



# Buku Saku NLP

FREE E-BOOK IN  
[WWW.YANUARWIJAYANTO.COM](http://WWW.YANUARWIJAYANTO.COM)

---

**Yanuar Wijayanto**

## SEJARAH NLP

Sejarah NLP (*Neuro Linguistic Programming*) bermula di California pada awal 1972 ketika Richard Bandler, mahasiswa University of Santa Cruz bersepakat dengan John Grinder, profesor bahasa, untuk mempelajari kesempurnaan keterampilan berkomunikasi. Kesempurnaan ini ditampilkan oleh beberapa orang yang terbukti mampu menyembuhkan klien yang tergolong “orang sulit” (atau bagi kebanyakan orang sudah layak disebut sebagai “mustahil”). Orang-orang yang terbukti mampu dan kemudian dijadikan model adalah:

- Virginia Satir, yang mengembangkan Conjoint Family Therapy.
- Fritz Perls, yang mendirikan aliran Gestalt Psychology.
- Milton H. Erickson, yang mengembangkan Clinical Hypnotherapy.

Bandler dan Grinder menemukan bahwa meskipun ketiga orang itu berbeda gaya dan kepribadian, ternyata ada pola yang sama dalam melakukan komunikasi. Pola itu memungkinkan ketiga orang tersebut mencapai kesempurnaan teknik komunikasi di bidang masing-masing. Jika benar demikian, pikir Bandler & Grinder, tentunya pola yang sama bisa dipakai untuk mencapai kesempurnaan di bidang lain. Hasil penelitian terhadap ketiga orang ini menjadi bahan baku bagi NLP.

Selanjutnya Bandler dan Grinder memperkaya NLP dengan menyerap masukan dari:

- Alfred Korzybski, ahli linguistic, tentang mental map.
- Noam Chomsky, ahli linguistic, tentang *deep & surface structure*.
- Gregory Bateson, ahli antropologi, tentang *logical level*.

Kini NLP tidak hanya dipakai untuk keperluan terapetis, melainkan meluas pada berbagai disiplin di berbagai negara di dunia. Aplikasinya beragam mulai dari menghentikan kebiasaan buruk hingga menguasai gerakan senam, mulai dari rekrutmen pramugari sampai pelatihan sniper.

## APA ITU NLP

### 1. Pengertian Neuro Linguistic Programming

Secara sederhana definisi Neuro Linguistic Programming dapat diurai sesuai rangkaian kata yang membentuknya. Neuro mengacu pada pikiran dan bagaimana individu mengorganisasikan mentalnya. Linguistic berarti bahasa, baik verbal maupun nonverbal, dan bagaimana individu menggunakannya dalam kehidupan. Sedangkan programming adalah usaha individu untuk belajar bereaksi pada situasi tertentu dan membangun pola-pola otomatis atau program-program yang terjadi pada system neurologi ataupun sistem bahasa.

NLP dapat dirunut dari ketiga kata pembentuknya, neuro-linguistic-programming. Dengan neuro, NLP mendasarkan teknik-tekniknya pada fakta bahwa syaraf memegang peran sentral bagi seseorang dalam menyerap pengalaman. Bagaimana syaraf (dan berikutnya otak) menafsirkan pengalaman tersebut dan menggerakkan tubuh sesuai tafsir atas pengalaman itu. Dengan kata lain, otak dan saraf lah yang sesungguhnya mengalami sesuatu.

Dengan linguistic, NLP menunjukkan bahwa neuro dapat dipengaruhi oleh bahasa dalam menafsirkan suatu pengalaman. Kata tertentu dapat mempengaruhi otak agar memberi tafsir tertentu terhadap suatu pengalaman. Pengalaman yang sama akan diberi tafsir berbeda oleh otak jika dirangsang dengan kata yang berbeda. Dengan programming, NLP memberi kesempatan kepada kita untuk mengambil prakarsa mengendalikan cara otak/neuro dalam menafsirkan pengalaman melalui pengaturan rangsang bahasa.

NLP melibatkan aspek neuro (syaraf, khususnya syaraf otak), linguistik (bahasa) dan aktivitas pemrograman. Apa yang dirasakan panca indra, yakni apa yang dilihat, didengar, dan dirasakan diolah oleh cortex dengan neuro-transmiternya, dan otak akan mengubahnya menjadi informasi yang tersimpan di pikiran. Apa yang tercatat dan tersimpan itu disebut representasi internal. Namun, karena dalam pemanfaatannya NLP digunakan oleh berbagai kalangan, maka definisi terhadap NLP pun menjadi variatif, dengan tidak lepas dari substansi makna NLP itu sendiri. Berikut adalah definisi NLP menurut Bandler & Grinder sendiri mengenai NLP ini, individu adalah suatu eseluruhan sistem pikiran-tubuh dengan hubungan yang telah dipola diantara pengalaman internal

(neuro), bahasa (language), dan perilaku. Dengan mempelajari hubungan-hubungan tersebut, individu secara efektif bertransformasi dari cara lama mereka dalam merasakan, berfikir, dan berperilaku, menjadi bentuk baru dan jauh lebih membantu dalam komunikasi manusia

## 2. Sejarah Neuro Linguistic Programming.

Munculnya Neuro Linguistic Programming yang selanjutnya disingkat menjadi NLP berawal dari pertemuan seorang profesor di bidang linguistik yaitu John Grinder dengan Richard Bandler yang merupakan seorang ahli dalam bidang matematika, logika, dan sains<sup>6</sup> pada tahun 1970-an di University of California, Santa Cruz. Grinder sempat berkarir di militer amerika serikat. Keahliannya di bidang linguistik membawanya sebagai intelejen AS. Pada tahun 1960, Grinder memutuskan kembali ke universitasnya untuk memperdalam keahliannya di bidang linguistik hingga meraih gelar Ph.D.

Selain seorang ahli bahasa yang banyak mempelajari ilmu kebahasaan seperti syntax dengan menggunakan dasar teori Noam Chomsky tentang transformational grammar, Grinder pun memiliki latar belakang psikologi. Sedangkan Richard Bandler saat itu merupakan ahli matematika dan komputer yang memiliki ketertarikan dan rasa penasaran yang sangat tinggi terhadap seorang psikoterapis sohor beraliran Gestalt yaitu Fritz Perls. Fritz Perls sangat terkenal dalam dunia psikoterapis karena keahliannya membantu menyelesaikan masalah klien dalam waktu singkat.

Setelah terinspirasi oleh Firtz Perls, mereka berdua melanjutkan petualangan akademisnya dengan mempelajari ajaran-ajaran Virginia Satir. Virginia Satir merupakan pakar terapi keluarga. Karena sejauh itu bahan-bahan yang mereka kumpulkan ternyata dirasa belum cukup untuk melahirkan formulasi NLP, maka untuk menyempurnakannya mereka berguru pada seorang dokter juga psikoterapis terkenal, Milton H. Erickson yang pada waktu itu juga menjabat sebagai presiden American Society For Clinical Hypnosis. Selanjutnya nama Milton H. Erickson di abadikan sebagai aliran dalam perkembangan hypnosis modern, Ericksonian Hypnosis.

## **KONSEP NLP**

NLP yang dikembangkan oleh 2 orang ini mencakup beberapa aliran, ratusan buku dan ribuan program pelatihan maupun seminar. Sebagai pengantar kepada aneka ragam pilihan ini, kami kutipkan beberapa konsep yang mendasari Buku Panduan Ini.

- Presuposisi
- Rapport (Pacing – Leading)
- Metafora

## **PRESUPOSISI**

Jika kita mempelajari sesuatu, kita berusaha memahami sesuatu yang belum kita ketahui benar salahnya. Sebagai alat untuk memahami, kita memerlukan sesuatu yang dianggap benar dan dijadikan dasar bagi pembahasan selanjutnya. Misalnya, kita hendak belajar memainkan piano. Guru kita mengajarkan untuk menekan kunci C-D-E dengan jari jempol-telunjuk-tengah, sedangkan kunci FGABC ditekan dengan jempol-...-kelingking. Dengan menganggap ajaran ini benar, kita mempunyai pedoman bagaimana bermain dengan baik.

Bila kita tinjau lebih lanjut, sebenarnya bisa saja kita menciptakan ajaran sendiri, misal kunci CD ditekan dengan telunjuk-tengah, EF dengan telunjuk-tengah, GABC dengan telunjuk-...-kelingking. Namun ketika kita menggunakan ajaran sendiri, tidak ada jaminan kita akan belajar dengan baik. Mengapa? Karena ketika ada situasi yang tidak cocok, misalnya partitur mengharuskan kita menekan kunci C lalu G, kita akan harus menggunakan telunjuk berturut-turut. Guru kita dengan presuposisi ajarannya punya jawaban atas problem belajar ini. Adapun Kita melakukan dua hal sekaligus: 1. belajar main piano sekaligus 2. menciptakan presuposisi belajar piano, akan harus memilih satu di antara dua: mengoreksi presuposisi yang berarti mengulang proses belajar, atau melanjutkan belajar dengan melanggar presuposisi yang berarti tiap saat membuat presuposisi baru.

Presuposisi adalah alat ketika kita mempelajari sesuatu, agar kita mempunyai landasan. Selama belum menguasai, sebaiknya kita memanfaatkan presuposisi. Sesudah kita menguasainya, menjadi pilihan bagi kita untuk terus menggunakan atau memodifikasi atau menggantinya sama sekali.

Presuppositions atau prisuposisi adalah satu set asumsi dasar yang melatarbelakangi munculnya segala pemikiran dan teknik dalam NLP. Ia adalah unspoken belief alias keyakinan yang sering kali tidak terucap secara lisan dalam perbincangan mengenai NLP namun menjadi kerangka dasar pemikiran yang ada didalamnya. Selayaknya sebuah keyakinan, kita tidak pernah menyadari proses bekerjanya, namun tanpa disadari kita selalu mengambil tindakan yang senantiasa merujuk padanya. Sebetulnya ada banyak sekali presuposisi dalam NLP, namun dalam uraian dibawah ini hanya akan dijelaskan sebagian saja.

a. Peta bukanlah wilayah

Menurut Alferd Corzibski, peta adalah persepsi anda, dan wilayah adalah hidup anda, ini adalah sebuah perumpamaan bahwa persepsi tidak sama dengan kenyataan. Selanjutnya ketika persespi dirubah maka sikap pun akan berubah.

b. Hormati orang lain membentuk dunianya

Setiap manusia memiliki serangkaian nilai dan kepercayaan yang melatarbelakangi setiap tingkah lakunya. Setiap respon yang

dilakukan sejatinya merupakan reaksi terhadap peta dalam pikiran masing-masing orang. Pemahaman manusia terhadap segala informasi yang masuk ke dalam kesadaran manusia bersifat subjektif karena itu dinamakan subjective-experience. Subjektivitas pemahaman terhadap informasi, bagaimana seseorang memberikan penilaian terhadap sesuatu yang dilihat, didengar dan dirasakan dipengaruhi oleh banyak faktor seperti tingkat pendidikan, keyakinan, kepercayaan, latarbelakang budaya dan nilai individual lainnya. Setiap orang memiliki peta masing-masing yang jelas berbeda. Itulah yang menjadikan setiap individu unik.

c. Tidak ada orang yang kaku, hanya komunikator yang kurang fleksibel

Kaku tidak harus berarti tanpa kompromi, tapi lebih kurang fleksibelnya dalam menghadapi suatu peristiwa atau masalah. Orang-orang yang fleksibel lebih bisa menguasai komunikasi. Karena orang-orang fleksibel lebih mudah untuk merubah kerangka berfikirnya. Dalam istilah NLP ini disebut reframing.

- d. Selalu ada maksud baik di setiap tingkah laku

NLP menekankan supaya tetap berupaya menganggap bahwa selalu ada tujuan positif dalam setiap perilaku. Berangkat dari prinsip ini, NLP mengajak untuk selalu mencermati maksud-maksud positif, termasuk dalam tindakan buruk sekalipun.

- e. Tubuh dan pikiran saling mempengaruhi

Pernyataan ini dikemukakan berdasarkan hasil penelitian dunia kedokteran, bahwa tubuh dan pikiran memiliki satu keterikatan.

Hal ini disebabkan karena manusia memiliki satu juta sel saraf dalam tubuh. Sebagian besar sel tersebut punya sambungan langsung ke otak.

- f. We cannot not communicate

Proses komunikasi terjalin tidak semata melalui komunikasi verbal, melainkan juga nonverbal. Tanpa disadari, komunikasi nonverbal justru lebih sering keluar. Jadi, kita bisa berkomunikasi tidak sekedar melalui apa yang kita katakan, tapi juga melalui bagaimana kita mengatakannya, seperti bagaimana nada suara, volume, ekspresi wajah, pola nafas, gerak nafas, dan lain sebagainya.

### **Rapport, Pacing & Leading**

Komunikasi berhasil jika lawan bicara kita berada pada suasana setara. Kesetaraan itu dirasakan oleh lawan bicara, bukan dideklarasikan oleh kita. Kapan mereka merasakan kesetaraan? Ketika ia mempunyai bukti bahwa ia diperlakukan dengan respek dan apa yang ia kemukakan ditanggapi.

Jika seseorang mengemukakan pendapat, dan sebelum selesai ia bicara kita sudah memotong dan menanggapi pendapatnya, maka ia mendapat tanggapan namun tidak mendapat respek.

Jika seseorang mengemukakan pendapat sampai selesai tanpa satu kalipun kita memotong, ia akan merasa mendapat respek. Jika sesudahnya kita juga tidak

menyampaikan tanggapan, tentu saja ia tidak merasa ditanggapi. Respek dan tanggapan adalah dua hal yang harus ada bersama-sama. Dapatkah proses merasa setara ini dipercepat? Bisa!

Orang bicara kemudian dipotong berarti tidak respek, tapi ada tanggapan. Kita bisa memberi tanggapan tanpa menghilangkan respek. Caranya adalah dengan memberi tanggapan NON VERBAL selama ia bicara. Rincian teknis dapat dipelajari di sesi bahasa tubuh. Keseluruhan aksi yang kita lakukan secara terus menerus, yang membuat lawan bicara mendapat respek + tanggapan inilah yang disebut *rapport*.

Pada saat kita berhasil menciptakan rapport, lawan bicara akan berada pada situasi bebas, ia tidak merasa perlu menyembunyikan sesuatu karena toh apa pun yang tadi ia kemukakan tetap mendapat respek dari kita. Ia juga tidak perlu “memperindah” sesuatu karena dari tadi selalu mendapat tanggapan. Situasi bebas ini bisa melemah, atau bahkan hilang walaupun kita tidak mengurangi respek atau menghentikan tanggapan. Kita lah yang harus memelihara situasi bebas ini, kita lah yang perlu terus menerus mempertahankan respek dan tanggapan ini.

Kita melakukannya dengan menunjukkan pada lawan bicara bahwa kita bisa merasakan apa yang ia rasakan, bisa memahami apa yang ia pikirkan. Bagaimana caranya? Dengan terus menerus mengirimkan tanda-tanda melalui bahasa tubuh dan bahasa verbal yang mengekspresikan respek dan tanggapan.

Upaya mempertahankan dan memelihara rapport inilah yang disebut dengan pancing. Mengangguk-angguk, menatap mata lawan bicara, tersenyum ketika ia berhenti bicara, memberi komentar, menjawab pertanyaan, menyatakan afirmasi, semuanya dapat menjadi alat melakukan pancing. Kita tahu apakah berhasil melakukan pancing ketika kita seolah-olah dapat menebak apa yang akan terjadi. Kita seperti bisa mengetahui apa yang akan ia katakan, dan kita bisa memastikan apakah sesudah bicara ia akan menerawang jauh ke depan atau menghembuskan nafas sambil menunduk.

Saat kita sudah berhasil melakukan pancing, kita berkesempatan untuk membawa lawan bicara kita kepada tujuan berkomunikasi. Upaya mengajak lawan bicara ke arah yang kita rancang inilah yang disebut *leading*. Persuasi adalah persoalan melakukan pancing-leading ini, dengan berbekal 3 V yang sudah dibahas dalam modul.



## **Metafora (kiasan, analogi, kisah)**

Metafora adalah alat yang sangat ampuh dalam membuat perubahan, khususnya perubahan pola pikir. Dalam sesi ini semua modul berusaha diawali dengan metafora untuk tujuan mempengaruhi pikiran peserta pelatihan. Di dalam sesi Bahasa Sugestif juga dibahas bagaimana cara menyusun metafora. Jika dibaca dengan teliti, akan terasa bahwa secara ekstensif penulis menggunakan berbagai metafora dalam modul ini.

Metafora bisa dibedakan melalui dua cara :

- Metafora sederhana
- Metafora yang kompleks.

Metafora sederhana adalah perumpamaan, apabila kita hendak menjelaskan sesuatu yang baru dan mungkin belum mudah diterima orang lain, maka kita menggunakan perumpamaan. Perumpamaannya dicari dengan cara mencari kemiripannya dengan konsep/benda/hal lain yang memiliki ciri-ciri sesuai.

Umumnya dalam membuat metafora sederhana ditandai dengan kata “mirip, seperti, bagaikan, layaknya”, dll. Contoh, memahami aktivitas advokasi mirip dengan melihat konser musik. Metafora kompleks bekerja lebih dalam lagi, mekanismenya bisa mempengaruhi alam bawah sadar dengan lebih kuat. Metafora ini umumnya berupa kisah, anekdot, hikayat dan sebagainya yang biasanya panjang. Di dalamnya terdapat komponen-komponen yang sejajar dengan masalah yang mau disasar, dan mengikuti suatu alur tertentu yang akan menuntun pendengarnya mengalami peristiwa “aha”.

Peristiwa ini terjadi karena pendengar mencari makna “apa dari kisah itu yang relevan baginya” dengan cara menerjemahkan kisah itu di bawah sadar. Akhirnya kisah itu akan membawa pengaruh yang kuat untuk memfasilitasi perubahan. Jika kita perhatikan para pembicara profesional, motivator, tokoh agama, politisi, mereka semua senang sekali menggunakan kisah-kisah inspiratif untuk mempengaruhi pikiran pendengarnya.

Seorang tokoh yang sangat terkenal yang disebut di awal tulisan ini yakni Milton H. Erickson (*Clinical Hypnotherapy*) adalah orang yang berjasa sangat besar pada

pengembangan metafora sebagai alat transformasi perubahan secara ilmiah dan modern. Demikianlah, beberapa hal penting mengenai NLP yang perlu dipelajari. Hal-hal lain yang lebih detail dapat dibaca di sejumlah literatur NLP atau mengikuti kursus NLP.

### **Sekilas tentang Modelling dalam NLP**

NLP lebih tepat dipahami sebagai ilmu untuk melakukan modeling. Karena ketika seseorang melakukan terapi dengan menggunakan NLP, sesungguhnya sang terapis itu sedang membantu kliennya untuk melakukan modeling. Selain itu, NLP bisa juga dipahami dengan mengumpamakan sebagai sekumpulan peralatan masak, bahan-bahan dan bumbu dapur yang siap digunakan untuk memasak dan membuat sebuah masakan.

Modeling dalam NLP adalah kegiatan mempelajari dan menduplikasi kemampuan seseorang. Setelah NLP dipopulerkan oleh Anthony Robbins, dan kemudian Anthony Robbins membuat merk sendiri dengan nama NAC (NeuroAssociationsConditioning), NLP dikembangkan dengan memodel keunggulan-keunggulan dari orang-orang yang unggul dalam bidangnya antara lain : komunikasi, olahraga/atlit, sales, pengajar, leadership, pebisnis, penyanyi, artis/seniman, meditasi dan masih banyak lagi.

Hasil modeling itu kemudian disusun ulang dan diurutkan kembali menjadi model yang bisa diajarkan kepada orang lain. NLP telah dibuktikan oleh orang-orang besar di dunia, antara lain : Lady Di, Michael Gorbachev, Nelson Mandela, Bill Clinton dan masih banyak lagi.

Banyak orang mengira NLP adalah teknik terapi, teknik motivasi, teknik persuasi, teknik “mind power”, dll. Anggapan tersebut tidak salah. Karena memang NLP bisa diterapkan dalam bidang-bidang tersebut. Namun sesungguhnya NLP adalah sebuah pengetahuan untuk melakukan modeling. Ketika dalam terapi menggunakan NLP pun sesungguhnya, sedang terjadi proses modeling. Klien melakukan modeling terhadap dirinya yang ekselen, melakukan modeling terhadap perilaku baru dan modeling terhadap perilaku ekselen orang lain untuk mengatasi permasalahannya.

Apa yang membedakan Modeling dan cara belajar biasa? Kembalilah pada Bab “Bagaimana manusia belajar?”. Bila kita mempelajari sesuatu hal kita mulai dari unconscious incompetence -> conscious incompetence -> conscious competence -> unconscious competence. Kita perlu melewati beberapa tahap hingga sampai tahap mahir (unconscious competence).

Sedangkan dalam modeling dari tahap tidak menyadari yang tidak bisa dilakukan (unconscious incompetence) langsung menuju tahap kemampuan mahir yang tak disadari (unconscious competence).

Bagaimana mungkin?

Mana mungkin dari yang nggak tahu apa-apa tiba-tiba langsung bisa secara otomatis?

Sebenarnya prosesnya tidak sesederhana itu. Dalam melakukan modeling sebenarnya kita juga melewati tahap conscious incompetence -> conscious competence, yang membedakan proses tersebut dipercepat.

Bagaimana hal itu bisa terjadi ? Ketika kita ingin belajar sesuatu dari seseorang yang memiliki kompetensi tertentu, biasanya kita akan bertanya kepada orang tersebut : “bagaimana cara kamu mempelajarinya?”. Sedangkan bila kita ingin memodel kompetensi seseorang kita bertanya : “bagaimana kamu melakukannya ?

## **Meta Model**

Tak seorangpun bisa menceritakan semua yang dialaminya dalam suatu waktu. Dari jutaan informasi yang ada dalam satu waktu hanya 5-7 informasi ( $7\pm 2$ ) yang diserap oleh otak. Akhirnya otak manusia melakukan penyederhanaan informasi tersebut untuk efektifitas komunikasi.

Bila anda saya minta : ceritakan semua yang anda alami selama satu jam setelah anda bangun tidur hari ini. Mungkin anda akan menjawab : bangun, gosok gigi, mandi, pakai baju, berangkat bekerja.

Mungkin jawaban itu sudah lengkap bagi anda. Namun sesungguhnya ada jutaan informasi yang tidak diceritakan. Misal :

- Bangun tidur dari kasur apa dari tikar?
- Bangun tidur pakai baju tidak?
- Bangun tidur sama siapa?
- Gosok gigi pakai apa?
- Odolnya apa?
- mandinya pakai sabun tidak? Kalau pakai, merk apa?
- Pakai keramas tidak?
- Habis mandi kok langsung pakai baju? Kapan melepasnya?
- Bajunya apa?

- Berangkat kerja jam berapa? Menit berapa? Detik berapa?
- Naik apa?
- Berangkat kerja dimana?
- Dll

Begitulah manusia, otaknya selalu melakukan Generalization, Distortion dan Deletion terhadap informasi yang diterima.

Dengan melakukan modeling terhadap Virginia Satir, Richard Bandler dan John Grinder menemukan bahwa manusia memiliki levelitas dalam pengungkapan apa yang dialami dan dipikirkannya (internal map).

- Struktur Permukaan (Surface Structure)

Adalah struktur permukaan yang terungkap melalui kata-kata yang diucapkan.

- Struktur Dalam (Deep Structure)

Adalah hasil chunk down terhadap struktur permukaan.

Lalu apa itu meta-model?

Meta Model adalah tools NLP untuk menggali struktur kedalaman dari sebuah struktur permukaan.

Fungsi Meta-Model :

- Melakukan penggalian informasi atas pengalaman, pemikiran dan perasaan seseorang berdasarkan kata-kata yang diucapkan
- Melakukan reframing secara elegan
- Membimbing seseorang untuk melakukan update terhadap dunia internal mereka.

Berikut ini adalah bentuk-bentuk pelanggaran meta model yang disertai dengan cara menggali deep structure-nya :

#### A. **Deletion (Gathering Information)**

Dalam kategori jenis pelanggaran deletion, seseorang melakukan penghapusan informasi, maka kita perlu menggali informasi lebih dalam lagi.

##### 1. Simple Deletion

Kalimat yang kehilangan sebagian informasi. Contoh :

- Dia sedang belajar.
- Belajar apa?
- Belajar dimana?
- Belajar bersama siapa?
- Piringnya jatuh.
- Jatuh dimana?
- Siapa yang menjatuhkan?
- Piring yang mana?
- Wanita itu terangsang.
- Oleh siapa/apa?
- Dimana?
- Kapan?

## 2. Comparative Deletion

Kalimat yang membandingkan sesuatu, namun kehilangan pembandingnya. Tanda/ciri-ciri :  
memiliki kata-kata seperti berikut

- Lebih
- Sangat
- Kurang
- Begitu
- Semakin/makin Contoh :
- Kamu tampak lebih gagah.
- Dibandingkan kapan?
- Dibandingkan siapa?
- Miliknya makin besar.
- Dibandingkan kapan?
- Dibandingkan milik siapa?
- Kamu sangat lucu.
- Dibandingkan siapa?

## 3. Lack Of Referential Index (LORI)

Kalimat yang memiliki kata ganti yang tidak teridentifikasi alias kata ganti tersebut tidak jelas tepatnya yang dimaksud.

Contoh :

- Katanya kamu marah sama aku ya?
- Kata siapa?

- Kata orang, NLP itu tidak permanen.
- “Orang” yang mana yang kamu maksud?
- NLP yang mana?
- Kita harus mendukung rakyat miskin!
- Rakyat miskin yang mana?
- Kita? Kita itu siapa aja???

#### 4. Unspecified Verbs

Kata kerja yang kehilangan spesifikasinya mengenai bagaimana, kapan dan dimana.

Contoh :

- Dia menghina saya

Kata “menghina” tidak jelas spesifikasinya, bagaimana tindakan “menghina” itu dilakukan, apakah dengan mengejek lewat ucapan, lewat tulisan atau lewat sindiran, atau lewat tindakan tertentu.

- Bagaimana tepatnya dia menghina kamu?
- Kapan dia menghina kamu?
- Dimana tepatnya dia menghina kamu?
- Saya dengan belajar nyetir.

Kata “belajar” kehilangan spesifikasinya, apakah dengan cara kursus nyetir, nonton video tutorial, baca buku, atau bagaimana.

- Bagaimana tepatnya kamu belajar nyetir?
- Kapan kamu belajar nyetir?
- Dimana kamu belajar nyetir?

#### B. **Distortion**

Pelanggaran kategori yang ini merupakan pelanggaran dengan mengaburkan makna/informasi.

##### 1. Nominalization

Kata kerja yang dijadikan kata benda dan mengaburkan proses atau aktifitas yang terjadi di dalam kata tersebut.

Contoh :

- Saya kemarin sedang mengikuti training.
  - Tolong jelaskan, apa tepatnya yang kamu maksud dengan training yang kamu ikuti itu?
- Kita punya hubungan yang cukup serius.
  - Apa tepatnya yang kamu maksud dengan hubungan itu?
- Kamu punya tanggungjawab dalam masalah ini.

- Tanggung jawab apa?
- Tanggung jawab yang bagaimana?
  - Masalah apa?
  - Masalahnya bagaimana?

## 2. Cause-Effect (X maka Y)

Kalimat yang mengandung sebab akibat, namun tidak jelas prosesnya. Contoh :

- Kamu membuatku muak.
  - Gimana sih persisnya aku bisa membuatmu muak?
- Tagihan hutang itu membuatku resah.
  - Gimana sih tepatnya tagihan hutang itu bisa membuatmu resah?
- Kecelakaan kemarin membuat dia patah tulang.
  - Gimana sih tepatnya kecelakaan kemarin bisa membuatnya patah tulang?

## 3. Mind Reading

Kalimat yang mengasumsikan seseorang tahu apa yang dipikirkan orang lain.

Contoh :

- Besok dia pasti marah.
  - Bagaimana tepatnya kamu tahu besok dia pasti marah?
- Kalo aku nggak sms, kamu pasti ngambek.
  - Bagaimana kamu tahu aku pasti ngambek kalau kamu nggak sms?

## 4. Complex Equivalence (X=Y)

Kalimat yang mengandung kesimpulan yang tidak jelas dan didapat kepercayaan bahwa hasil yang akan selalu sama.

Contoh :

- Dari sikapnya dia pasti sedang kecewa.
  - Darimana kamu bisa menyimpulkan bahwa dia sedang kecewa?
- Kamu tidak sms aku hari ini, kamu tidak perhatian sama aku.
  - Bagaimana tepatnya kamu bisa menyimpulkan bahwa tidak sms berarti tidak perhatian sama kamu?

## 5. Lost Performative

Kalimat opini yang tidak jelas narasumbernya. Contoh :

- 90% mahasiswi di Jogja sudah tidak perawan.
  - Menurut siapa?
  - Mana datanya?
- Anak laki-laki itu nggak boleh menangis.

- Kata siapa?
- Menurut siapa?
- Siapa yang bilang?
- Ada konvensinya anak laki-laki tidak boleh menangis?
- Dengan berbisnis akan membawa anda pada kesuksesan.
  - Kata siapa?
  - Mana datanya?
- o Siapa yang bilang berbisnis akan membawaku pada kesuksesan?

### C. **Generalization**

Pelanggaran model ini adalah pelanggaran yang melakukan generalisasi terhadap informasi yang diperoleh.

#### 1. Universal Quantifier

Generalisasi yang berlebihan sehingga menghilangkan pengecualian. Tanda/ciri-ciri : kalimat yang mengandung kata-kata berikut ini :

- Selalu
- Setiap
- Tak sekalipun
- Sampai kapanpun
- Tak seorangpun
- Dimanapun
- Semua
- Dll Contoh :
- Semua orang pasti menganggapku hina.
  - Semuakah? Tak seorangpun yang tidak menganggapmu hina?
- Setiap ada kamu pasti ada aku.
  - Setiap ada aku kah? Selalukah? Tak sekalipun aku ada tanpa kamu kah?
- Setiap wanita pasti menginginkan seorang pria yang selalu bisa melindunginya.
  - Selalukah?
  - Setiap wanitakah?

#### 2. Modal Operator

Sebuah kalimat yang menunjukkan aktifitas tertentu yang berimplikasi tidak adanya pilihan.

##### a. Necessity

Kalimat yang kehilangan pilihan lain selain pilihan yang ada dalam kalimat. Tanda/ciri-ciri : kalimat yang mengandung kata-kata berikut :



- Harus
- Mesti
- Perlu Contoh :
- Saya harus belajar malam ini untuk ujian besok.
  - Apa yang terjadi bila anda tidak belajar malam ini?
- Kamu perlu datang pada acara besok pagi
  - Apa yang terjadi bila saya tidak datang pada acara besok pagi?

b. Possibility

Kalimat yang kehilangan kemungkinan-kemungkinan tertentu. Contoh :

- Aku nggak mungkin bisa membeli mobil mewah itu.
  - Apa yang membuatmu berpikir demikian?
  - Apa yang terjadi jika tiba-tiba kamu telah memiliki mobil itu?
  - Apa yang perlu kamu lakukan agar bisa membeli mobil mewah itu?
- Kamu tidak akan bisa menyelesaikan tugas itu.
- o Apa yang membuatmu berpikir aku tidak akan bisa menyelesaikan itu?
  - Apa yang terjadi jika tiba-tiba aku bisa menyelesaikan tugas itu?
  - Menurut kamu, apa yang bisa aku lakukan agar aku bisa menyelesaikan tugas itu?

3. Presupposition

Kalimat yang mengandung pelanggaran ini adalah kalimat yang mengasumsikan pendengarnya memahami sebuah pernyataan.

Contoh :

- Kalau kamu ada dalam posisiku kamu pasti bisa merasakan sakit hati yang aku rasakan.
- Kalimat di atas, komunikator mengasumsikan pendengar tidak bisa merasakan sakit hati yang dia rasakan.
  - bagaimana kamu bisa berpikir aku tidak bisa merasakan rasa sakit hati yang kamu rasakan?
  - Apa yang membuatmu berpikir aku perlu berada di posisimu untuk bisa merasakan sakit hati yang kamu rasakan?
- Bisa ga kamu memikirkan cewek lain selain dia?
- Kalimat di atas mengasumsikan pendengar sedang memikirkan “dia”.
  - Bagaimana kamu bisa berpikir aku ga memikirkan cewek selain dia?

- Apa yang membuatmu berpikir aku perlu bisa memikirkan cewek lain selain dia?
- Jadi anda telah dilahirkan untuk menjadi manusia yang sukses.
- Kalimat di atas mengasumsikan pendengar tidak menyadari bahwa dirinya telah dilahirkan sebagai manusia yang sukses.
  - Siapa yang bilang aku tidak menyadari bahwa aku dilahirkan sebagai manusia yang sukses?
  - Apa yang membuatmu berpikir aku perlu menyadari bahwa aku telah dilahirkan menjadi manusia yang sukses?

### **Elegan Meta-Model**

Bila kita menggunakan meta model tanpa didampingi attitude NLP maka kita hanya akan menjadi monster meta-model. Monster meta model adalah istilah bagi mereka yang menggunakan meta model secara mentah-mentah. Alih-alih kita bisa membantu orang lain, justru sangat dimungkinkan orang lain bisa membenci kita. Karena menggunakan meta model secara mentah-mentah seperti monster yang siap membrondong segala pernyataan dengan ratusan peluru “pertanyaan” dengan menggunakan senapan mesin.

Saya akui, saya sendiri pernah menjadi orang seperti itu. Outcome awal saya adalah membantu teman saya untuk mengupdate peta internalnya, namun yang saya dapatkan justru sebaliknya. Teman-teman saya justru takut jika saya bertanya. Dari pengalaman ini saya mulai diingatkan kembali pada presuposisi-presuposisi NLP.

Bagaimana cara melakukan meta-model secara elegan?

- Apa outcome anda?

Sebelum melakukan meta model, kita harus tahu apa outcome kita. Apakah sudah ekologis?

Misalkan kita mendapatkan pernyataan :

“Hidup ini keras, semua manusia harus melewati jalan sulit untuk meraih kesuksesan”

Outcome kita : Membantu pemilik kalimat tersebut untuk menemukan model dunia yang baru yang lebih mudah.

Jadi sebelum kita melakukan meta-model terhadap pernyataan orang lain, tanyakan pada diri kita sendiri “Apa tujuan (hasil yang kita inginkan) kita?”

- Menggunakan Pacing-Leading

Masih ingat dengan pacing-leading patterns? 4 kali pacing dan satu kali leading. Misal : “Hidup ini keras, semua manusia harus melewati jalan sulit untuk meraih kesuksesan”

“oh begitu ya? Jadi menurut kamu hidup ini keras, dan menuju kesuksesan adalah dengan melewati jalan yang sulit ya?” (bold = pacing)

“ah, jadi penasaran bagaimana sih tepatnya hidup keras yang kamu maksud? Atau apakah semua orang harus hidup dengan keras dan melewati jalan yang sulit untuk memperoleh kesuksesan?” (leading)

- Sleight of Mouth

Dengan menggunakan kepiawaian berbicara kita bisa melakukan meta model secara lebih halus tanpa menyinggung orang yang kita meta model.

1. Mengutip orang lain (chunk side > chunk down)

Misal : “Hidup ini keras, semua manusia harus melewati jalan sulit untuk meraih kesuksesan”

“oh begitu ya? Jadi menurut kamu hidup ini keras, dan manusia harus melewati jalan sulit untuk mendapatkan kesuksesan ya? Mungkin kamu pernah mengetahui menurut Dian Nugroho, hidup ini mudah, sederhana dan sangat indah (chunk side). Aku jadi bertanya-tanya, bagaimana tepatnya kamu bisa menyimpulkan sebaliknya?”

2. Mengutip diri sendiri

Misal : “Hidup ini keras, semua manusia harus melewati jalan sulit untuk meraih kesuksesan”

“Oh, jadi menurutmu begitu ya? Aku jadi penasaran, andaikan aku jadi dirimu, bagaimana sih agar aku bisa mendapatkan kesimpulan demikian? Atau pengalaman apa saja sih yang perlu aku lalui agar aku bisa memperoleh pengalaman tersebut”

## **Meta Program**

Meta program merupakan program internal yang digunakan untuk mensortir dan menentukan hal-hal apa yang kita ingin menaruh perhatian padanya. Pikiran melakukan generalisasi, menghapus dan mengedit beberapa informasi dari luar karena hanya mampu mengolah sedikit informasi pada saat yang sama. PDy mengungkapkan bahwa sejatinya meta program merupakan “program” sebagai syarat yang dimiliki seseorang untuk mengambil keputusan dalam berperilaku. Menurutnya, setiap keputusan yang diambil manusia pada dasarnya mempunyai alasan yang melandasinya.<sup>20</sup>

Mengetahui meta program dari mitra bicara maka akan memudahkan dalam mempengaruhinya. Berikut dijelaskan beberapa

jenis dari meta program:

a. **Proaktif-Reaktif**

Orang proaktif cenderung mengambil inisiatif pertama kali dalam setiap kesempatan. Mereka bertindak dengan sedikit atau bahkan tanpa pikir panjang sama sekali. Orang proaktif sangat senang terjun ke lapangan. Sisi lain, orang reaktif menunggu orang lain mengambil peran terlebih dahulu atau menunggu datang situasi yang mereka anggap tepat. Terkadang mereka melakukan analisis yang sangat mendalam terhadap suatu hal.

1) **Mengenali pola**

Orang-orang proaktif akan banyak menggunakan kalimat-kalimat pendek. Mereka berbicara seakan-akan mereka memegang kendali terhadap hidup mereka. Kalimat-kalimatnya jelas dan to the point. Sementara itu orang-orang reaktif banyak berbicara dengan kalimat-kalimat panjang yang terkadang tak terselesaikan. Mereka banyak menggunakan kata-kata pasif. Kalimat-kalimat mereka panjang, tampak selalu melakukan analisis yang mendalam terhadap suatu hal.

2) **Teknik Mempengaruhi**

Mempengaruhi orang proaktif harus menggunakan kata-kata frasa seperti: lakukan saja, langsung, terjun bebas, sekarang juga, mengapa harus menunggu, ambil peran, ambil inisiatif, tunggu apa lagi. Sedangkan untuk orang-orang reaktif perlu menggunakan kata-kata seperti: mari kita pikirkan hal ini, sambil anda memikirkan ini, anda harus benar-benar memahami, ini akan memberi anda jawaban tentang, pikirkan kembali keputusan anda, anda mungkin bisa mempertimbangkan.

b. **Mendekati-Menjauhi**

Mereka yang menggunakan program mendekati sangat fokus terhadap tujuan yang ingin mereka capai. Mereka berpikir berdasarkan tujuan, ingin mendapatkan sesuatu. Karena mereka begitu fokus pada tujuan inilah, mereka umumnya pandai menempatkan prioritas. Dalam kasus

yang ekstrem orang tipe ini sering dianggap naif karena tidak memperhitungkan berbagai hambatan yang mungkin muncul.

Sementara itu orang menjauhi bergerak karena menghindari kondisi yang tidak diinginkan. Mereka mudah terpacu ketika ada sebuah masalah yang harus diselesaikan. Tenggat waktu pekerjaan adalah adalah tombol motivasi orang menjauhi. Sisi lain, orang menjauhi amat ahli dalam troubleshooting.

#### 1) Mengenali Pola

Menggali meta program ini, bisa dengan melalui pertanyaan, “Mengapa memiliki hal tersebut (kriteria) penting bagi anda ?” atau “Apa yang akan terjadi pada diri anda kriteria tersebut terpenuhi ?”

Pada orang mendekati, akan ditemukan jawaban yang menjabarkan tujuan-tujuan yang ingin mereka capai atau hal-hal yang bisa mereka dapatkan. Sementara pada orang menjauhi, akan didapati jawaban mengenai hal-hal yang ingin mereka hindari, masalah-masalah yang tidak ingin mereka hadapi.

#### 2) Teknik Mempengaruhi

Pada orang mendekati, gunakan kata-kata seperti: mendapatkan, mencapai, termasuk didalamnya, memungkinkan anda untuk, keuntungan. Sementara pada orang menjauhi, pakailah kata-kata seperti: menghindari, tidak akan mengalami, memperbaiki, menjaga anda dari, tidak sempurna, mari kita cari tahu dimana kesalahannya.

#### c. Internal-Eksternal

Orang-orang dengan meta program internal dalam konteks tertentu akan memotivasi dirinya berdasarkan standar pribadi yang mereka miliki. Mereka menentukan sendiri kualitas pekerjaan seperti apa yang mereka inginkan. Sedikit sulit bagi mereka menerima keputusan orang lain, dan menyebabkan mereka sedikit kritis terhadap penilaian orang lain. Terutama untuk hal-hal penting, mereka senantiasa mempertahankan standar yang mereka pegang. Orang-orang dengan tipe ini tidak terlalu membutuhkan penghargaan dari orang lain.

Sementara orang-orang eksternal mereka banyak membutuhkan pendapat dan saran dari orang lain untuk mengambil keputusan. Dalam hal memotivasi diri pun mereka sangat mengharapkan penilaian yang diberikan oleh orang lain padanya.

#### 1) Mengenali Pola

Pertanyaan yang dapat diajukan untuk mengenali meta program ini adalah, “Bagaimana anda tahu bahwa anda telah menyelesaikan pekerjaan ini dengan baik?”, “Bagaimana reaksi anda ketika mendapat masukan dari rekan anda?”, “Siapa saja yang anda libatkan dalam mengambil keputusan?”, “Bagaimana jika anda telah melakukan pekerjaan dengan baik, namun seseorang yang sangat anda hormati mengkritiknya?”

#### 2) Teknik Mempengaruhi

Gunakan kata-kata seperti ‘hanya anda yang dapat memutuskan, ‘semuanya terserah anda’, saya sarankan anda untuk memikirkan, ‘coba sendiri dan kemukakan pendapat anda, ‘ini data yang anda butuhkan dan silahkan putuskan sendiri’ akan sangat mengena bagi mereka yang memiliki program internal.

Sementara untuk program eksternal, kata-kata yang bisa digunakan adalah ‘orang lain sudah banyak melakukan, ‘cara ini telah diuji’, ‘saya sangat merekomendasikan anda untuk’, ‘para ahli mengatakan’ dan masih banyak lagi.

### **Opsional-Prosedural**

Mereka dengan meta program opsional, akan termotivasi dengan banyaknya kesempatan dan pilihan yang ada untuk melakukan sesuatu dengan cara yang beda. Mereka senang membuat prosedur dan system kerja, namun mengalami kesulitan mengikutinya. Kesempatan mengeluarkan ide tak terbatas akan menimbulkan gairah bagi mereka. Sisi lain, kebiasaan ini sering berakibat pada seringnya berbagai aturan dilanggar.<sup>22</sup>

Meta program opsional senang memulai ide baru atau proyek baru, namun terkadang tidak dibarengi dengan keinginan untuk menuntaskannya. Lebih senang mengembangkan dari pada

melakukan pemeliharaan terus-menerus. Bahkan, terkadang malas untuk membuat komitmen, sebab merasa hal ini akan mengurangi pilihan-pilihan yang mereka miliki.

Sementara itu meta program prosedural akan membuat seseorang senang mengikuti aturan. Mereka selalu yakin bahwa ada satu cara yang tepat untuk melakukan sesuatu. Sekali mereka menemukan cara itu, mereka akan mengikutinya terus-menerus. Mereka dengan tipe ini harus memiliki titik awal dan akhir dalam mengambil keputusan sebagaimana sebuah prosedur. Tanpa ada titik ini mereka yang prosedural akan kebingungan dan kehilangan arah. Adalah sebuah rasa bersalah jika mereka terpaksa melanggar sebuah aturan.

#### 1) Mengenai Pola

Sebuah pertanyaan yang dapat menjadi acuan memunculkan meta program ini adalah, “Mengapa anda memilih...?”

Mereka yang opsional memberikan jawaban berupa daftar alasan yang mereka miliki. Sedangkan mereka yang prosedural akan mengganti kata ‘mengapa’ dengan ‘bagaimana’, lalu memberikan jawaban berupa langkah demi langkah atau bahkan sebuah cerita sehingga mereka sampai pada keputusan untuk memilih hal itu.

#### 2) Teknik Mempengaruhi

Untuk meta program opsional gunakan kata-kata seperti,

‘alternatif’, ‘itu hanya salah satu cara’, ‘ada beberapa pilihan’, ‘tak ada batasnya’. Sedangkan untuk prosedural gunakan kata-kata seperti ‘cara yang benar adalah’, ‘pertama... kedua... ketiga... setelah itu’, ‘dapat diandalkan’, ‘ikuti saja petunjuknya’, ‘ini adalah metode yang teruji’, dan seterusnya.

#### e. **Persamaan-Perbedaan**

Meta program persamaan biasa digunakan oleh mereka yang senang melihat hal-hal yang sama pada kesempatan pertama.

Karena kesenangan inilah mereka cenderung menyukai kondisi dan situasi yang sama. Mereka agak kurang suka dengan perubahan.

Sebaliknya, mereka yang dengan meta program perbedaan justru sangat menyenangi perubahan. Mereka akan resistan terhadap situasi yang statis dan stabil..

#### 1) Mengenali Pola

Gunakan pertanyaan “Apa hubungan antara (konteks lama) dengan (konteks baru)?” Agar menjaga kenetralan pertanyaan harus menggunakan kata ‘hubungan’, yang akan memungkinkan membuka semua jawaban.

Atau bisa dengan pertanyaan yang lebih simple, seperti ‘seberapa sering mereka melakukan perubahan seperti dalam profesi, karir, jabatan dan lain-lain.

#### 2) Teknik Mempengaruhi

Untuk meta persamaan gunakan kata-kata ‘sama seperti’, ‘secara umum’, ‘seperti biasa’, ‘seperti sebelumnya’, ‘tidak berubah’, ‘sebagaimana anda tahu’, ‘persis seperti’, ‘mempertahankan’, ‘merawat’, dan seterusnya. Selain itu anda lebih banyak menunjukkan persamaan-persamaan alih-alih perbedaannya.

## **Penerapan Praktis NLP**

### **1. Nick vujicic: Kisah nyata tentang Potensi Diri**

Mungkin Anda sudah pernah mendengar nama ini berkali-kali. Tokoh satu ini adalah sebuah contoh nyata. Bagaimana dia dapat memanfaatkan potensi SDM yang dianugerahkan TUHAN kepada kita semua? Mari kita dengarkan terlebih dahulu kisah hidup seorang NICK VUJICIC.

DiLahirkan pada tanggal 4 Desember 1982 tanpa anggota tubuh, kedua tangan dan kaki, merupakan awal dari perjalanan hidup seorang pemuda yang tetap tegar dan tak pantang



menyerah. Dia adalah Nick Vujicic, seorang Pembicara Motivasi sekaligus Direktur “Life Without Limbs”.

Hidupnya yang penuh dengan batu rintangan. Berawal dari dilarangnya dia oleh Undang-Undang Australia dalam menjalani pendidikannya dalam sekolah umum karena cacat fisik, meskipun secara mental tak terganggu. Seiring dengan berjalannya waktu hukum itu pun berubah, Nick adalah salah satu orang cacat fisik pertama yang mengikuti pendidikan secara umum. Dia belajar menulis dengan dua jari kaki kirinya, tentu saja menggunakan alat khusus yang digunakan sebagai pegangan. Dia juga belajar menggunakan komputer dengan tumit dan jari-jari kaki kirinya.

Walaupun Nick sudah mampu mengikuti pendidikan umum, ternyata lingkungan sekitar sekolah berkata lain. Ia selalu dikucilkan di kelas nya, dijauhi teman-temannya, dan hidupnya amat tertekan akan hal itu. Pada umur 10 tahun, Ia sempat memikirkan untuk bunuh diri. Ia selalu berdoa agar hidupnya lebih baik dengan apa yang ia punya. Ia selalu mencoba untuk bersyukur atas apa yang telah diberikan-Nya.

tentang bagaimana seseorang dengan segala kekurangannya menjalani hidup dengan terus berusaha pantang menyerah. Itulah saat di mana Nick menemukan titik balik kehidupannya untuk semangat dan terus berjuang dalam kehidupannya dan menggapai segala keinginannya. Ia sadar, bahwa bukan hanya dia lah pejuang yang bernasib sama yang ada di dunia lain. Banyak orang yang berlatar belakang hampir sama dengan dia sedang berjuang keras dalam hidup mereka masing-masing.

Ketika dia berusia 17 tahun, dia mulai mencoba mengikuti beberapa kegiatan organisasi luar yang menurut dia itu adalah suatu tantang untuk menuju cahaya yang terang ke arah kesuksesan. Pada usianya yang ke 21, Ia berhasil menyelesaikan pendidikan nya dan mendapatkan dua gelar, dalam bidang Akuntan dan Keuangan Terpadu. Ia memulai kariernya dengan menjadi Pembicara Motivasi yang ter fokus pada kehidupan remaja masa kini. Ia juga menjadi pembicara dalam sektor-sektor perusahaan dan tujuannya adalah menjadi pembicara inspirasi internasional. Sejauh ini dia telah berbicara kepada lebih dari 2 juta orang, di dua belas negara di empat benua (Asia, Afrika, Australia, dan Amerika Utara).

Sama seperti NICK kita pun saat awal sering menyalahkan diri sendiri. Kenapa TUHAN menciptakan diriku seperti ini? Tetapi pertanyaan seperti ini harus kita jadikan seperti

cambukan bagi diri. Lewat bantuan Ibunya, NICK akhirnya menemukan kesadaran dalam dirinya bahwa TUHAN itu adil.

Dia pun sadar akan POTENSI SDM VAKOGnya. Bukan hanya terfokus pada kaki dan tangan saja. Masih ada MATA, TELINGA, HIDUNG dan LIDAH. NICK pun terus mengasahnya sehingga POTENSI ini tidak hanya sebuah HADIAH dari Tuhan. Tapi sudah menjadi sebuah ANUGERAH yang dapat dia gunakan untuk memberkati banyak umat manusia di dunia ini.

Terima kasih NICK sudah mengajarku cara menghargai POTENSI SDM yang sudah diberikan TUHAN secara GRATIS kepada diriku. Tinggal maukah diriku melatihnya sehingga menjadi sebuah POWER.

## **2. Formula Ajaib Edison**

Suatu kali dalam jumpa pers, para wartawan ingin tahu apa rahasia keberhasilan Edison. Mereka bertanya “Mr Edison, apa rahasianya yang menyebabkan anda berhasil melewati 2000 kali kegagalan?” Edison menjawab “2000 kegagalan? Saya tidak pernah gagal satu kalipun juga“. Para wartawan mengira bahwa Edison sedang berusaha untuk menutupi kegagalannya. Mereka bertanya dengan lebih tegas “Tapi bukankah anda memang sudah melakukan 2000 kali percobaan baru berhasil menemukan lampu pijar? Apa rahasia ketekunan anda, sehingga anda tidak menyerah di tengah jalan?“. Edison pun menjawab “Mengapa saya katakan saya tidak pernah gagal satu kalipun juga, rahasianya adalah untuk menemukan lampu pijar dibutuhkan 2000 kali percobaan.”

Rupanya itulah formula Edison, yaitu memiliki pandangan yang berbeda terhadap masalah dan tantangan. Sementara banyak orang mengatakan 2000 kali percobaan sebagai rangkaian kegagalan, sebaliknya Edison melihat 2000 kali percobaan sebagai langkah menuju keberhasilan. Secara singkat Formula Edison dapat dirumuskan menjadi beberapa bagian:

a. Miliki Mindset bahwa Anda bukannya melakukan kesalahan atau kegagalan tetapi menemukan sebuah ide untuk membuat yang lebih baik lagi. Di dalam NLP ini disebut bertindak secara fleksibel. Gunakan pendekatan secara berbeda. Bila anda melakukan secara terus menerus melakukan hal yang sama maka hasil yang didapatpun pasti sama. Tapi bila anda terus menerima setiap kegagalan sebagai sebuah feedback , segera lakukan perbaikan dan temukan cara baru mengatasinya.Sampai anda mendapat hasil yang benar-benar Anda inginkan.

b. Miliki sikap curiosity, yaitu sikap memiliki rasa ingin tahu yang BESAR. Rahasia Edison dapat menjadi penemu legendaris dikarenakan dia memiliki sikap curiosity setiap menghadapi masalah. Wajar saja dia dapat menemukan bola lampu listrik setelah melakukan ribuan kali percobaan. Jadikan sikap curiosity didalam hidup ANDA!

c. Miliki keyakinan Anything is POSSIBLE! Apapun dapat Anda wujudkan. Bila Anda mempunyai keyakinan seperti ini maka anda pasti memiliki semangat pantang menyerah. Tidak peduli berapa kali anda jatuh gagal. Yang jauh lebih penting apakah anda memiliki semangat untuk bangkit kembali.

### **3. Berpikir Ala FORD**

Di dalam buku motivasi klasik karangan Nopoleon Hill. Berjudul Berpikir dan Menjadi kaya. Ada sebuah kisah yang sangat inspirational. Diceritakan ketika Henry Ford memutuskan untuk memproduksi motor V-8 yang termasyur, dia memilih untuk membuat sebuah mesin dengan kedelapan silindernya pada satu blok dan memerintahkan para insinyurnya untuk membuat rancangan mesinnya. Rancangan itu dibuat di atas kertas, tetapi para insinyurnya berpendapat bahwa hal tersebut benar-benar mustahil untuk mencetak blok mesin delapan silinder dalam satu bentuk tunggal yang utuh.

Ford berkata, "Walaupun demikian buat saja."

Tapi, mereka menjawab, "Ini mustahil!"

"Teruskan saja," Ford memerintah, "dan terus kerjakan sampai kalian berhasil, tidak peduli berapa banyak waktu yang diperlukan."

Para insinyur pun terus bekerja. Tidak ada pilihan lain yang bisa mereka lakukan kalau mereka ingin tetap bekerja sebagai karyawan Ford. Enam bulan berlalu, dan tidak ada apa pun yang terjadi. Enam bulan berikutnya lewat, dan masih tetap mereka belum menghasilkan apa pun. Para insinyur mencoba setiap rencana yang bisa dipikirkan untuk melaksanakan perintah, tetapi semuanya kelihatan tidak mungkin. "MUSTAHIL".

Akhir tahun itu Ford memeriksa pekerjaan insinyurnya, dan sekali lagi mereka mengatakan kepadanya bahwa mereka tidak bisa menemukan cara apa pun untuk melakukan perintahnya.

“Teruskan saja,” kata Ford. “Saya menginginkannya, dan saya akan mendapatkannya.” Merekapun terus bekerja, dan kemudian seakan-akan kena sentuhan magic dari Ford. V-8 pun terwujud.

Kisah ini menceritakan bagaimana Ford berpegang teguh kepada apa yang dia lihat dalam pikirannya. Ditambah dengan keinginan yang kuat untuk mewujudkannya menjadi nyata. Sehingga V-8 benar-benar terwujud. Rahasia Ford ini bernilai jutaan dolar. Bila kita mampu menerapkan prinsip sukses ini dalam kehidupan kita.

## REFERENSI

- 1 Steve Bavister & Amanda Vickers, NLP for Personal Success. Terjemah oleh Teguh Wahyu Utomo (Yogyakarta: Baca, 2004)
- 2 Ibrahim Elfiky, Terapi Komunikasi Efektif, (Jakarta: Hikmah, 2010)
- 3 Richard Bandler, Allesio Roberti, Owen Fitzpatrick, The Ultimate Introduction to NLP; Cara Membangun Hidup yang Sukses, (Jakarta: PLP Book, 2015)



**DR (C) YANUAR WIJAYANTO, S.PD  
MT CT CCMS CSA C.NNLP C.NLC CH  
CHT**

TRAINER-COACH-PUBLIC  
SPEAKER-RESEARCHER-CONSULTANT

**PERSONAL  
PROFILE**

Extremely motivated to constantly develop my skills and grow professionally. I am confident in my ability to come up with interesting ideas for good public policy services.

**CONTACT**

-  Perum Pura F7/10  
Tajurhalang Bogor  
16320 Indonesia
-  yanuarw2012@yahoo.com
-  +62 085641250901
-  [www.yanuarwijayanto.com](http://www.yanuarwijayanto.com)

**EDUCATION**

- Development Studies  
Scholarship of MOT in ITB.  
2014)
- Natural Resources &  
Environment Management  
(Doctor Candidate IPB, LPDP RI  
Scholarship)

**SKILLS**

- Procurement
- Contract Management
- English Literature
- Education & Training
- Development Studies
- Public Policy analysis
- Natural resources & environment Management

**WORK EXPERIENCE**

Trainer at The Development Center for Transport  
Officers Ministry Of Transport RI

- 2008-present

**TRAINING**

- Procurement Expert (LKPP 2010)
- Contract Management (LKPP 2018-2019)
- TOT Trainer (BNSP 2018)
- Education & Training (LAN RI 2010-2018)
- TOT Gender Mainstreaming (KPPA RI 2017)
- Public Policy analysis (IPB 2017)
- Asset Management (Kemenkeu RI 2016-2017)
- NLP & Hypnotherapy (IBH, NLP Soc 2017-2018)
- Coaching (NCA 2018)
- Leadership (LAN RI 2014)
- and many more