikasi kesuksesan orang lain hingga menjadi kesuksesan Anda
- ◇ Lima Kunci kelimpahan dan kebahagiaan.

Semua itu ditunjukkan kepada Anda melalui tahapan demi tahapannya dari puncak pencapaian, kebebasan finansial, kepemimpinan dan rasa percaya diri dan membawa perusahaan Anda memenangkan persaingan dengan yang lain.

Ini akan memberikan Anda sebuah pengetahuan dan semangat untuk memperbaiki diri anda dan sekeliling Anda.

Buku ini adalah PETUNJUK dari *superrior performance* dalam masa kejayaan Anda.



@Phoenix_Press
phoenixpress.co

