



copyright © 2014 [www.totokpdy.com](http://www.totokpdy.com)

# 7 KIAM CEPAT AKRAB

## PENDAHULUAN

Siapa sih yang tidak ingin memiliki teman? Terlepas siapa diri kita, entah sebagai pelaku bisnis, mahasiswa, praktisi profesional maupun amatir, tetaplah kita memerlukan teman. Hal ini tidak dapat dipungkiri mengingat kita sebagai manusia yang notabene sebagai penyandang status makhluk sosial sangat memerlukan adanya hubungan interaksi dalam kehidupan.

Meski hanya sekedar sebagai teman untuk bercerita ringan, menyampaikan informasi, curhat, atau teman sebagai relasi dalam dunia kerja dan bisnis tetaplah kita memerlukan kehadiran teman.

Hal ini dapat dibuktikan dengan adanya fenomena merebaknya demam sosial media yang semakin hari semakin diminati oleh masyarakat.

Secara khusus dalam dunia bisnis keberadaan teman amat sangat membantu dalam mendukung aktivitas bisnis agar sebuah bisnis dapat ter-komunikasi-kan dengan baik.

Namun demikian tidak dipungkiri bahwa masih banyak orang yang memiliki asumsi bahwa

mendapatkan teman sebagai upaya pengembangan relasi bisnis atau referensi dalam dunia marketing sangat sulit untuk dilakukan.

Asumsi semacam inilah yang justru banyak menghambat keinginan orang untuk lebih mengembangkan kemampuan dan ketrampilan dalam upaya lebih mendukung aktivitas bisnis dengan lebih mendapatkan banyak teman.

Atas dasar itulah maka pada artikel kali ini saya akan bagikan 7 Kiat Cepat Akrab yang dapat diaplikasikan pada ranah dunia bisnis dengan konsep penerapan komunikasi interaksi tatap muka secara langsung agar Anda dapat segera mempraktekkannya dengan cara yang menyenangkan tentunya.

Salam,



# 7 KIAT CEPAT AKRAB

- ANDA TIDAK HARUS PANDAI BICARA AGAR DAPAT MEMILIKI BANYAK TEMAN.
- JADILAH PENDENGAR YANG BAIK.
- ASAH EMPATI DALAM BERKOMUNIKASI.
- SESUAIKAN "DUNIA" ANDA DENGAN LAWAN BICARA.
- PERHATIKAN SELALU KUALITAS KEDEKATAN SELAMA BERKOMUNIKASI.
- GUNAKAN BAHASA VERBAL & NON-VERBAL SAAT BERKOMUNIKASI.
- BUAT LAWAN BICARA PENASARAN DENGAN ANDA.

# 1

## ANDA TIDAK HARUS PANDAI BICARA AGAR DAPAT MEMILIKI

### BANYAK TEMAN.

Kiat yang pertama ini mungkin dapat dikatakan sebagai landasan awal dalam memiliki sikap baru bagi Anda yang masih meragukan serta memiliki asumsi yang mengatakan bahwa harus pandai bicara untuk dapat memiliki banyak teman. Dari kata yang berbau filosofis inilah sebetulnya yang akan mempermudah kita ketika nantinya ingin mempraktekkan kiat yang lainnya. Hal ini dikarenakan kiat yang pertama ini lebih bersifat penanaman sikap baru berupa asumsi awal yang secara perlahan akan merubah sikap yang awalnya merasa sebagai pribadi yang susah berteman menjadi pribadi yang begitu mudahnya dalam mendapatkan te-

man. Sekedar catatan tambahan bahwa hingga sejauh ini saya menjadi pemerhati perilaku manusia terutama dalam dunia komunikasi ternyata justru bukanlah penguasaan teknik yang menjadi hal utama yang harus dipelajari. Tidak hanya itu bahkan hampir setiap pengetahuan yang berbasiskan pemberdayaan diri yang telah banyak saya ajarkan, akan lebih saya ulas terlebih dulu tentang pentingnya meletakkan sikap berupa asumsi yang memberdayakan dalam diri kita. Melalui asumsi inilah sebetulnya nanti akan mampu membentuk keyakinan baru yang akan membentuk karakter secara lebih permanen nantinya. Sehingga dengan meletakkan asumsi ini sebagai sebuah sikap baru maka segala teknik yang akan dipelajari akan jauh lebih mudah untuk dipelajari.

Catatan : cara meng-*instal* asumsi pada kiat pertama ini adalah cukup dengan mengamininya sebagai sesuatu yang bermanfaat dan bukan untuk dianalisa mengenai keabsahan akan benar salahnya. Inilah nantinya yang akan merubah sikap mental pribadi kita untuk menjadi pribadi baru yang mampu memiliki banyak teman serta relasi secara lebih mudah.

\*\*\*\*\*

# 2 JADILAH PENDENGAR YANG BAIK.

Ada sebuah kalimat menarik yang mendasari kiat ini : “Pembicara yang baik adalah seorang pendengar yang baik”. Meski seolah hanya sebagai kata penghibur namun kalimat ini sungguh memiliki alasan yang sangat masuk akal. Mengapa? Karena ketika kita menjadi pendengar yang baik maka hal ini sama saja kita sudah mendapatkan referensi informasi dari apa yang dikatakan lawan bicara untuk menjadi bahan pembicaraan kita selanjutnya.

Dapat dibayangkan apa yang terjadi jika justru kita sendiri yang lebih banyak berbicara sedangkan orang lain yang hanya mendengarkan apa yang kita katakan. Dapat dipastikan kita akan kehabisan bahan perbincangan yang berujung pada situasi obrolan yang “garing” dan

menjadi membosankan karena kehabisan ide.

Manfaat lain dengan kita menjadi pendengar yang baik adalah kita akan dinilai oleh lawan bicara sebagai pribadi yang menyenangkan dalam berkomunikasi.

Hal lain yang akan didapatkan dengan menjadi pendengar yang baik adalah memungkinkannya kita untuk berkesempatan mengamati komunikasi non-verbal yang dilakukan oleh lawan bicara. Inilah yang akan kita bahas pada kiat berikut ini.

\*\*\*\*\*

# 3

## ASAHA EMPATI DALAM BERKOMUNIKASI.

Kata empati yang memiliki arti sebagai rasa ikut merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain sebetulnya sangat efektif sebagai sarana dalam membangun hubungan interaksi saat berkomunikasi dengan orang lain.

Meski bukan secara harafiah untuk ikut menangis ketika ada lawan bicara yang sedang bersedih namun kepekaan empati ini memegang peranan yang kuat dalam membangun hubungan yang mutual saat berkomunikasi.

Lantas bentuk sikap empati seperti apakah tepatnya yang harus kita lakukan ? Cara menatap wajah lawan bicara sekaligus memberikan respon ekspresi wajah yang sama sudah sangat

membantu dalam membangun rasa empati ini dengan lawan bicara.

Selain rasa empati yang harus terus kita asah, masih terdapat tips lain yang dapat kita dilakukan dalam membangun sikap empati ini yaitu dengan menggunakan kesamaan dalam pola bahasa tubuh saat berkomunikasi.

Bagaimanakah caranya mencerminkan sikap empati dengan lawan bicara melalui penggunaan pola bahasa tubuh?

Hal ini akan kita bahas pada kiat selanjutnya.

\*\*\*\*\*

# 4 SESUAIKAN “DUNIA” ANDA DENGAN LAWAN BICARA.

Pernahkah Anda ketika suatu saat bertemu dengan seseorang di tempat umum ; entah sedang menunggu jadwal keberangkatan pesawat atau sedang mengantri di tempat umum lainnya lantas terjadi komunikasi dengan orang di sebelah Anda hingga timbul keakraban meski baru pertama kali Anda mengenalnya? Jika ditelusuri lebih jauh maka hal ini bukanlah sebuah kebetulan semata melainkan adanya kenyamanan antara kita dengan lawan bicara. Rasa nyaman ini sebetulnya merupakan hasil dari rasa percaya antara keduanya yang dilandasi adanya kesamaan. Kesamaan ini dapat dibangun dari kesamaan latar belakang budaya, hobi, pekerjaan, dan lain-lain. Namun jika dicermati lebih jauh masih ada lagi kesamaan yang timbul diantara keduanya. Kesamaan ini berasal dari dunia pikiran yang terwakilkan lewat

komunikasi verbal dan non-verbal saat sedang berkomunikasi namun hal ini tidak sepenuhnya kita sadari. Ini dapat terjadi karena pada dasarnya setiap manusia memiliki dunia kecil di pikirannya yang memiliki ke-khas-an dalam program pola berpikirnya yang dapat dikenali ketika disampaikan baik melalui ucapan maupun pola bahasa tubuh.

Melalui ucapan dapat dikenali lewat kata-kata khas yang dipilihnya namun terjadi tanpa disadarinya. Bentuk kata-kata ini dapat dikelompokkan menjadi 5 hal, yaitu yang berkaitan dengan pengindrawian dari sistem penglihatan (Visual), pendengaran (Auditori), perabaan (Kinestetik), penciuman (Olfaktori), pencecapan (Gustatori).

Berikut contoh kata-kata yang mewakili kelima hal di atas ;

- VISUAL : terlihat, pandang, indah, kelihatan, tampak, dll.
- AUDITORI : terdengar, merdu, kedengarannya, nyaring, dll.
- KINESTETIK : kasar, halus, dingin, mulus, genggam, dll.
- OLFAKTORI : harum, tercium, wangi, menghirup, aroma, dll.
- GUSTATORI : manis, pahit, getir, pedas, kecut, dll.

Selain dari ucapan berupa kata-kata di atas, kita juga dapat mengenali model dunia pikiran lawan bicara melalui pola bahasa tubuh yang dapat dikenali lewat :

- **TANGAN** : bagaimana lawan bicara menggerakkan tangan ketika sambil berbicara.
- **KAKI** : bagaimana gaya lawan bicara meletakkan kakinya ketika duduk saat berbicara.
- **TUBUH** : bagaimana gaya lawan bicara ketika duduk (menyandar atau tegak) serta bagaimana gaya lawan bicara ketika berbicara sambil berdiri.



**TIPS** : Gunakan gaya bahasa tubuh serta pilihan kata yang sama ketika lawan berbicara hingga suatu ketika arahkan lawan bicara dengan gaya bahasa tubuh tertentu untuk mengetahui lebih lanjut apakah lawan bicara mau mengikuti gaya bahasa tubuh kita. Jika kita menemui lawan bicara sudah “mau” mengikuti setiap gaya tubuh kita maka ini adalah sebuah pertanda bahwa lawan bicara sudah nyaman dengan kita.

Demikian halnya dengan pilihan kata yang juga dapat kita gunakan untuk membuat rasa kenyamanan serta membangun kedekatan dengan lawan bicara, yaitu dengan cara kita ikuti penggunaan pilihan kata yang paling sering diucapkan oleh lawan bicara untuk kemudian kita ganti dengan frase kata yang secara khas kita gunakan lantas kita perhatikan apakah lawan bicara juga ikut terbawa menggunakan frase kata tersebut.

Jika memang hal itu terjadi maka setidaknya untuk sementara waktu dapat kita simpulkan bahwa lawan bicara sudah mulai merasa nyaman saat berkomunikasi dengan kita.

Tugas kita selanjutnya adalah senantiasa menjaga kenyamanan dan kedekatan ini yang akan diulas pada kiat berikut ini.

\*\*\*\*\*

# 5

## PERHATIKAN SELALU KUALITAS KEDEKATAN SELAMA

### BERKOMUNIKASI

Banyak sekali teknik dan tips yang mengajarkan tentang strategi dalam membangun kedekatan dengan orang lain, namun sangat sedikit sekali yang menyadari pentingnya untuk selalu menjaga kualitas kedekatan tersebut. Hal ini perlu dilakukan karena ketika seseorang sedang berkomunikasi terkadang tidak menyadari bahwa terdapat pesan-pesan yang secara tidak sengaja membuat seseorang merasa tidak nyaman sehingga berpengaruh terhadap proses kedekatan. Untuk mencegah hal itu terjadi maka hendaknya ketika berkomunikasi haruslah senantiasa menjaga kenyamanan tersebut dengan cara tetap memperhatikan bahasa

tubuh (termasuk pola wajah atau mimik) dari lawan bicara. Mencermati perubahan bahasa tubuh dan mimik ini merupakan cara yang paling efektif untuk mengetahui kualitas kenyamanan dari lawan bicara karena kedua hal tersebut termasuk manifestasi dari pikiran bawah sadarnya.

\*\*\*\*\*

# 6

## GUNAKAN BAHASA VERBAL & NON-VERBAL SAAT

### BERKOMUNIKASI

Secara alamiah manusia menerima informasi saat berkomunikasi melalui 2 (dua) cara, yaitu secara Verbal dan Non-Verbal. Secara verbal artinya memaknai secara langsung kata yang diucapkan oleh orang lain, dan secara non-verbal melalui bahasa tubuh dan intonasi suara ketika kata tersebut diucapkan. Bahkan sebuah penelitian tentang dunia komunikasi mengatakan bahwa komposisi yang ada cukup mengejutkan dimana : Kata-kata memiliki peran sebanyak 7%, Intonasi suara 38%, dan Bahasa Tubuh 55%. Dari penelitian ini menggambarkan akan pentingnya penggunaan intonasi suara dan bahasa tubuh selain kata.



**TIPS** : Latihlah ketrampilan dalam melakukan komunikasi dengan menggunakan intonasi dan bahasa tubuh ketika menyampaikan sebuah bentuk informasi. Sebagai contoh ketika mengatakan sebuah kalimat perintah usahakan untuk menyampaikannya secara kongruen antara kata yang digunakan dengan intonasi dan bahasa tubuh yang tepat untuk menggambarkan pesan tersebut.

\*\*\*\*\*

# 7 BUAT LAWAN BICARA PENASARAN DENGAN ANDA

Rasa penasaran sangat efektif dalam menjadikan lawan bicara selalu fokus kepada Anda. Hal ini sebetulnya sudah sering kita alami seperti misalnya ketika suatu saat Anda pernah menghadiri pesta yang kemudian ada seseorang yang secara tiba-tiba menyapa Anda namun Anda lupa tentang orang tersebut sambil terus berusaha mengingatnya bahkan hingga pesta usai. Dan biasanya rasa penasaran tersebut terbawa hingga pulang ke rumah.

Fenomena ini sebetulnya secara sengaja dapat kita gunakan ketika melakukan komunikasi dengan orang lain dengan tujuan yang sama yaitu : membuat lawan bicara untuk senantiasa merasa penasaran dan terus mengingat Anda.



**TIPS** : Strategi dalam membangun rasa penasaran kepada orang lain adalah dengan membuat bentuk komunikasi yang “tidak selesai”. Pengertian dari komunikasi tidak selesai ini adalah sebuah informasi yang disampaikan masih menyisakan informasi yang lain sehingga membuat lawan bicara senantiasa menanti berakhirnya informasi tersebut.

Sebagai contoh : ketika saya mengatakan sebuah kalimat sederhana : “sebentar lagi saya akan tunjukkan rahasia dalam menggaget pelanggan Anda dalam waktu kurang dari 5 menit”, namun sejurus kemudian Anda saya tinggalkan dan tidak melanjutkan untuk mem bahas nya lagi, maka yang terjadi adalah orang yang mendengarkan kalimat saya ini akan terus menunggu kelanjutannya. Dengan senantiasa menunggu kelanjutan dari informasi yang saya sampaikan artinya orang tersebut secara tidak langsung akan terus mengingat saya. Nah, sekarang dapat dibayangkan jika seandainya Anda mampu membuat seseorang untuk terus mengingat Anda dengan kalimat yang lebih “bombastis”.

\*\*\*\*\*



Penulis adalah seorang MASTER TRAINER NLP sekaligus praktisi HIPNOTIS yang telah banyak memberikan inspirasi baik melalui kelas pelatihan publik maupun in-house training.

Dalam upayanya untuk lebih mengembangkan serta memasyarakatkan NLP, TOTOK PDy telah banyak menciptakan sistem pengajaran aplikasi NLP dalam berbagai format serta telah menulis Buku Best Seller yang berjudul BUKU SAKU NLP sebagai bahan referensi bagi orang awam yang ingin mempelajari NLP.

Hingga saat ini TOTOK PDy telah banyak mengajarkan NLP kepada para ratusan trainer NLP di Indonesia dengan metode pengajarannya yang jauh lebih Cepat dan Mudah.

**FACEBOOK :**

<https://www.facebook.com/pages/Totok-PDy/>

**TWITTER :**

<http://www.twitter.com/totokpdy>

**TPDY E-Mag Production**

[www.totokpdy.com](http://www.totokpdy.com)

THIS ARTICLE RUNS ON NEURO-LINGUISTIC PROGRAMMING