

MENGUASAI KOMUNIKASI DENGAN NLP: MEMBUKA KEKUATAN SOFT SKILL

WRITER TEAM

**Rita Hartati
Meisuri
Siti Aisyah Ginting
Ariatna**



GET PRESS INDONESIA

**MENGUASAI KOMUNIKASI DENGAN NLP:
MEMBUKA KEKUATAN SOFT SKILL**

Penulis :

Rita Hartati
Meisuri
Siti Aisyah Ginting
Ariatna

ISBN :

Editor : Yuliatris Novita, M.Hum.

Penyunting: Ari Yanto, M.Pd.

Desain Sampul dan Tata Letak : Tri Putri Wahyuni, S.Pd.

Penerbit: GETPRESS INDONESIA

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi:

Jl. Palarik RT 01 RW 06, Kelurahan Air Pacah
Kecamatan Koto Tengah, Padang, Sumatera Barat
website: www.getpress.co.id
email: adm.getpress@gmail.com

Cetakan pertama, Februari 2024

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Pertama-tama, puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT karena atas pertolongan-Nya buku ini dapat diselesaikan dengan judul " **Menguasai Komunikasi dengan NLP: Membuka Kekuatan Soft Skill**" tepat pada waktunya.

Kami juga berterima kasih atas bantuan dari: **Olga Wansyan Stephen Simorangkir dan Kholilah Yuniar Nasution** yang telah membantu penyusunan buku ini sehingga dapat terselesaikan dengan baik dan berbagai pihak lain yang terlibat dalam penyusunan modul ini.

Dalam penyusunan buku ini tidak dipungkiri terdapat banyak tantangan dan hambatan, namun berkat bantuan dari berbagai pihak, hambatan-hambatan tersebut dapat diatasi. Disadari pula bahwa masih banyak kesalahan dalam proses penulisan buku ini. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam proses penulisan buku ini. Semoga Allah SWT membalas semua bantuan dan memberkati Anda semua. Penulis menyadari bahwa buku ini masih belum sempurna baik dari segi susunan maupun isinya. Maka penulis berharap kritik dan saran dari pembaca dapat membantu penulis dalam menyempurnakan buku berikutnya. Akhir kata, semoga buku ini dapat membantu para pembaca untuk menambah wawasan tentang Menguasai Komunikasi dengan NLP.

PENULIS

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
BAB I SEJARAH DAN TOKOH – TOKOH NLP	1
BAB II NLP METODE INOVATIF KOMUNIKASI.....	4
BAB III SOFT SKILL DALAM BERKOMUNIKASI	9
BAB IV NLP PRESUPPOSISI.....	12
BAB V NLP META MODEL	16
BAB VI SUBMODALITAS	31
BAB VII CHUNKING	34
BAB VIII MATCHING & MIRRORING	45
BAB IX MILTON MODEL.....	55
BAB X REFRAMING	73
BAB XI ANCHORING	92
BAB XII IMAGERY TRAINING.....	101
BAB XIII SWISH PATTERN	106
BAB XIV GRIEF PATTERN	111
BAB XV RAPPORT BUILDING	114
BAB XVI THE SCORE PATTERN.....	119
BAB XVII THE GODIVA CHOCOLATE PATTERN	123
BAB XVIII SMART GOALS.....	127
BAB XIX CIRCLE OF EXCELLENCE	130
BAB XX VISUAL SQUASH	132
DAFTAR PUSTAKA.....	135
BIODATA PENULIS.....	140

BAB I SEJARAH DAN TOKOH – TOKOH NLP

Think before you speak. Read before you think

Fran Lebowitz

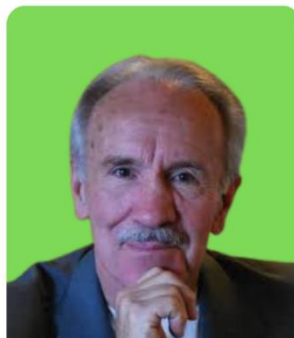
Neuro-linguistic Programming (NLP) dikembangkan pertama kali oleh Richard Bandler dan John Grinder pada tahun 1970-an di bawah bimbingan Gregory Bateson, seorang antropolog yang juga dikenal sebagai ahli ilmu sosial, bahasa, dan cybernetic di University of California, Santa Cruz. Berawal dari sebuah studi yang mengkaji kehebatan para psikoterapis dalam menangani para pasiennya, NLP kemudian berkembang menjadi sebuah metodologi untuk mengidentifikasi aspek-aspek kunci perilaku manusia termasuk mengkaji berbagai pendekatan yang digunakan untuk dapat mengubah perilaku tersebut.

Ini dimulai pada tahun 1970-an ketika Richard Bandler menyewa Dr. Robert Spitzer, pemilik berbagai koleksi buku sains dan perilaku manusia, diundang untuk mengikuti kursus pelatihan yang diselenggarakan oleh psikiater dan pendiri terapi Gestalt Fritz Perl dan psikoterapis terkenal Virginia Satir, yang menangani banyak kasus rumah tangga. Kemampuan Perl dan Satir untuk menyebabkan perubahan signifikan pada pasien mereka membuat Bandler mempelajari gaya dan metode kedua karakter ini. Spitzer, melihat antusiasme Bandler, kemudian mengizinkan Bandler menjadi asistennya dalam mengedit dan merekam latihan kedua karakter tersebut. Bandler membantu Spitzer mengedit buku *The Gestalt Approach of Perl* sambil juga mendengarkan rekaman Perls pasiennya, yang kemudian diintegrasikan ke dalam buku *Eye Witness to Therapy*.

Sejarah dan Tokoh – Tokoh NLP



Richard Bandler



John Grinder



R. Frank Pucelik

Ketertarikan Bandler pada terapi Gestalt membawanya, yang saat itu menjadi mahasiswa di Universitas California, Santa Cruz, untuk menghadiri lokakarya terapi Gestalt untuk meningkatkan keterampilannya. Untuk lebih menyempurnakan analisisnya, Bandler kemudian mengundang Dr. John Grinder, Associate Professor of Linguistics, memasuki berbagai terapi Gestalt sebagai pengamat. Ini memulai interaksi yang intens antara Bandler dan Grinder. Miller menggunakan pengetahuannya yang luas tentang tata bahasa transformasional untuk menjelajahi gaya Perl dengan "Terapi Gestalt" dan kemudian Virginia Satir, yang terkenal dengan "Family Therapy" -nya.

Setelah melalui serangkaian pengamatan dan diskusi, Bandler dan Grinder akhirnya berkolaborasi menghasilkan berbagai karya. Karya-karya tersebut memuat berbagai teknik therapeutic dan penggunaan pola bahasa yang dapat memengaruhi pasien agar terjadi perubahan secara signifikan. Karya-karya tersebut dituangkan dalam beberapa buku, yaitu:

- The Structure of Magic Volume I (1975)
- The Structure of Magic Volume II (1976)
- Changing with Families (ditulis bersama Satir tahun 1976)

Karya-karya tersebut mengusung sebuah konsep modeling yang kemudian dikenal sebagai meta-model, peletak dasar konsep awal dari NLP.

Konsep meta-model ini menarik perhatian seorang antropolog terkenal Gregory Bateson, yang kemudian mengantarkan Bandler dan Grinder kepada Milton Erickson yang telah dikenal sebagai salah satu peletak dasar hipnoterapi klinis dan juga dikenal sebagai hipnoterapis genius dengan gayanya yang khas.

Bandler dan Grinder sangat tertarik kepada Erickson secara pribadi maupun gaya terapinya. Tanpa menunggu lebih lama lagi, mereka segera melakukan modeling pendekatan erickson dalam menangani pasien-pasien selama lebih dari delapan belas bulan lamanya. Hasilnya dituangkan dalam berbagai karya yaitu:

- Patterns of The Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Volume I (1975)
- Patterns of The Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson Volume II (1977)

Kedua karya ini menjadi dasar konsep model Milton, sebuah konsep yang memungkinkan pasien mengalami perubahan klinis pada tingkat bawah sadar atau somatik dan tidak hanya pada tingkat kognitif.

BAB II NLP METODE INOVATIF KOMUNIKASI

There is more treasure in books than in all the pirate's loot on Treasure Island

Walt Disney

NLP atau pemrograman neuro-linguistik adalah teknik yang meneliti struktur internal seseorang dan bagaimana struktur itu dapat dirancang untuk tujuan yang bermanfaat bagi orang tersebut. Dalam NLP, setiap perilaku memiliki struktur internal yang mendukungnya. Penemuan NLP dimulai ketika Dr. Richard Bandler, seorang ahli matematika dan pemrograman komputer, dan Prof. John Grinder, profesor bahasa dan linguistik, bertemu di University of California, Santa Cruz pada pertengahan 1970-an. Mereka tertarik mempelajari keterampilan dari berbagai ahli (ahli) dan terapis (penyembuh) yang sukses di bidangnya. Metode yang digunakan untuk mempelajari keterampilan ini disebut modeling. Tokoh model aslinya adalah: Fritz Perls (Psikoterapis Gestalt), Virginia Satir (Psikolog, Terapis Keluarga), Gregory Bateson (Antropolog, Sibernetika), dan Milton Erickson, MD (Dokter, Hipnoterapis).

Setelah bertahun-tahun menjadi model, keduanya berhasil mengembangkan beberapa teknik mental yang sangat berguna dalam terapi. NLP atau Neuro-Linguistic Programming adalah sebuah metode psikologi yang berfokus pada koneksi antara proses neurologis, bahasa, dan perilaku manusia.



NLP berusaha memahami cara kerja pikiran manusia serta bagaimana pikiran tersebut mempengaruhi bahasa dan perilaku kita. Berdasarkan namanya,

NLP dapat diuraikan menjadi 3 bagian, yakni:

a. Neurology

Neuron adalah sel saraf yang menjadi unit dasar dari sistem saraf. Dalam NLP, neuron digunakan sebagai analogi untuk menjelaskan bagaimana pikiran manusia bekerja dan diproses. Neuron/ Neurology ini mengacu pada sistem saraf manusia yang mempengaruhi semua yang kita pikirkan, rasakan, dan lakukan. Sistem saraf seseorang adalah alat yang digunakan oleh tubuh untuk merasakan dunia di luarnya dan kemudian memprosesnya di dalam pikiran. Sistem ini menggunakan lima indera utama: pendengaran, pengecap, kinestetik, penciuman, dan visual. Dengan menggunakan telinga, lidah, kulit dan gerakan, hidung dan mata, pikiran internal dapat memproses dunia luar.

b. Linguistic

Secara umum, linguistic adalah ilmu tentang bahasa, ilmu yang mengkaji, menelaah atau mempelajari bahasa secara umum. Linguistic pada NLP merujuk pada bahasa atau kata – kata yang digunakan oleh seseorang dalam berkomunikasi. Ini mengacu pada bahasa dan cara kita menggunakan bahasa untuk mempengaruhi diri sendiri dan orang lain. Bahasa digunakan untuk mengorganisir dan memproses informasi dalam pikiran kita. membentuk bahasa yang digunakan seseorang didasarkan pada hasil dari informasi yang diproses oleh indera. Makna dan interpretasi diberikan untuk informasi dari indera pendengaran sebagai suara, pengecap sebagai rasa, kinestetik sebagai perasaan, penciuman sebagai bau, dan visual sebagai gambar. Interpretasi ini kemudian diekspresikan melalui bahasa, baik verbal maupun non verbal. Salah satu kelemahan utama yang dihadapi orang saat ini adalah miskomunikasi. Mereka tidak dapat mengekspresikan pandangan mereka dengan jelas, dan bahkan ketika mereka mencoba, mereka akhirnya berbicara sebelum berpikir. Hal ini sering kali menimbulkan reaksi yang beragam dari penerima pesan, dan karenanya menghambat efisiensi pikiran si pengirim. Meskipun hal ini berkaitan dengan komunikasi eksternal, namun hal yang sama pentingnya juga harus diberikan pada komunikasi internal, karena ada monolog yang terus menerus dan konstan yang terjadi di latar belakang pikiran manusia, baik saat mengambil

keputusan, atau saat memahami suatu situasi. Untuk alasan ini, komunikasi internal harus jelas, komprehensif dan tepat. Dalam NLP, bahasa digunakan sebagai media untuk mengubah pola pikir seseorang.

c. Programming

Programming mengacu pada kecenderungan manusia untuk menciptakan pola pikir dan perilaku yang konsisten dan berulang dalam diri mereka. Dalam NLP, programming (pemrograman) merujuk pada teknologi yang mempelajari struktur internal seseorang dan bagaimana struktur tersebut bisa didesain untuk tujuan yang bermanfaat bagi orang tersebut. Dalam NLP, setiap perilaku mempunyai struktur internal yang mendukungnya.

Pendekatan NLP didasarkan pada asumsi bahwa cara kita berpikir dan menggunakan bahasa mempengaruhi cara kita melihat dunia dan bertindak di dalamnya

Dalam NLP, dikenal teknik-teknik dan strategi-strategi yang digunakan untuk merubah cara berpikir, menghilangkan kebiasaan buruk, dan meningkatkan performa dalam berbagai aspek kehidupan. NLP banyak digunakan dalam berbagai bidang, seperti psikologi, konseling, pendidikan, bisnis, dan lain-lain. Beberapa teknik yang terkenal dalam NLP antara lain teknik visualisasi, reframing, dan anchoring. Teknik-teknik ini dapat membantu individu untuk memperbaiki komunikasi, mengatasi masalah emosional, meningkatkan produktivitas, dan mencapai tujuan hidup.

Adapun NLP memiliki banyak manfaat dalam pengembangan soft skill seseorang. Beberapa manfaat NLP dalam soft skill adalah sebagai berikut:

1. komunikasi yang lebih baik, Dalam NLP, seseorang diajarkan untuk memahami bahasa tubuh, penggunaan bahasa yang efektif, dan cara membangun hubungan yang baik dengan orang lain. Hal ini dapat membantu meningkatkan keterampilan komunikasi seseorang, sehingga mereka dapat menjadi pendengar yang baik dan berbicara dengan cara yang efektif.
2. Peningkatan percaya diri, NLP membantu seseorang untuk memahami dan mengatasi ketakutan dan rasa takut yang dapat menghambat kemampuan seseorang dalam mencapai tujuan mereka. Hal ini dapat membantu

meningkatkan kepercayaan diri seseorang dan memberikan dorongan positif dalam karir atau kehidupan sehari-hari.

3. Keterampilan manajemen waktu, Dalam NLP, seseorang diajarkan untuk memprioritaskan tugas dan merencanakan waktu mereka secara efektif. Hal ini dapat membantu meningkatkan produktivitas seseorang dan memastikan bahwa mereka dapat menyelesaikan tugas-tugas penting dengan tepat waktu.
4. Keterampilan kepemimpinan, NLP dapat membantu seseorang dalam mengembangkan keterampilan kepemimpinan yang diperlukan untuk mengarahkan dan memotivasi orang lain. Hal ini termasuk memahami cara berkomunikasi dengan orang lain, memotivasi mereka, dan memberikan umpan balik yang konstruktif.
5. Peningkatan keterampilan presentasi, NLP dapat membantu seseorang untuk menjadi pembicara yang lebih baik dan mengatasi rasa gugup atau cemas saat berbicara di depan umum. Hal ini dapat membantu seseorang untuk mengesankan audiens dan memberikan presentasi yang efektif.

Apakah NLP berbahaya?

NLP berbahaya jika pengguna belum menyelesaikan pelatihan profesional yang menjelaskan masalah apa saja yang dapat terjadi dengan jenis perawatan tertentu. Jika tidak dilakukan dengan benar, induksi trans, prosedur terapi konfrontasi, dan perawatan trauma dapat menyebabkan kerusakan psikologis pada klien. Banyak intervensi yang tidak boleh dilakukan sama sekali jika pasien tidak memiliki izin sebagai praktisi atau psikoterapis alternatif. Pelatih NLP profesional mengetahui seberapa jauh kompetensi mereka dan di mana batas-batas penerapannya. Di sisi lain, NLP dapat menimbulkan perasaan harga diri dan kemahakuasaan yang berlebihan. Akibatnya, pengguna mungkin percaya bahwa mereka kebal terhadap pengetahuan. Sepenuhnya bebas dari beban kemampuan untuk menjadi kritis terhadap diri sendiri dan melalui afirmasi diri, pengguna dapat kehilangan pijakan. Mengapa NLP dikritik sering kali disebabkan oleh bias, ketidaktahuan, asosiasi yang tergesa-gesa, dan pengalaman individu yang negatif dari orang yang bersangkutan. Meskipun metode ini berakar pada ilmu pengetahuan dan ada banyak penelitian yang mendukung keefektifannya, masih ada kritikus yang menyatakan bahwa NLP tidak cukup berbasis ilmu pengetahuan. Yang lain percaya bahwa NLP dapat digunakan untuk membaca pikiran dan memanipulasi orang. NLP adalah bahaya! Wawasan tentang teknik-

tekniknya membuka banyak kemungkinan baru, yang dapat mengarahkan perilaku seseorang ke arah yang diinginkan. Pengetahuan tentang diri sendiri dan orang lain, serta pengetahuan yang lebih dalam tentang sifat manusia, dapat disebut sebagai manipulasi. Kita juga harus skeptis terhadap janji-janji yang dibuat oleh para pemasar yang gencar. "NLP akan membawa Anda pada kebahagiaan, kekayaan dan kesuksesan dalam sekejap mata" adalah kalimat populer yang tidak boleh terlalu dipercaya. Kenyataannya tidak sesederhana itu.

BAB III SOFT SKILL DALAM BERKOMUNIKASI

*Reading is an exercise in empathy; an exercise in walking in someone else's shoes
for a while*

Malorie Blackman



Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia (KKBI), komunikasi adalah pengiriman dan penerimaan pesan atau berita antara dua orang atau lebih sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami. Kata komunikasi berasal dari bahasa latin, *communicates*, artinya berbagi atau menjadi milik bersama – mengacu pada upaya yang bertujuan untuk mencapai kebersamaan.

Menurut Gerald R. Miller menyatakan bahwa komunikasi terjadi ketika suatu sumber menyampaikan pesan kepada penerima, dengan kesadaran niat untuk mempengaruhi perilaku penerima pesan.

Adapun soft skill merupakan keterampilan sosial untuk berinteraksi dengan orang lain dan mengelola pekerjaan mereka. Manfaat softskill adalah keterampilan dan kecakapan hidup, baik untuk diri sendiri, berkelompok, atau bermasyarakat. Soft skill dapat membantu seseorang untuk berinteraksi, berkomunikasi, berkolaborasi, memecahkan masalah dan tumbuh secara profesional dan pribadi. Beberapa contoh soft skill yang sering dibutuhkan dalam dunia karir adalah: komunikasi, problem

solving, kepemimpinan, Kerjasama tim, kreativitas, adaptabilitas, etika kerja, motivasi, kecerdasan emosional dan manajemen waktu. Adapun komunikasi merupakan salah satu unsur penting dalam hampir setiap pekerjaan. Mengapa komunikasi dan soft skill penting dalam kehidupan sehari – hari? Tidak dapat dipungkiri, komunikasi dan soft skill sangat dibutuhkan, antara lain:

1. Membangun kerjasama tim. Dengan adanya komunikasi yang terbuka antara lain satu sama lain di tempat kerja dapat melakukan kerjasama dengan lebih baik dan efektif
2. Mendorong transparansi. Dengan adanya komunikasi efektif membuat para rekan memperoleh instruksi serta arahan yang jelas di tempat kerja
3. Membantu bertahan dalam situasi sulit. Komunikasi yang efektif dapat membantu mengatasi berbagai tantangan, hambatan atau kesulitan yang mungkin dihadapi seseorang dalam kehidupan kerja. Keterampilan lunak seperti kreativitas, kemampuan beradaptasi, dan fleksibilitas dapat membantu menemukan solusi terbaik untuk setiap situasi

Namun sering sekali, kita memiliki hambatan dalam mengasah komunikasi dalam softskill

seperti, ketidakpercayaan diri/gugup dalam berkomunikasi dengan rekan kerja atau di depan banyak orang saat berbicara.

Adapun penyebab ketidakpercayaan diri atau gugup dalam berkomunikasi adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya persiapan. Kurangnya persiapan dapat mengakibatkan seseorang tidak memiliki kendali atas isi, topik atau tujuan yang disampaikan dalam komunikasi. Hal ini dapat menimbulkan keraguan, kebingungan atau kesalahan dalam penyampaian pesan
2. Kurangnya pengalaman. Kurangnya pengalaman dapat membuat komunikasi dengan orang lain, terutama di depan banyak orang, menjadi asing atau tidak nyaman bagi seseorang. Ini dapat menyebabkan kegugupan, kegugupan atau kepanikan selama komunikasi.

Dengan adanya hambatan yang lain juga dapat membuat semakin gugup dan

tidak percaya diri dapat menghambat kesuksesan dalam berkomunikasi dan soft skill. Adapun solusi yang dapat dilakukan yaitu dengan meningkatkan persiapan dan pengalaman, juga dapat ditempuh dengan sebuah teknik bernama Neuron Linguistic Programming (NLP).

BAB IV NLP PRESUPPOSISI

I can survive well enough on my own – if given the proper reading material

Sarah J. Maas



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Presupposisi yang Diharapkan:

1. Memahami perspektif orang lain
2. Fleksibel merespon dan beradaptasi dengan situasi baru
3. Penggunaan bahasa yang positif
4. Sikap terbuka terhadap pembelajaran
5. Peningkatan kreativitas
6. Kemampuan mencari solusi
7. Bertanggungjawab atas perubahan
8. Mengelola konflik berdasarkan asumsi model dunia dan internal setiap orang

The NLP Presuppositions atau NLP Presupposisi merupakan seperangkat asumsi atau keyakinan yang mudah dipercayai dan umumnya baik untuk dianggap benar. Mereka membentuk dasar untuk NLP dalam hal membantu hubungan, meningkatkan komunikasi, dan mendapatkan pola pikir yang tepat untuk menciptakan keunggulan.

NLP Presupposisi

- **Peta bukanlah wilayah**
- **Tidak ada kegagalan hanya umpan balik**
- **Tidak ada model yang salah atau benar di dunia**
- **Setiap manusia memiliki semua sumber daya di dalam dirinya**
- **Dalam model dunia mereka, orang membuat pilihan subjektif terbaik yang tersedia bagi mereka**
- **Di balik setiap perilaku/ gejala yang bermasalah, ada niat baik**
- **Untuk setiap perilaku, ada konteks dimana perilaku tersebut dapat bermakna atau berguna**
- **Resistensi dari klien berarti kurangnya fleksibilitas dari pihak konsultan**
- **Jika sesuatu tidak berhasil, lakukan sesuatu yang lain**

Adapun NLP Presuppositions sebagai berikut:

- **The Map is not the territory (Peta bukanlah wilayah)**

Artinya adalah bahwa kita semua memiliki konsepsi yang berbeda tentang dunia, tetapi tidak satupun dari konsepsi – konsepsi ini mewakili dunia sepenuhnya dan secara cara yang akurat. Orang tidak bereaksi terhadap realitas itu sendiri, tetapi terhadap representasi dari realitas

- **There are no mistakes (only feedback/ Tidak ada kegagalan, hanya umpan balik)**

Setiap reaksi dan setiap peristiwa dapat digunakan sebagai umpan balik dan sebagai kesempatan untuk belajar.

- **There are no right or wrong models in the world (Tidak ada model yang salah atau benar di dunia)**

Beberapa model atau konsep lebih berguna daripada yang lain untuk melakukan tugas – tugas tertentu.

- **Every human being has all resources within him (Setiap manusia memiliki semua sumber daya di dalam dirinya)**

Dalam NLP dapat berasumsi bahwa manusia itu penuh dengan sumber daya. Tapi terkadang mereka tidak memiliki akses terhadapnya. Lalu sebuah programmer berpengalaman membantu memulihkan akses. Dengan sumber

daya yang tepat, orang dapat memecahkan masalah dan melakukan hal-hal yang menakjubkan.

- **Within their model of the world, people make the best subjective choice available to them (Dalam model dunia mereka, orang membuat pilihan subjektif terbaik yang tersedia bagi mereka)**

Jika orang memiliki cara lain yang lebih tepat untuk memenuhi yang lebih tepat untuk memenuhi kebutuhan mereka, mereka tidak akan melakukan banyak hal yang terkadang terjadi karena dendam semata.

- **Behind every problematic behaviour there is a context in which it can be meaning or useful (Di balik setiap perilaku/gejala yang bermasalah, ada niat baik)**

Setiap perilaku bertujuan untuk fungsi positif dalam kehidupan orang yang bersangkutan, terlepas dari kemungkinan dampak negatifnya.

- **For every behaviour there is a context in which it can be meaningful or useful (Untuk setiap perilaku, ada konteks di mana perilaku tersebut dapat bermakna atau berguna)**

Belajar adalah pembelajaran, yang berarti bahwa perilaku akan pada akhirnya akan mengarah pada tujuan yang diinginkan. Tujuannya juga untuk mengembangkan mengembangkan lebih banyak pilihan selain perilaku ini.

- **Resistance from the client means a lack of flexibility (Resistensi dari klien berarti kurangnya fleksibilitas dari pihak dari pihak konsultan)**

Resistensi tidak disebabkan oleh kedengkian lawan, tetapi merupakan indikasi dari pengulangan yang hilang. Oleh karena itu, konselor dapat melakukan sesuatu sendiri untuk memastikan bahwa hubungan dengan hubungan dengan klien adalah benar.

- **If something doesn't work, do something else (Jika sesuatu tidak berhasil, lakukan sesuatu yang lain)**

Presuposisi dalam NLP adalah anggapan yang dirasa benar dan kita yakini begitu saja, kita dapat menerimanya tanpa membantah, tanpa membuktikan terlebih dahulu dan tanpa berdebat lama-lama.

Meskipun demikian, tidak pernah ada klaim yang menyebutkan jika semua Presuposisi NLP itu benar. Tetapi ada banyak praktisi NLP yang sudah

membuktikan sendiri sekaligus merasakan manfaat luar biasanya. Jadi sudah siapkah kita mengetahui apa saja yang akan kita dapatkan ketika menerapkan Presuppositions dalam NLP ini dalam keseharian?

Tetunya masih banyak kisah dan cerita lain mengenai pilar NLP ini. Ternyata kehadiran Presuposisi NLP pun dirasa mampu membangkitkan gairah yang menurun. Dan sekarang kita akan melihat setidaknya ada 15 (lima belas) Presuposisi NLP yang akan kita cermati bersama-sama ini :

1. Peta bukanlah teritori, apa yang kita pikirkan bukanlah wujud asli dunia
2. Setiap orang itu hidup dengan model unik mereka sendiri mengenai dunia
3. Pengalaman itu mempunyai struktur yang dapat kita pelajari
4. Kehidupan, tubuh dan otak kita adalah satu sistem yang berkaitan
5. Makna dari komunikasi adalah respon yang kita dapatkan
6. Kita tidak pernah tidak berkomunikasi dengan orang lain
7. Landasan dari setiap perilaku kita adalah kehendak positif
8. Setiap orang memilih pilihan yang terbaik dari berbagai pilihan yang ada
9. Kegagalan itu tidak ada, yang ada hanyalah umpan balik
10. Jika yang kita lakukan tidak berhasil, lakukan yang lain saja
11. Kita memiliki sumber daya dalam diri untuk mencapai impian
12. Jika orang lain dapat melakukan sesuatu, kita juga pasti bisa melakukannya
13. Selama ini diri kita sudah bekerja dan berfungsi dengan sempurna
14. Orang yang paling fleksibel adalah yang akan mengontrol dan menjadi raja
15. Memiliki satu pilihan itu lebih baik dari pada tidak mempunyai pilihan

BAB V NLP META MODEL

"The most important thing in communication is hearing what isn't said."

- Peter Drucker



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar yang Diharapkan:

1. Kemampuan Komunikasi Efektif
2. Kemampuan Klarifikasi
3. Pemahaman Perspektif
4. Identifikasi Distorsi
5. Kemampuan Pemecahan Masalah
6. Menjelajahi Makna Tersembunyi
7. Fleksibilitas dalam Komunikasi

Meta model dalam NLP (Neuro-Linguistic Programming) adalah sebuah konsep atau kerangka kerja yang digunakan untuk membantu seseorang memahami cara berpikir, bahasa, dan tindakan mereka sendiri serta orang lain. Meta model pada dasarnya adalah seperangkat pertanyaan yang dirancang untuk mengidentifikasi, memperjelas, dan mengoreksi distorsi atau penyederhanaan dalam bahasa seseorang. Manusia adalah salah satu makhluk di bumi yang menggunakan bahasa terstruktur, dan manusia secara tidak sadar memilih kata yang digunakan dan struktur bahasa yang digunakan. Bahasa adalah fungsi dasar manusia, bagaimana orang merepresentasikan dunia luar, dan bahasa juga digunakan untuk menyampaikan

representasi tersebut. Manusia tidak pernah lepas dari lingkungan sosial, oleh karena itu kondisi di sekitar kita juga mempengaruhi pandangan dunia internal kita. Jika kita mengetahui perbedaan bahasa seseorang, kita dapat mengetahui peta mental orang tersebut. Seringkali “bakat” sejati seseorang terikat hanya karena peta internal mereka tidak “jelas”/”bias”.

Meta-model dalam terminologinya adalah meta yang berasal dari bahasa Yunani yang berarti akhirat/di luar/atas/melampaui dan model yang menjelaskan model manusia di dunia. Jika kita artikan secara harfiah, berarti meta-model adalah alat komunikasi yang digunakan orang untuk memodelkan dunia yang ada secara lebih komprehensif. Metamodel didasarkan pada tata bahasa 17actor17kat17ive dan 17actor17k umum, gagasan bahwa bahasa adalah terjemahan keadaan mental menjadi kata-kata dan bahwa dalam terjemahan ini terjadi penghapusan tak sadar (tidak semua pemikiran dikatakan), distorsi (asumsi dan struktur). Ketidakakuratan dan generalisasi (transisi ke pernyataan absolut). Demikian pula, saat mendengarkan, tidak semua yang dikatakan dianggap didengar.

Model bahasa ini didasarkan pada karya terapis keluarga Virginia Satir, terapis Gestalt Fritz Perls, dan model 17actor17kat sintaks transformasional. Dikatakan bahwa meta-model “menghasilkan representasi yang lebih lengkap dari model dunia klien—struktur 17actor17kat yang dalam dari mana ekspresi verbal asli atau struktur permukaan klien berasal” dengan menantang 17actor17, distorsi, dan generalisasinya. Atau penghapusan dalam bahasa pembicara. Kebalikan dari metamodel adalah model Milton; 17actor17k pola bicara samar yang diambil dari karya Milton Erickson. Meta-model pada awalnya diperkenalkan sebagai teknik terapi verbal, pertanyaan terkait meta-model membantu klien membentuk dunianya, sehingga harus dipahami bahwa pembahasan meta-model dapat cenderung menyatu pada model terapeutik namun ini juga mulai dapat digunakan dalam komunikasi berbagai bidang

Dalam buku *The Ultimate Introduction to NLP* karangan Richard Bandler, Alessio Roberti dan Owen Fitzpatrick, diulas bahwa manfaat utama Meta Model adalah:

1. Memperjelas informasi
2. Mengklarifikasi informasi

3. Membuka model dunia seseorang

Adapun dalam public speaking, Meta Model dapat membantu kita, seperti:

- a. Menghindari distorsi dalam komunikasi, dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, orang dapat menantang asumsi atau informasi sebelumnya yang terkandung dalam kalimat atau kalimat dan mengklarifikasi pemahaman mereka tentang konsep atau ide yang sedang dibahas. Ini dapat membantu seseorang berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kesalahpahaman atau salah tafsir.
- b. Membuat pertanyaan yang lebih efektif, Model Meta menggunakan pertanyaan spesifik dan terfokus untuk membuka pemikiran seseorang dan mengklarifikasi konsep atau ide. Pembicara dapat menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini untuk mengklarifikasi pesan mereka, untuk menantang asumsi atau pengetahuan sebelumnya, dan untuk menghindari kesalahpahaman atau salah tafsir.
- c. Meningkatkan kepercayaan diri, dengan menggunakan model meta, pembicara dapat menghindari kesalahan komunikasi dan membuat pesan mereka lebih jelas dan mudah dipahami. Ini dapat meningkatkan kepercayaan diri mereka dalam berbicara dan membantu mereka menyampaikan pesan dengan lebih efektif.
- d. Meningkatkan keterlibatan audiens, dengan menggunakan Meta Model memungkinkan pembicara untuk membuat pertanyaan spesifik dan terarah untuk mendapatkan tanggapan dari audiens. Hal ini dapat meningkatkan partisipasi audiens dalam presentasi dan membuat mereka lebih aktif dalam memahami pesan yang ingin Anda sampaikan.

Apa yang biasa dilakukan oleh Meta Model?

Dalam buku NLP Workbook oleh Joseph O'Connor (2001), hal dilakukan atau dianalisa dalam Meta Model adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan Informasi

Dengan menantang penghapusan, Meta Model memulihkan informasi penting yang telah ditinggalkan dari makna struktur permukaan.

2. Mengklarifikasi Makna

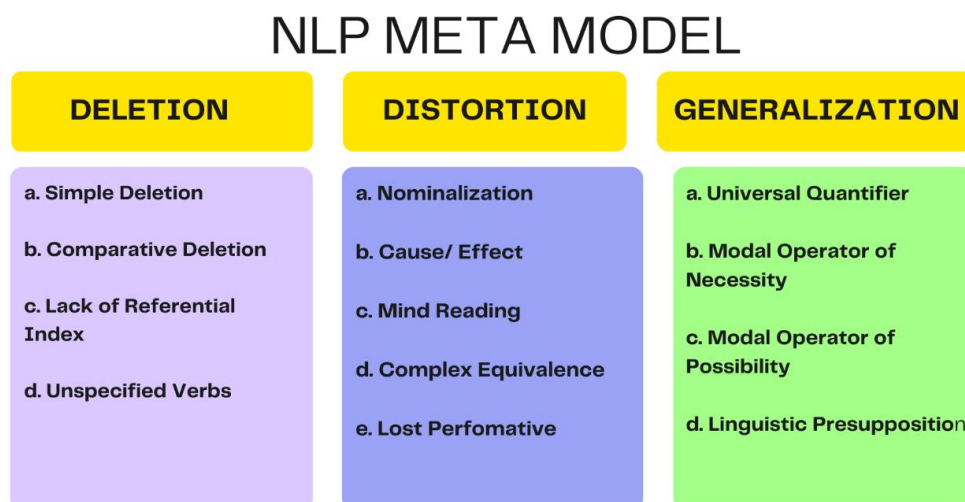
Mengklarifikasi memberikan kerangka kerja yang sistematis untuk menanyakan, "Apa sebenarnya yang Anda maksud?" Jika Anda merasa sulit untuk memahami maksud orang lain, Anda harus mengajukan pertanyaan Meta Model.

3. Mengidentifikasi Batasan

Pertanyaan Meta Model menantang standar dan generalisasi yang Anda terapkan pada pemikiran Anda untuk menunjukkan di mana Anda membatasi diri Anda sendiri dan bagaimana Anda bisa menjadi lebih bebas dan kreatif.

4. Memberikan pilihan

Meta Model menunjukkan batas-batas pemikiran dan bahasa, terutama di mana distorsi membatasi pemikiran dan tindakan yang jelas, sehingga memperluas peta dunia Anda. Ini tidak memberikan jawaban yang tepat atau peta yang benar; sebaliknya, itu memperkaya peta yang Anda miliki.



Adapun Meta model pada NLP dibagi menjadi tiga kategori yaitu:

1. Deletion (Penghapusan)

Deletion merupakan proses mengidentifikasi informasi yang hilang/penting atau dihapus dalam pemikiran atau bahasa seseorang melalui pertanyaan. Contohnya: "Apa yang kamu maksud dengan 'semua orang'?" atau "Bagaimana kamu tahu bahwa dia 'tidak menyukai kamu?' ketika berkeluh kesah dan berpikir bahwa semua orang benar – benar tidak menyukai kita. Benarkah bahwa semua orang benar – benar tidak menyukai kita? Apakah teman – teman

kita juga tidak menyukai kita? Apakah orang yang berada disekitarmu juga tidak menyukaimu? Ada banyak detail peristiwa yang kita lalui tetapi beberapa diantaranya dan memilih untuk menghilangkannya. Kita hanya menerima Sebagian untuk memberi makna (dirasakan) dan disimpan dalam pikiran sebagai representasi dari keseluruhan pengalaman. Adapun Deletion atau penghapusan ada beberapa jenis diantaranya adalah:

a. Simple deletion atau penghapusan sederhana

Merupakan kalimat yang kehilangan faktor informasi. Pada jenis ini, biasanya kehilangan suatu objek/hal yang berkaitan. Berikut adalah contoh dari jenis berikut: “Saya merasa sangat sedih”. Dalam pernyataan tersebut, terasa sebuah perasaan yang menyebabkan emosional tidak beruntung. Untuk mengetahui lebih jelas, kita harus mempertanyakan “mengapa kamu bersedih?”, “siapa yang membuat kamu sedih?”, “hal apa yang benar – benar membuatmu terasa sedih?, maka jawaban dari pertanyaan tersebut akan membuat pandangan kita lebih detail dan membantu terhindar dari kesimpulan yang tidak valid/keliru

b. Comparative deletion atau penghapusan pembandingan

Merupakan kalimat yang memuat perbandingan tetapi kurang penilaian atau kehilangan perbandingan. Kalimat ini terkadang juga memiliki kata pembandingan, seperti: lebih, paling, atau kurang, terkadang tidak ada kata – kata pembandingan dan tidak ada informasi tentang perbandingan (dibandingkan 2oactor2okat). Dalam Meta Model, comparative deletion dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat mengaburkan pemikiran seseorang dan membuatnya sulit untuk memahami konsep atau gagasan yang dibicarakan.

Oleh karena itu, Meta Model menggunakan pertanyaan – pertanyaan untuk membuka Kembali pemikiran seseorang dan mempertanyakan dasar perbandingan mereka. Adapun contoh pertanyaannya adalah: “dibandingkan 2oactor2okat?”, “Apa kriteria yang kamu gunakan untuk membandingkan A dan B?”, “Bagaimana kamu menentukan bahwa A lebih baik daripada B?”. Ilustrasi yang dapat kita terapkan ketika seseorang berkata “Dia lebih baik dari saya”, kita perlu mengidentifikasi pernyataan

tersebut agar tidak salah dalam memberikan penilaian, seperti “Apa yang kamu bandingkan terhadap dengan kamu?” “bagaimana bisa kamu tahu bahwa dia lebih baik pada kondisi tertentu?”. Dengan menggunakan pertanyaan – pertanyaan ini, seseorang dapat memperjelas pemikiran mereka dan memahami dasar perbandingan yang digunakan dalam pernyataan mereka. Hal ini dapat membantu seseorang untuk lebih efektif dalam berkomunikasi dan memahami gagasan atau konsep yang dibicarakan.

c. Lack of Referential Index atau tidak adanya rujukan atau sumber data yang memadai.

Kalimat yang mengandung tidak adanya indeks referensi ditandai dengan atau tanpa kata ganti orang atau benda yang tidak dikenal informasi tentang referensi atau sumber pernyataan. Biasanya kata ganti orang yang digunakan dalam kalimat tersebut adalah: orang, dia, factor kata, anda, karyawan, dan lainnya. Meskipun kata benda yang digunakan adalah ini, itu, hal ini dan lain – lain. Adapun contoh pertanyaan untuk lack of referential index adalah sebagai berikut: Apa yang kamu maksud dengan ‘itu?’, bisa kamu beri contoh atau menjelaskan lebih spesifik?, siapa atau apa yang kamu bicarakan?

Adapun ilustrasi pada pernyataan Lack of Referential Index dimana jika seseorang mengatakan “Sebagian dari mereka tidak mau berpartisipasi dalam kegiatan ini”. Pertanyaan yang dapat kita ajukan dari pernyataan berikut adalah “siapa yang mengatakan?” “Kata siapa?” atau “siapa saja yang beranggapan seperti itu?”. Tanpa sengaja kita telah membuat orang agar segera mencari petunjuk atas perkataan tersebut. Pertanyaan-pertanyaan ini dapat digunakan untuk menjernihkan pemikiran mereka dan mengidentifikasi arti sebenarnya dari kata atau frasa yang tidak spesifik. Ini dapat membantu orang tersebut berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kebingungan atau ambiguitas dalam komunikasi

d. Unspecified Verbs atau kesalahan bahasa atau kata kerja yang tidak spesifik.

Dalam Meta Model, unspecified verb dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat menyebabkan ketidakjelasan dalam komunikasi seperti ‘apa tepatnya’, ‘bagaimana’, ‘kapan’ dan ‘dimana suatu kejadian tersebut terjadi’. Meta Model menggunakan pertanyaan untuk membuka kembali pemikiran seseorang dan mempertanyakan makna dari kata kerja yang tidak spesifik. Adapun contoh pertanyaan Meta Model untuk unspecified verb sebagai berikut: “ Apa yang harus kamu lakukan?”, “Bisa kamu memberikan detail atau menjelaskan lebih spesifik?” atau “Siapa atau apa yang terlibat dalam tindakan yang harus dilakukan?”

Adapun ilustrasi unspecified verbs adalah berikut : “saya tidak bisa berdiskusi dengannya”. Kata “berdiskusi” memuat makna yang tidak spesifik. Agar lebih spesifik tentang apa yang dilakukan, kapan, bagaimana dan dimana maka perlu kita ajukan pertanyaan seperti, “kapan anda tidak bisa berdiskusi dengannya?” atau “berdiskusi dalam hal apa?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat menjernihkan pikirannya dan secara lebih spesifik dan jelas mengidentifikasi tindakan yang akan diambil. Ini dapat membantu orang tersebut berkomunikasi lebih efektif dan menghindari ambiguitas dalam komunikasi.

2. Distortion (Distorsi)

Distorsi merupakan proses saat ini dimana kita cenderung membuat konsensi berdasarkan informasi sensorik yang kita alami. Pertanyaan – pertanyaan dalam kategori ini bertujuan untuk mengidentifikasi distorsi atau penyimpangan bahasa seseorang. Distorsi terjadi ketika seseorang menggunakan kata atau frasa yang salah mengartikan atau salah mengartikan kenyataan atau fakta. Misalnya, seseorang mungkin berkata “Aku tahu kamu marah 22actor” padahal tidak jelas apakah orang itu benar-benar marah atau tidak. Dalam meta-model, distorsi dipandang sebagai cacat bahasa yang dapat menimbulkan kebingungan dan membuat sulit untuk memahami realitas atau fakta. Oleh karena itu, metamodel menggunakan pertanyaan untuk membuka kembali pemikiran mereka dan menantang kebenaran pernyataan mereka. Contoh kueri metamodel yang bias adalah sebagai berikut:

“Bagaimana kamu tahu aku marah?”, “Tidak bisakah ada interpretasi lain dari situasi ini?”, “Apa yang sebenarnya terjadi?”

Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini seseorang dapat menjernihkan pemikirannya dan memahami realitas atau fakta yang sebenarnya. Ini dapat membantu orang tersebut berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kebingungan atau ambiguitas dalam komunikasi. Adapun Distortion atau distorsi memiliki tipe sebagai berikut:

a. Nominalization, merupakan kata benda atau kata kerja (yang menunjukkan proses) diubah menjadi kata benda (yang tidak nyata).

Meta model untuk nominalisasi ini mengembalikan kata kerja yang diringkas menjadi preproses yang jelas. Oleh karena itu, Meta Model menggunakan pertanyaan untuk membuka kembali pemikiran seseorang dan mempertanyakan makna dari kata benda atau frasa nominal tersebut. Contoh pertanyaan Meta Model untuk nominalization adalah sebagai berikut: “siapa atau apa yang melakukan tindakan tersebut?”, “bisakah kamu mengidentifikasi kata kerja yang sebenarnya dalam kalimat itu?”, atau “apa yang sebenarnya terjadi?”. Ilustrasi pada Nominalization adalah sebagai berikut, jika seseorang mengatakan “hiburan kemarin tidak menarik”. Agar tujuan kalimat lebih jelas, maka perlu dijelaskan dengan pertanyaan: “Bagaimana lebih jelasnya hiburan itu dipertontonkan?” atau “tidak menarik seperti apa?”

b. Cause/Effect atau sebab akibat

Adalah asumsi bahwa stimulus tertentu akan mengarah pada hal atau peristiwa tertentu akan dilihat sebagai hasil dari sesuatu. Kesimpulan yang didasarkan pada anggapan adanya hubungan sebab akibat antara dua hal dapat menimbulkan prasangka, karena sebenarnya ada hal yang sekilas tampak berhubungan, namun jika diamati lebih dekat ternyata kedua hal tersebut tidak berhubungan yang dapat mengaburkan pemahaman dan mempengaruhi keputusan yang diambil. Meta model menggunakan pertanyaan untuk membuka kembali pemikiran seseorang dan mempertanyakan asumsi yang dibuat tentang hubungan sebab – akibat.

Contoh pertanyaan Meta Model untuk Cause/Effect adalah sebagai berikut: “Bagaimana kamu tahu bahwa pemikiran atau perasaan orang lain seperti itu?”, “Apakah ada bukti yang memadai untuk mendukung asumsi tersebut?”. “Apa yang sebenarnya terjadi?”. Ilustrasi pada Cause/ Effect adalah seseorang mengatakan “Temanku membuatku sedih”, dari pernyataan tersebut kita dapat menggali lebih dalam dan mengidentifikasi lebih jelas. “bagaimana bisa temanmu membuatmu sedih?”, “Apa hal yang benar – benar membuat sedih atas tindakan temanmu terhadapmu?”. Pertanyaan-pertanyaan ini dapat digunakan untuk mengklarifikasi pemikiran dan menemukan bukti yang cukup untuk mendukung asumsi kausal. Ini dapat membantu seseorang berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kesalahpahaman atau ambiguitas dalam hubungan sebab dan akibat.

c. Mind Reading

Merupakan asumsi atau pernyataan yang mungkin untuk mengetahui pikiran atau perasaan orang lain. Mind Reading terjadi ketika seseorang membuat asumsi atau kesimpulan tentang pikiran atau perasaan orang lain tanpa bukti yang cukup. Misalnya, seseorang mungkin mengatakan “Saya tahu Anda tidak menyukai ide saya” tanpa bukti yang cukup bahwa orang tersebut sebenarnya tidak menyukai ide tersebut. Dalam Meta Model, mind reading dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat menyebabkan kebingungan dan membuat seseorang sulit memahami pikiran dan perasaan orang lain. Contoh pertanyaan Meta Model untuk mind reading adalah sebagai berikut: “Bagaimana kamu tahu bahwa orang tersebut sedang berpikir atau merasakan seperti itu?”, “Apakah kamu memiliki bukti yang memadai untuk mendukung asumsi tersebut?”. Ilustrasi pada Mind Reading adalah sebagai berikut, jika seseorang mengatakan “Saya tahu bahwa kamu setuju dengan pendapat saya”. Dari pernyataan tersebut kita dapat mengajukan pertanyaan seperti, “bagaimana kamu dapat berpikir bahwa saya setuju dengan pendapatmu?” atau “apa yang yang kamu dapat maka dapat menyimpulkan bahwa saya seperti itu?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat menjernihkan pemikirannya dan menemukan cukup bukti untuk mendukung asumsi tentang pemikiran

atau perasaan orang lain. Ini dapat membantu orang tersebut berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kesalahpahaman atau ambiguitas dalam komunikasi.

d. Complex Equivalence

Berarti menyamakan arti dari dua hal, atau menyimpulkan berdasarkan keyakinan bahwa hasilnya akan sama. Complex equivalence terjadi ketika seseorang mengasumsikan bahwa dua hal yang berbeda sama persis atau setara. Misalnya, seseorang mungkin berkata, “Saya merasa tidak aman, jadi situasi ini pasti berbahaya” atau “Saya tidak merasa diperhatikan, jadi orang tidak peduli dengan saya.” Oleh karena itu, Meta model menggunakan asumsi yang dibuat tentang kompleksitas kesetaraan. Contoh pertanyaan Meta Model untuk complex equivalence adalah: “Apakah benar bahwa dua hal tersebut sama persis atau setara?”, “Apakah ada faktor lain yang harus dipertimbangkan?”, “Apakah ada bukti yang memadai untuk mendukung kesetaraan yang dianggap sama?”. Ilustrasi pada complex equivalence misalnya, “saya tidak percaya bahwa dipecat dari pekerjaan saya. Saya orang yang benar – benar gagal”. Dari pernyataan tersebut kita dapat mengidentifikasi bahwa ‘dipecat dari pekerjaan’ disamakan dengan ‘orang gagal’, kita dapat mengajukan pertanyaan seperti: “mengapa dipecat dari pekerjaan berarti telah menjadi orang gagal?” atau “apakah ada bukti bahwa orang gagal itu berarti orang yang dipecat dari pekerjaannya?”. Menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini dapat memperjelas pemikiran mereka dan mengidentifikasi perbedaan penting antara dua hal yang sebelumnya dianggap sama.

e. Lost Performative

Adalah opini, pernyataan atau opini kehilangan “siapa” dari sumbernya. Kalimat itu berupa pernyataan atau pendapat. Lost performative terjadi ketika seseorang membuat pernyataan atau melakukan suatu tindakan tanpa mengungkapkan siapa yang bertanggung jawab untuk itu atau nilai dari pernyataan atau tindakan tersebut. Misalnya, seseorang dapat mengatakan “Ini tidak adil” tanpa menentukan siapa yang memutuskan apakah sesuatu itu adil atau tidak. Jadi, Metamodel menggunakan

pertanyaan untuk membuka kembali pikiran seseorang dan mempertanyakan tanggung jawab atau nilai yang menyertai pernyataan atau tindakan tersebut.

Contoh pertanyaan Meta Model untuk lost performative adalah sebagai berikut: “Siapa yang bertanggung jawab atas menentukan nilai dari pertanyaan atau tindakan tersebut?” “apakah ada alternatif lain untuk mengevaluasi atau menilai situasi tersebut?” atau “apakah kamu bisa memberi tahu siapa yang melakukan tindakan atau membuat pernyataan ini?”. Ilustrasi pada Lost performative adalah sebagai berikut, “dia orang yang baik.” Dari pernyataan tersebut kita dapat klarifikasi dengan pertanyaan seperti berikut: “Siapa yang mengatakan seperti itu?” atau “siapa yang memberi tahu kamu bahwa dia orang yang baik?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat mengklarifikasi pemikirannya dan mengidentifikasi tanggung jawab atau asal dari pernyataan tersebut.

3. Generalization (Generalisasi)

Merupakan proses dimana bagian-bagian dari masalah pengalaman dilepaskan dari pengalaman awal dan dikumpulkan dari sejumlah pengalaman lain, setelah itu bagian-bagian yang terkumpul diberi kategori atau label tertentu. Hal ini dapat menyebabkan ketidakjelasan dalam komunikasi dan mempersempit pemahaman seseorang tentang situasi atau topik tertentu. Contoh pertanyaan Meta Model untuk generalization yaitu: “Apakah ada pengecualian untuk generalisasi ini?”. “Bagaimana generalisasi ini diperoleh?”, “Apakah generalisasi ini benar disemua situasi?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat mengklarifikasi pemikirannya dan mengidentifikasi pengecualian atau lubang dalam generalisasi yang dibuat. Contoh penggunaan generalization dalam Meta Model adalah ketika seseorang mengatakan “Semua orang selalu mengecewakan saya.” Pernyataan tersebut adalah contoh generalization, karena menyatakan bahwa semua orang selalu mengecewakan, tanpa mempertimbangkan bahwa beberapa orang mungkin tidak pernah mengecewakan. Dalam hal ini, pertanyaan Meta Model

dapat membantu membuka kembali pemikiran seseorang dan mempertanyakan generalisasi tersebut, sehingga dapat memperjelas situasi dan membantu seseorang untuk menghindari kesalahan pemikiran dalam komunikasi. Adapun Generalization memiliki beberapa tipe sebagai berikut:

a. Universal Quantifier

Adalah kecenderungan untuk menggeneralisasi dengan cara menghapus keberadaan pengecualian atau opsi lain. Tinjauan kuantitatif terkait dengan dua isi, kuantitas dan frekuensi. Universal quantifier mengacu pada kata-kata yang mengekspresikan generalisasi absolut atau menyatakan sesuatu sebagai kebenaran yang umum dan tidak terbantahkan. Contoh kata-kata yang mengekspresikan universal quantifier adalah “semua”, “tidak ada yang tidak”, “selalu”, “tiap”, “setiap”, dan sebagainya. Dalam Meta Model, penggunaan universal quantifier seringkali dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat menghasilkan pemikiran yang terlalu umum atau terlalu abstrak. Penggunaan universal quantifier dapat mempersempit pemahaman seseorang tentang situasi yang sebenarnya, karena seringkali terdapat pengecualian atau variasi dalam situasi yang berbeda.

Contoh pertanyaan untuk Universal quantifier adalah sebagai berikut: “Apakah benar – benar semua atau tidak ada pengecualian dari pernyataan tersebut?” atau “Apakah pernyataan tersebut benar disemua situasi atau hanya dalam situasi tertentu saja?”. Ilustrasi pada Universal Quantifier adalah “Semua orang selalu mengecewakan saya”. Pernyataan dapat dipertanyakan seperti “Apakah semua orang benar – benar mengecewakanmu?”, “siapa saja yang mengecewakanmu?”. Kita dapat menyimpulkan bahwa ternyata tidak semua orang mengecewakannya. Dengan menggunakan pertanyaan – pertanyaan ini, seseorang dapat memperjelas pemikiran mereka dan mengidentifikasi pengecualian atau kekurangan dari pernyataan yang menggunakan universal quantifier.

b. Modal Operator of Necessity

Merupakan kecenderungan untuk menggeneralisasi dengan syarat aktivitas tertentu. Modal operator of necessity mengacu pada kata-kata yang

mengekspresikan keharusan atau kepastian dalam suatu pernyataan, seperti “harus”, “wajib”, “pasti”, “tidak bisa tidak”, dan sebagainya. Dalam Metamodel, penggunaan operator metode yang diperlukan sering dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat menyebabkan generalisasi yang terlalu umum atau terlalu abstrak. Menggunakan operator modal yang diperlukan dapat mengurangi pemahaman tentang situasi yang sebenarnya, karena sering terdapat pengecualian atau variasi dalam situasi yang berbeda.

Contoh pertanyaan Meta Model untuk modal operator of necessity adalah sebagai berikut: “Apakah benar – benar harus atau ada pilihan lain yang dapat diambil?” atau “Apakah pernyataan tersebut benar disemua situasi atau hanya dalam situasi tertentu saja?”. Ilustrasi pada modal operator of necessity yaitu “Saya harus selalu memberikan hasil terbaik di tempat kerja”. Pernyataan kata “harus” merupakan modal operator of necessity, yang dapat mempersempit pemahaman seseorang tentang situasi yang sebenarnya. Pertanyaan yang dapat kita ajukan adalah “Bagaimana jika kamu tidak memberikan hasil terbaikmu?” atau “Apa yang terjadi jika kamu hanya memberikan hasil terbaik pada aspek tertentu saja?”. Pertanyaan tujuannya adalah untuk menguji sejauh mana kebutuhan, batas pengaruh mentalnya atau efek/konsekuensi yang dirasakannya. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat memperjelas pemikiran mereka dan mengidentifikasi pengecualian atau kekurangan dari pernyataan yang menggunakan modal operator of necessity.

c. Modal Operator of Possibility

Merupakan kecenderungan untuk menggeneralisasi karena adanya asumsi/pendapat yang tidak dikatakan secara jelas. Modal operator of possibility mengacu pada kata-kata modal seperti “mungkin”, “boleh jadi”, “dapat saja”, dan sebagainya yang menyatakan suatu kemungkinan. Dalam Metamodel, penggunaan modal operator of possibility sering dianggap sebagai kesalahan bahasa yang dapat menyebabkan generalisasi yang terlalu umum atau terlalu abstrak. Menggunakan operator cenderung mengurangi pemahaman tentang situasi sebenarnya, karena sering ada pengecualian atau variasi dalam situasi yang berbeda.

Contoh pertanyaan untuk modal operator of possibility sebagai berikut: “Apakah benar – benar mungkin atau ada bukti yang mendukung pernyataan tersebut?” atau “Apakah pernyataan tersebut benar disemua situasi atau hanya dalam situasi tertentu saja?”. Adapun contoh dalam kehidupan sehari – hari ketika seseorang berkata, “Saya tidak bisa memakan makanan pedas”, maka pertanyaan yang dapat kita lontarkan adalah “Apa yang menahan anda untuk memakan makanan pedas?” atau dalam lingkungan pekerjaan seseorang berkata “mungkin, saya tidak dapat melakukannya”, maka kita dapat merespon dengan “apa yang menghalangi anda untuk melakukannya?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, seseorang dapat mengklarifikasi pemikirannya dan mengidentifikasi pengecualian atau lubang dalam kalimat menggunakan modal operator of possibility.

d. Linguistic Presupposition

Adalah kecenderungan untuk menggeneralisasi karena adanya asumsi atau keyakinan dasar yang tidak dieskpresikan secara langsung, namun dianggap sudah ada atau benar oleh pembicara atau pendengar. Dalam meta model, linguistic presupposition dapat terjadi di generalization, di mana asumsi bahwa situasi atau peristiwa tertentu dapat diterapkan secara umum untuk semua situasi atau peristiwa serupa. Linguistic Presupposition dalam generalisasi dapat mempersempit pemahaman seseorang tentang situasi yang sebenarnya, karena seringkali terdapat variasi atau perbedaan dalam situasi yang berbeda. Contoh pertanyaan Meta Model untuk linguistic presupposition adalah sebagai berikut: “Apa yang membuat Anda berpikir bahwa pernyataan tersebut benar?” atau “Apa yang anda asumsikan dengan membuat pernyataan tersebut?”.

Contoh dalam kehidupan sehari – hari ketika seseorang mengatakan “Kalau saja dia mendengarkanku, dia tidak akan memarahiku”. Pernyataan tersebut mengandung pendapat yang tidak jelas. Kita bisa mengajukan pertanyaan seperti, “Mendengarkan tentang apa?” “Mengapa dia bisa marah?”. Dari pertanyaan tersebut menggali lebih dalam dan memahami lebih jelas mengapa seseorang marah kepadanya. Pernyataan lainnya adalah jika seorang pembicara mengatakan “Semua orang menyukai musik” kita

dapat mempertanyakan seperti, “apa yang membuat anda berpikir bahwa semua orang menyukai musik?”. Dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan ini, orang dapat menantang asumsi atau informasi sebelumnya yang terkandung dalam kalimat atau kalimat dan mengklarifikasi pemahaman mereka tentang konsep atau ide yang sedang dibahas. Ini dapat membantu seseorang berkomunikasi lebih efektif dan menghindari kesalahpahaman atau salah tafsir.

BAB VI SUBMODALITAS

"It's not what you look at that matters, it's what you see."

- Henry David Thoreau



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Sub Modalities yang Diharapkan:

1. Sensitivitas terhadap detail
2. Kemampuan berfikir fleksibel
3. Mengendalikan dan mengelola respons emosional
4. Meningkatkan konsentrasi
5. Merangsang kreativitas dan ide inovatif
5. Berkomunikasi lebih efektif
6. Pengembangan rasa percaya diri
7. Membangun hubungan interpersonal
8. Manajemen stress dan meningkatkan ketenangan pikiran
9. Pola pikir positif dan produktif

Dalam NLP, Submodalitas merupakan struktur elemen dari pengalaman yang dapat diingat. Terdapat 5 submodalitas dari setiap modalitas (modalitas dalam NLP merujuk pada representasi internal) yaitu visual, auditori, kinestik, penciuman, dan perabaan yang akan memberikan makna pada pengalaman.

Konsep submodalitas telah menjadi bagian dari NLP sejak akhir tahun 1970-an, tetapi disajikan terutama sebagai cara untuk meningkatkan pengalaman. Baru pada tahun 1983 Richard Bandler mulai menggambarkan dengan jelas struktur submodalitas secara umum. Dia mengajarkan bagaimana perubahan submodal dapat

digunakan untuk mengubah kebiasaan (pola mencuci), mengubah keyakinan dan menciptakan motivasi atau pemahaman, dan bagaimana perubahan submodal dapat digunakan untuk mematahkan pola tetap sebagai motivasi atau menyebabkan perubahan baru. Mengubah submodalitas memungkinkan kita mengubah makna pengalaman kita.

Dalam submodalitas NLP, kita masuk ke dalam perbedaan yang lebih halus dari setiap modalitas, Misalnya, jika Anda seorang visual, Anda dapat menyimpan memori dalam gambar atau film, bisa berwarna-warni atau hitam putih. Kita mengambil informasi dari panca indera kita dan memprosesnya untuk membuat memori atau pengalaman. Dalam hal NLP, kita semua membuat peta dunia dengan modalitas dan submodalitas ini.

Setiap orang memiliki peta yang berbeda berdasarkan submodalitas ini, misalnya, saya memproses pengalaman dalam bentuk visual dan teman saya juga memprosesnya dalam bentuk visual. Saya melihat gambar dengan warna-warna terang sementara dia melihat gambar dengan warna-warna cerah.

Daftar Submodalitas

Representasi	Contoh Submodalitas
Visual	Hitam putih atau berwarna Jauh atau dekat Gambar jelas atau buram
Auditori	Stereo atau mono Cepat atau lambat Pitch yang tinggi atau pitch yang rendah
Kinestik	Perasaan yang dirasakan Tekanan/sensasi
Perabaan/Penciuman	Rasa bau

Adapun contoh submodilias adalah jika ada kenangan yang menimbulkan kecemasan atau ketakutan, kita dapat mengubah submodalitas visualnya dengan mengurangi ukuran gambar, mengubah warna menjadi hitam putih, atau menjauhkan

gambar itu lebih jauh. Sedangkan untuk submodalitas kinestetik, kita dapat mengubah suhu menjadi lebih dingin, mengurangi intensitas emosi, atau mengubah gerakan menjadi lebih tenang dan lembut atau contoh lainnya ketika seseorang berteriak kepadamu dan tidak menyukai suara tingginya, kamu dapat membayangkan suara dia seperti suara kartun animasi lucu

BAB VII CHUNKING

Books have a unique way of stopping time in a particular moment and saying: Let's not forget this

Dave Eggers



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar yang Diharapkan:

1. Pemecahan masalah
2. Penyajian Ide yang Efektif
3. Pengelompokan dan Pengelolaan Tugas Lebih Baik
4. Kemampuan Manajemen Waktu
5. Penyusunan Prioritas
6. Pemahaman Terhadap Konteks
7. Kemampuan Berfikir Strategis
8. Merinci Ide Kreatif

Chunking dalam NLP (Natural Language Processing) adalah proses memecah atau mengelompokkan informasi ke dalam unit yang lebih kecil dan terstruktur, yang dapat membantu dalam memahami dan menganalisis bahasa manusia. Umumnya digunakan dalam pengolahan kata dan pengenalan ucapan, pemotongan dapat membantu mengidentifikasi struktur kalimat, frasa, kata kunci, dan entitas terkait.

CHUNKING

1234567890

123 – 456 – 7890

Istilah chunking diciptakan dalam artikel tahun 1956 *The Magical Number Seven, Plus or Minus Two* oleh George A. Miller: *Some Limits on Our Capacity for Processing Information*. Chunking memecah rangkaian data yang panjang menjadi unit atau bongkahan. Potongan yang dihasilkan lebih mudah diintegrasikan ke dalam memori kerja daripada rantai informasi yang lebih panjang dan tidak terputus. Chunking tampaknya bekerja di semua media termasuk namun tidak terbatas pada: Teks, suara, gambar, dan video. Dalam artikel tersebut, mereka menemukan bahwa manusia cenderung memproses informasi dalam unit – unit terstruktur atau “chunk”, daripada secara acak atau sekuensial. Contoh penerapan chunking dalam NLP adalah ketika mengidentifikasi entitas dalam teks, seperti nama orang atau tempat. Chunking dapat digunakan untuk mengidentifikasi bagian kalimat yang mengandung informasi tentang entitas tertentu, dan kemudian memisahkan entitas tersebut ke dalam unit yang lebih kecil dan terstruktur. Misalnya, seseorang lebih mudah mengingat nomor telepon “123 – 456 – 7890” jika dibagi menjadi tiga unit terstruktur seperti “123”, “456”, dan “7890” daripada diingat sebagai satu urutan panjang.

Dalam keseluruhan, chunking merupakan teknik penting dalam NLP yang dapat membantu dalam memahami dan menganalisis bahasa manusia. Dengan memecah informasi menjadi unit yang lebih kecil dan terstruktur, chunking dapat membantu dalam mengidentifikasi struktur kalimat, frasa, kata kunci, dan entitas, yang kemudian dapat digunakan dalam berbagai aplikasi NLP seperti pengenalan ucapan, pemrosesan teks, dan pemodelan bahasa.

Adapun metode ini dikembangkan untuk mengatasi keterbatasan manusia dalam mengingat sesuatu, terutama mengingat hal-hal yang rumit seperti angka dan suku kata. Metode ini memungkinkan kita untuk mengingat informasi dalam jumlah yang sangat besar dan padat. Chunking dapat membuat ingatan lebih mudah, dan mungkin Anda akan mengingatnya di masa mendatang

Beberapa contoh dasar penerapan chunking dalam kehidupan sehari-hari :

1. Nomor Handphone

Nomor Handphone biasanya terdiri dari 10-13 digit, dalam mengingat nomor handphone tersebut, dapat menggunakan metode chunking yaitu mengelompokkan angka tersebut menjadi beberapa unit, misalnya: 082245768901 pada nomor dapat dihafal dengan mudah dengan membagi angka digit tersebut. '0822' sebagai 'chunk' pertama, '4567' sebagai 'chunk' kedua, '8901' sebagai 'chunk' ketiga. Dengan menerapkan teknik chunking pada memori angka, seseorang dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengingat dan memproses informasi numerik dengan lebih efektif dan efisien.

2. Inisial

Inisial juga sesuatu yang sering Anda dengar, dan metode ini adalah salah satu metode yang memudahkan untuk menulis nama tempat, orang, dll. Misalnya, sebuah tempat dapat dihafal dengan menggunakan huruf pertama dari nama tempat tersebut, seperti Grand Indonesia (GI), atau nama artist seperti Taylor Swift (TS). Dengan menerapkan teknik chunking pada inisial, seseorang dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengingat dan memproses informasi nama atau inisial seseorang dengan lebih efektif dan efisien.

3. Mengelompokkan kategori

Menggunakan metode chunking dalam mengelompokkan informasi dalam kategori atau kelompok yang terkait memudahkan kita untuk mengingat dan memproses informasi tersebut. Adapun contoh penerapan teknik chunking dalam kategori adalah ketika kita mempelajari sebuah bahasa baru. Kita dapat mempelajari kosakata baru dalam kelompok yang terkait, seperti kata – kata tentang keluarga, Binatang, makanan, dan sebagainya. Dengan mempelajari kosakata dalam kelompok-kelompok yang terkait, kita dapat lebih mudah mengingat dan memahami arti dari setiap kata tersebut. Selain itu, teknik

chunking juga dapat diterapkan untuk membuat daftar tugas atau jadwal kerja. Kita dapat membagi tugas ke dalam grup terkait, misalnya Tugas yang berkaitan dengan penelitian, presentasi atau pelaporan. Dengan cara ini kita dapat mengatur waktu dan memprioritaskan setiap tugas dengan lebih mudah. Dalam kehidupan sehari-hari, kita juga dapat menerapkan teknik chunking pada kategori, mempermudah pengelolaan dan penyimpanan barang di rumah. Misalnya, kita dapat menyimpan pakaian dalam kelompok terkait seperti pakaian kerja, pakaian santai, atau pakaian olahraga, sehingga lebih mudah menemukan pakaian yang sesuai dengan kebutuhan kita. Penerapan yang dapat kita lakukan adalah ketika pergi berbelanja, biasanya kita agak menulis secara tidak beratur tentang apa yang akan kita beli, dalam situasi ini metode chunking dipergunakan untuk mengkategorikan bahan – bahan pokok sesuai fungsi dan kegunaannya, seperti ‘sabun’, ‘sikat gigi’, ‘shampoo’, ‘pasta gigi’, dapat dikategorikan kedalam Perlengkapan mandi/kamar mandi, sedangkan ‘sayur’, ‘mentega’, ‘minyak goreng’, ‘tempe’ dapat dikategorikan kedalam bahan makanan/bahan pokok, dan lain sebagainya.

Dengan menggunakan teknik chunking dalam kategori, kita dapat meningkatkan kemampuan kita dalam mengelola informasi dengan lebih efektif dan efisien.

Metode Chunking dalam dunia Pendidikan

Metode chunking dapat juga diterapkan kedalam dunia pendidikan, sebab dengan adanya metode ini memberi banyak manfaat baik pada pelajar dan pengajar, seperti:

- a. Meningkatkan daya ingat, Chunking memungkinkan siswa untuk memecah informasi menjadi potongan yang lebih kecil dan lebih mudah diingat. Ini dapat membantu siswa meningkatkan ingatan mereka dan menyimpan informasi lebih lama.
- b. Meningkatkan pemahaman, Saat mengajar suatu mata pelajaran, guru seringkali perlu menyampaikan informasi yang kompleks atau abstrak. Dengan menggunakan teknik rotasi, guru dapat membantu siswa memahami informasi

dengan memecahnya menjadi bagian yang lebih kecil dan lebih mudah dipahami.

c. Meningkatkan kemampuan memecahkan masalah.

Kemampuan memecahkan masalah merupakan salah satu keterampilan terpenting yang harus dimiliki siswa. Pemaksaan memungkinkan siswa untuk memecahkan masalah atau situasi yang kompleks dengan memecahnya menjadi bagian-bagian yang lebih kecil dan lebih mudah dikelola.

d. Mengurangi stress, Siswa sering mengalami stres ketika menghadapi masalah yang sulit atau kompleks. Dengan menggunakan teknik chunking, siswa dapat memecah informasi menjadi bagian yang lebih kecil dan lebih mudah dikelola, sehingga mengurangi stres yang mereka rasakan.

e. Meningkatkan keterampilan belajar mandiri, Teknik chunking memungkinkan siswa untuk memproses informasi secara mandiri dan belajar lebih efektif. Hal ini dapat membantu siswa mengembangkan keterampilan belajar mandiri dan meningkatkan hasil belajar mereka.

Dengan menggunakan teknik pengajaran yang tepat, guru dapat membantu siswa memanfaatkan manfaat yang signifikan dari teknik chunking dalam meningkatkan kemampuan mereka dalam memahami, mengingat, dan memecahkan masalah informasi yang kompleks.

Beberapa strategi yang mungkin dapat diterapkan dalam dunia pendidikan terkait metode ini antara lain:

1. Metode Chunking 1: Pattern

a. Mengingat deretan angka

Sama seperti mengingat nomor handphone, metode ini memiliki teknik yang sama. Misalnya kita diberi angka (45,61,33, 88,90,102) dan diberikan secara acak dan mengingatnya, cara mengingatnya dengan cepat dengan mengelompokkannya melalui kelompok ganjil dan genap, dimana kelompok genap akan menghasilkan '88,90, 102' sedangkan kelompok ganjil menghasilkan '45, 61, 33'

b. Mengingat daftar kosakata

Kosakata dapat menjadi hal yang sulit untuk dipelajari namun dapat menjadi mudah dengan mengelompokkannya menjadi beberapa kategori dan tergabung dalam satu jenis topik.

c. Memahami prosedur

Metode chunking ternyata berkaitan dengan prosedur teks, dimana prosedur teks dipisahkan menjadi beberapa bagian (alat, bahan, dan metode).

2. Metode Chunking 2: Categorical

Metode ini dapat digunakan pada pelajar tingkat tinggi, biasanya terjadi ketika sedang presentasi yang berisi informasi banyak dan kompleks. Jika waktu presentasi hanya 5 menit, kamu perlu membagi materi menjadi beberapa bagian, seperti ; 1 menit pertama melakukan opening, 1 menit berikutnya menjelaskan singkat tentang materi, 1 menit menjelaskan tentang sub materi, 1 menit menjelaskan singkat lagi tentang sub materi lainnya, 1 menit akhir kamu menutup presentasi dengan memberikan kesimpulan materi kamu. Selain mengorganisir presentasi kamu, metode ini juga mempermudah pendengar untuk mengingat poin penting dari materi kamu.

Selain pada penerapan pembagian konten presentasi, Chunking juga dapat diterapkan dalam pembuatan konten presentasi dengan memperhatikan beberapa cara berikut ini.

- a. Tempatkan paragraf pendek lengkap dengan pemisah ruang putih sebagai pembatas
- b. Pastikan setiap baris paragraf terdiri dari 50-75 karakter
- d. Kelompokkan informasi paragraf berdasarkan rangkaian huruf
- e. Menggunakan visual berbeda untuk menandakan setiap item yang dikelompokkan

Kemas informasi penting saja mengingat memori manusia terbatas. Yang terpenting dalam metode Chunking adalah tidak meminta murid menyimpan banyak informasi dalam satu waktu sekaligus.

Menggunakan Metode Chunking untuk percakapan

Metode chunking juga ternyata dapat dilakukan dalam percakapan sehari – hari dengan memperhatikan beberapa poin penting yang harus diperhatikan:

- a. fokus pada tujuan percakapan, sebelum memulai percakapan tentukan terlebih dahulu tujuan percakapan.
- b. Informasinya akan lebih mudah dipahami apabila suatu informasi dipecah menjadi beberapa bagian atau unit atau sub topik, dan harus terorganisir. Hal ini akan membantu dalam memfokuskan perhatian dan memberikan informasi yang jelas dan terstruktur dalam percakapan
- c. Jumlah maksimal item yang dapat dipecah dalam 1 unit diharuskan menjadi bagian
- d. Gunakan bahasa yang mudah dipahami oleh para pendengar, jika informasi anda lebih mendetail kepada suatu informasi,
- e. Gunakan contoh atau analogi yang relevan untuk membantu menjelaskan atau menggambarkan topik dalam percakapan
- f. beri waktu bagi lawan bicara Anda untuk merespons, hal ini akan membantu hubungan komunikasi yang lebih efektif.

Metode Chunking Kreatif

Adapun chunking dapat menjadi alat berpikir kreatif atau creative thinking tool. Teknik chunking ini seperti versi tiga dimensi dari pemikiran lateral yang dikembangkan oleh Edward de Bono. Dalam buku “Berpikir Lateral” oleh:Edward de Bono, Berpikir lateral adalah cara berpikir yang mencoba menemukan solusi untuk masalah yang belum terpecahkan dengan menggunakan metode yang tidak umum atau dengan cara yang biasanya diabaikan oleh pemikiran logis. Edward De Bono membedakan cara berpikir ini dengan berpikir vertikal. Pada dasarnya, berpikir lateral mengajak kita untuk berpindah dari keberadaan ide yang sudah ada ke ide baru yang berbeda tetapi terkait dengan ide aslinya. Jadi pemikiran lateral mengacu pada situasi yang muncul. Meskipun teknik chunking dan lateral thinking dapat digunakan untuk mengembangkan kemampuan berpikir kreatif, namun keduanya memiliki prinsip dan metode yang berbeda.

Teknik chunking merupakan sebuah teknik untuk memecah sebuah masalah atau tugas menjadi bagian-bagian yang lebih kecil dan terfokus, sehingga dapat

memudahkan pemahaman dan penyelesaian masalah secara lebih efektif. Sedangkan lateral thinking adalah sebuah teknik berpikir yang mengajarkan cara berpikir di luar kotak (out of the box) dengan menemukan ide-ide baru dan tidak terduga melalui pemikiran yang kreatif dan inovatif. Meskipun demikian, keduanya memiliki kesamaan dalam mengembangkan kemampuan berpikir kreatif, dimana teknik chunking dapat membantu mempermudah pemahaman dan analisis masalah secara sistematis, sedangkan lateral thinking dapat membantu menemukan solusi yang baru dan inovatif melalui pemikiran yang tidak konvensional.

Karena dalam lateral thinking atau berpikir mendatar atau parallel, yang mirip dengan chunking side saja. Dalam metode chunking ada chunking – up dan chunking – down selain dari chunking – side.

Chunking – up memikirkan sesuatu yang lain pada tingkat yang lebih tinggi, lebih umum, lebih umum. Misalnya ketika memikirkan ‘smartphone’ maka chunking – up dari itu merupakan teknologi.

Chunking – down memikirkan objek lain di tingkat yang lebih rendah, lebih khusus lagi bagian yang lebih detail. Misalnya ketika memikirkan ‘kelas’ maka chunking down dari kelas adalah meja, kursi, murid – murid, lantai kelas, dan papan tulis.

Chunking – side memikirkan objek lain pada level yang sama, berdampingan atau berdampingan. Misalnya pada kata ‘headset’ maka chunking side dari headset adalah earphone, headphone, dan handsfree ataupun benda yang sejenis dengan headset.

Metode teknik chunking digunakan sebagai alat berpikir kreatif, kita bisa mengembangkan ide lebih jauh ke bawah, ke samping atau ke atas. Jika kita kehabisan ide saat chunking down, kita bisa berhenti menjelajahi bagian detail dari item tadi, lalu kembali ke chunking side untuk menemukan item yang cocok tadi. Mengeksplorasi secara samping dapat dilanjutkan hingga kita merasa nyaman memotong ke tingkat detail. Atau, sebaliknya, biarkan pikiran kita beristirahat dengan mengerjakan bagian-bagian pada tingkat yang lebih umum atau chunking up.

Proses berpikir “naik-turun-samping” ini melatih kita agar kreatif dalam berpikir. Ini adalah berapa banyak ide hebat yang lahir. Solusi atau jalan keluar ditampilkan.

Dalam keseluruhan, chunking merupakan teknik penting dalam NLP yang dapat membantu dalam memahami dan menganalisis bahasa manusia. Dengan memecah informasi menjadi unit yang lebih kecil dan terstruktur, chunking dapat membantu dalam mengidentifikasi struktur kalimat, frasa, kata kunci, dan entitas, yang kemudian dapat digunakan dalam berbagai aplikasi NLP seperti pengenalan ucapan, pemrosesan teks, dan pemodelan bahasa.

Teknik chunking juga dapat digunakan dalam publik speaking untuk membantu memudahkan pemahaman dan penyampaian materi secara terstruktur dan terorganisir. Berikut adalah langkah-langkah dalam menggunakan teknik chunking dalam publik speaking:

1. Tentukan topik atau materi yang akan disampaikan.
2. Pecah topik tersebut menjadi bagian-bagian yang lebih kecil dan terfokus, misalnya dengan menggunakan outline atau mind map.
3. Setelah topik sudah terpecah menjadi bagian-bagian yang lebih kecil, identifikasi konsep utama atau poin-poin penting pada setiap bagian tersebut.
4. Kembangkan setiap konsep utama atau poin-poin penting tersebut menjadi lebih spesifik dengan menambahkan detail atau contoh-contoh yang relevan.
5. Susun kembali poin-poin tersebut dalam urutan yang logis dan teratur, sehingga menghasilkan sebuah struktur atau kerangka yang jelas dan mudah diikuti oleh audiens.
6. Gunakan teknik memori seperti mnemonik atau repetisi untuk membantu mengingat setiap poin dan konsep utama yang akan disampaikan.
7. Latih pengucapan dan penyampaian materi secara terstruktur dan terorganisir berdasarkan kerangka yang sudah dibuat.

Dengan menggunakan teknik chunking, kita dapat membantu audiens memahami dan mengingat materi yang disampaikan secara lebih mudah dan terstruktur. Hal ini dapat meningkatkan kualitas presentasi dan membantu audiens untuk lebih terlibat dalam proses penyampaian.

Dalam konteks soft skill komunikasi, chunking dapat membantu Anda menyampaikan informasi dengan cara yang lebih terstruktur dan mudah dipahami oleh audiens Anda. Dalam konteks soft skill komunikasi, chunking dapat membantu Anda menyampaikan informasi dengan cara yang lebih terstruktur dan mudah

dipahami oleh audiens Anda. Berikut adalah beberapa contoh penggunaan chunking dalam soft skill komunikasi:

1. Presentasi Publik:

Saat memberikan presentasi, Anda dapat menggunakan chunking untuk mengorganisir konten Anda. Misalnya, jika Anda memberikan presentasi tentang langkah-langkah sukses dalam bisnis, Anda dapat mengelompokkan informasi ke dalam beberapa kategori seperti "Strategi Pemasaran," "Manajemen Keuangan," dan "Pengembangan Produk." Ini membantu audiens mengikuti alur presentasi dengan lebih mudah.

2. Pengajaran Keterampilan:

Ketika mengajarkan keterampilan kompleks, seperti memasak atau bermain alat musik, Anda bisa menggunakan chunking untuk memecah proses menjadi langkah-langkah yang lebih kecil dan terkelompok. Misalnya, dalam memasak, Anda bisa memiliki langkah-langkah seperti "Persiapan Bahan," "Pengolahan Bahan," dan "Pemasakan." Ini membuat pembelajaran menjadi lebih teratur dan dapat dicerna.

3. Pelatihan Karyawan:

Dalam konteks bisnis, saat melatih karyawan mengenai kebijakan atau prosedur baru, Anda bisa menggunakan chunking untuk membagi informasi ke dalam bagian-bagian yang mudah diingat. Misalnya, jika Anda ingin melatih tentang kebijakan keamanan di tempat kerja, Anda bisa membaginya menjadi "Keamanan Fisik," "Keamanan Data," dan "Langkah-langkah Darurat."

4. Menulis Laporan atau Proposal:

Saat menulis laporan atau proposal, chunking membantu Anda mengatur informasi dengan jelas. Misalnya, dalam sebuah proposal proyek, Anda bisa memiliki bagian-bagian seperti "Tujuan Proyek," "Metode Pelaksanaan," "Biaya dan Anggaran," dan "Hasil yang Diharapkan."

5. Diskusi Kelompok:

Dalam diskusi kelompok, Anda bisa menggunakan chunking untuk memandu percakapan dan memastikan semua aspek yang relevan dibahas.

Misalnya, jika Anda sedang membahas potensi perbaikan dalam tim kerja, Anda bisa memiliki bagian-bagian seperti "Studi Kasus Masalah," "Ide Solusi," dan "Rencana Implementasi."

6. Pengembangan Ide:

Saat berkolaborasi dalam pengembangan ide atau konsep, chunking dapat membantu menguraikan ide-ide kompleks menjadi komponen yang lebih kecil. Misalnya, saat merencanakan acara besar, Anda bisa mengelompokkan ide-ide menjadi "Hiburan," "Catering," "Dekorasi," dan "Promosi."

Penting untuk diingat bahwa dalam penggunaan chunking, tujuan utamanya adalah membuat informasi menjadi lebih teratur dan mudah diingat, bukan hanya membaginya menjadi potongan-potongan tanpa hubungan. Dengan memahami cara menggunakan chunking, Anda dapat mengkomunikasikan informasi dengan lebih efektif kepada audiens Anda.

BAB VIII MATCHING & MIRRORING

"The first step in building rapport is matching and mirroring. When you match and mirror someone, you are saying, 'I am like you; we are alike.'"

- Chris Voss



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Matching Mirroring yang Diharapkan:

1. Empati dan Keterhubungan yang Lebih Baik
2. Kemampuan Komunikasi yang Lebih Efektif
3. Kepekaan Terhadap Bahasa Tubuh
4. Meningkatkan Kemampuan Persuasi
5. Adaptabilitas dan Fleksibilitas
6. Peningkatan Kepemimpinan dan Pengaruh
7. Kecerdasan Emosional yang Lebih Tinggi
8. Rasa Percaya dan Keamanan
9. Peningkatan Keterampilan Mendengarkan
10. Membangun Hubungan yang Lebih Kuat

Matching dan Mirroring adalah dua teknik dalam NLP (Natural Language Processing) yang diciptakan oleh Richard Bandler dan John Grinder pada 1970 yang digunakan untuk memperbaiki hubungan interpersonal dan membantu orang berkomunikasi dengan lebih efektif. Kedua teknik tersebut dapat digunakan dalam banyak situasi, seperti presentasi, pertemuan dengan pelanggan atau klien, atau dalam hubungan pribadi. Namun, perlu diingat bahwa penggunaan teknik ini secara

MATCHING

MIRRORING

berlebihan atau tidak tepat dapat dianggap tidak autentik atau kasar, sehingga harus dilakukan dengan hati-hati dan sesuai konteks.)

Adapun teknik Matching dan Mirroring memiliki manfaat yang signifikan dalam NLP:

1. Membantu membangun hubungan yang lebih baik: Matching dan mirroring dapat membantu membangun hubungan yang lebih baik dengan orang lain dengan mengidentifikasi dan meniru bahasa tubuh, intonasi, atau kata-kata yang mereka gunakan. Hal ini dapat membantu dalam menciptakan ikatan dengan orang lain dan membangun kepercayaan yang lebih kuat
2. Meningkatkan efektivitas komunikasi: Matching dan mirroring dapat meningkatkan efektivitas komunikasi dengan mengadopsi gaya komunikasi yang digunakan oleh orang lain. Hal ini dapat membantu mengurangi hambatan komunikasi dan membuat pesan lebih mudah dipahami.
3. Meningkatkan kepercayaan diri: Matching dan mirroring dapat membantu meningkatkan kepercayaan diri seseorang dalam situasi sosial dan bisnis karena mereka merasa lebih mampu mengikuti dan memahami orang lain dengan lebih baik.
4. Meningkatkan persuasi: Matching dan mirroring dapat meningkatkan kemampuan seseorang untuk mempengaruhi orang lain. Dengan meniru bahasa

tubuh, intonasi, atau kata-kata yang digunakan oleh orang lain, seseorang dapat membuat orang lain merasa lebih nyaman dan mudah terpengaruh oleh argument atau saran mereka.

5. Meningkatkan pemahaman dan kesadaran budaya: Matching dan mirroring dapat membantu seseorang untuk lebih memahami dan menghargai perbedaan budaya. Dalam lingkungan bisnis global, kemampuan untuk memahami dan meniru gaya komunikasi dari orang dari budaya yang berbeda dapat membantu membangun koneksi dan menjalin hubungan bisnis yang lebih kuat.

A. Matching (Pencocokan)

Adapun matching adalah proses mencocokkan dua atau lebih teks atau entitas untuk menentukan apakah keduanya memiliki kesamaan atau cocok. Dalam konteks NLP, matching digunakan untuk memahami dan meniru bahasa atau gaya komunikasi orang lain. Misalnya, jika seseorang di depan sedang bersandar dan menyilangkan tangan, secara diam – diam dan menunggu beberapa waktu, kita mengadopsi postur yang sama. Namun, jangan mencoba untuk selalu meniru setiap gestur setiap saat, ketika mereka mengetahui bahwa kita mencoba untuk mencocokkan perilaku atau gestur pembicara, gunakan gestur atau perilaku tersebut dengan baik.

B. Mirroring (Pencerminan)

Mirroring adalah proses dimana seseorang meniru perilaku atau bahasa tubuh, intonasi, atau gaya komunikasi dari orang lain untuk membangun koneksi atau hubungan dengan mereka. Teknik ini didasarkan pada premis bahwa ketika seseorang meniru atau mengikuti gaya komunikasi orang lain, orang tersebut akan merasa lebih nyaman dan lebih terbuka dalam komunikasi.

Dalam situasi bisnis atau interpersonal, teknik mirroring dapat digunakan untuk meningkatkan hubungan dengan orang lain. Misalnya, jika seseorang ingin membangun hubungan yang lebih baik dengan rekan kerja atau pelanggan, ia dapat meniru bahasa tubuh atau intonasi mereka untuk menunjukkan bahwa ia memahami dan menempatkan dirinya di posisi mereka. Teknik mirroring dapat membantu dalam membangun kepercayaan dan meningkatkan efektivitas komunikasi. Saat seseorang meniru bahasa tubuh atau

intonasi orang lain, pesan yang mereka sampaikan menjadi lebih mudah dipahami dan diterima oleh orang lain.

Namun, penting untuk diingat bahwa teknik mirroring harus dilakukan dengan cara yang terampil dan subtil agar tidak terlihat seperti meniru atau mengejek orang lain. Mirroring yang terlalu terlihat dapat memicu reaksi 48rgument dari orang lain dan memperburuk hubungan. Secara keseluruhan, mirroring dalam NLP dapat digunakan untuk meningkatkan efektivitas komunikasi dan membangun hubungan yang lebih baik dengan orang lain dalam situasi interpersonal atau bisnis. Teknik ini dapat membantu seseorang untuk lebih memahami dan menyesuaikan diri dengan gaya komunikasi orang lain dan membuat pesan mereka lebih mudah diterima.

Bagaimana cara melakukan Matching dan Mirroring?

- a. Pilih subjek, pilih seseorang dalam percakapan. Jangan memberi tahu mereka bahwa Anda akan melakukan Mirroring terhadap mereka
- b. Lakukan percakapan sambil men 'cermin' kan orang tersebut. Selama percakapan, minta pendapat mereka tentang berbagai topik. Pertimbangkan fisiologi mereka, termasuk 48rgume-faktor seperti ucapan dan bahasa tubuh mereka seperti gerak tubuh. Lakukan ini dengan hati-hati.
- c. Latih hubungan tersebut. Uji intuisi dan pemahaman Anda tentang orang tersebut. Uji kemampuan Anda untuk memahami melalui interaksi. Uji intuisi Anda tentang apa yang mereka 48rgument. Jika Anda setuju, coba ungkapkan pendapat Anda sendiri dan lihat bagaimana pengaruhnya terhadap hubungan. Jika Anda mengungkapkan pendapat dengan kurang percaya diri, orang tersebut mungkin merasa nyaman mengatakannya untuk meyakinkan Anda bahwa itu benar dan untuk menunjukkan kendali. Ini akan membantu Anda memantapkan diri sebagai jangkar positif. Hubungan yang sangat kuat dapat menyimpan informasi tentang orang lain yang dapat Anda pelajari untuk keluar dari alam bawah sadar Anda, membuat Anda merasa seperti media. Ini sangat berguna untuk pemodelan.
- d. Latih pengaruh tersebut dengan mengubah sikap dan fisiologi, Uji kemampuan Anda untuk memengaruhi orang lain melalui hubungan.

Cobalah untuk mengubah postur dan fisiologi Anda (misalnya laju pernapasan, ekspresi wajah, bahasa tubuh) 49rgumen yang menurut Anda diinginkan atau memungkinkan. Misalnya, secara bertahap berpindah dari keadaan jengkel atau marah ke keadaan yang lebih konstruktif atau kuat. Jika Anda melakukan ini dengan hati-hati, kemungkinan besar pihak lain akan pindah bersama Anda. Ini memiliki nilai yang sangat besar dalam penjualan, manajemen, dan pelatihan,

- e. Tes, Temukan keterampilan “berjalan dan memimpin” ini dalam hubungan Anda. Pikirkan situasi di mana Anda dapat menggunakan keterampilan ini untuk meningkatkan kehidupan pribadi atau karier Anda. Lihat hasil apa yang Anda dapatkan dan kembangkan keterampilan itu dari waktu ke waktu.

C. Matching dan Mirroring: Bahasa Tubuh

Bahasa tubuh adalah bagian besar dari cara Anda berkomunikasi dengan dunia, baik Anda menyadari pesan yang Anda kirim atau tidak. Menggunakan strategi Matching dan Mirroring untuk menangkap aspek-aspek tertentu dari bahasa tubuh seseorang akan membuat mereka merasa lebih nyaman dan nyaman dengan interaksi Anda. Matching dalam bahasa tubuh dapat dilakukan dengan meniru gerakan atau posisi tubuh orang lain, seperti posisi duduk atau gerakan tangan, untuk menunjukkan bahwa seseorang memahami dan mengikuti orang lain dalam percakapan. Teknik ini dapat membantu untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan kepercayaan dengan orang lain. Mirroring dalam bahasa tubuh melibatkan meniru atau mengikuti ekspresi wajah atau gerakan orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan senyum, orang lain dapat meniru ekspresi senyum tersebut untuk menunjukkan bahwa ia menyukai atau merasa nyaman dalam percakapan.

Beberapa Matching dan Mirroring dalam Bahasa Tubuh:

- a. Postur

Matching dalam postur dapat dilakukan dengan meniru posisi duduk atau berdiri, atau bahkan gerakan kecil seperti posisi tangan atau posisi kepala, dari orang lain dalam percakapan. Teknik ini dapat membantu untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan kepercayaan dengan orang lain. Misalnya, apakah orang didepan kita sedang menyilangkan kakinya, apakah dia melipat tangannya atau memegang sesuatu?

Mirroring dalam postur melibatkan meniru atau mengikuti gerakan dan postur tubuh orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan berdiri tegak, orang lain dapat meniru posisi berdiri tegak tersebut untuk menunjukkan bahwa ia menyukai atau merasa nyaman dalam percakapan.

b. Gesture

Adapun teknik ini bertujuan untuk meniru gestur atau gerakan tangan orang lain untuk membangun hubungan dan meningkat kepercayaan.

Matching dalam gestur dapat dilakukan dengan meniru gerakan tangan atau gestur orang lain dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang mengangkat tangan untuk menunjukkan suatu hal, orang lain dapat meniru gerakan tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami dan mengikuti orang lain dalam percakapan.

Mirroring dalam gestur melibatkan meniru atau mengikuti gerakan tangan orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang membuat gestur dengan tangan untuk menekankan suatu hal, orang lain dapat meniru gestur tersebut untuk menunjukkan bahwa ia menyukai atau merasa nyaman dalam percakapan.

c. Ekspresi wajah

Ekspresi wajah manusia adalah salah satu bentuk komunikasi non-verbal terpenting. Wajah kita, dengan 43 otot berbeda, mampu mengekspresikan lebih dari 10.000 ekspresi wajah, banyak di antaranya berasal dari akar 50 argument 50 kita. Menurut beberapa peneliti, bahkan senyuman kita berevolusi dari cara 50 argumen memamerkan giginya untuk menegosiasikan status sosial atau

mendapatkan dominasi. Matching dan mirroring dalam ekspresi wajah bertujuan untuk membangun hubungan dan kepercayaan dengan orang lain.

Matching dalam ekspresi wajah dapat dilakukan dengan meniru ekspresi wajah orang lain dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang tersenyum, orang lain dapat meniru senyuman tersebut untuk menunjukkan bahwa ia juga merasa senang atau argumen dalam percakapan.

Mirroring dalam ekspresi wajah melibatkan meniru atau mengikuti ekspresi wajah orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang mengalihkan ekspresi wajahnya dari senyum menjadi serius, orang lain dapat meniru ekspresi wajah tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami perubahan suasana hati orang tersebut.

D. Matching dan Mirroring: Pola Bahasa dan Vokal

Matching dalam pola bahasa dan 51rgum dapat dilakukan dengan meniru cara seseorang berbicara dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang menggunakan kata-kata tertentu dalam bahasa yang sama atau meniru tempo bicara orang tersebut, orang lain dapat meniru pola bahasa tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami orang tersebut.

Mirroring dalam pola bahasa dan 51rgum melibatkan meniru atau mengikuti cara seseorang berbicara untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan tempo yang lambat, orang lain dapat mengikuti tempo tersebut untuk menunjukkan bahwa ia merasa nyaman dalam percakapan dan memahami orang tersebut. Namun, seperti halnya dalam teknik matching dan mirroring pada bahasa tubuh, postur, dan gestur, teknik ini juga harus dilakukan dengan hati-hati dan tidak berlebihan. Jika dilakukan secara berlebihan atau terlalu mencolok, teknik ini dapat mengganggu percakapan dan membuat orang lain merasa tidak nyaman. Beberapa Matching dan Mirroring dalam Bahasa Tubuh:

- a. Nada suara:

Matching dengan nada suara artinya dengan meniru nada suara orang lain dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan suara yang tinggi atau rendah, orang lain dapat meniru nada suara tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami emosi yang sedang dirasakan orang tersebut dalam percakapan. Mirroring dalam nada suara melibatkan meniru atau mengikuti nada suara orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan suara yang tenang, orang lain dapat mengikuti nada suara tersebut untuk menunjukkan bahwa ia merasa nyaman dalam percakapan dan memahami orang tersebut. Namun, perlu diperhatikan bahwa meniru dan mengikuti nada suara lawan bicara secara signifikan dapat mengganggu dan tidak menyenangkan.

b. Kecepatan berbicara:

Matching dalam kecepatan berbicara dapat dilakukan dengan meniru kecepatan bicara orang lain dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan kecepatan yang lambat, orang lain dapat meniru kecepatan bicara tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami keadaan orang tersebut.

Mirroring dalam kecepatan berbicara melibatkan meniru atau mengikuti kecepatan bicara orang lain untuk menciptakan hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika seseorang berbicara dengan kecepatan yang cepat, orang lain dapat mengikuti kecepatan bicara tersebut untuk menunjukkan bahwa ia merasa nyaman dalam percakapan dan memahami orang tersebut. Menyesuaikan kecepatan berbicara juga perlu dilakukan secara hati – hati meski dilakukan mencocok energi dengan lawan bicara, kita perlu mengikuti secara pelan – pelan agar tidak mengganggu

c. Predikat Sensorik:

Matching dalam predikat sensorik dilakukan dengan meniru atau mengikuti penggunaan kata-kata yang digunakan seseorang dalam menggambarkan pengalaman sensorik mereka. Misalnya, jika seseorang menggambarkan pengalaman melihat dengan menggunakan kata-kata

visual seperti “terlihat indah” atau “warnanya cerah”, maka orang lain dapat meniru penggunaan kata-kata visual tersebut untuk menunjukkan bahwa mereka memahami pengalaman sensorik orang tersebut.

Mirroring dalam predikat sensorik melibatkan menggambarkan pengalaman sensorik yang sama dengan orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal. Misalnya, jika seseorang menggambarkan pengalaman sensorik melihat dengan menggunakan kata-kata visual, maka orang lain dapat menggunakan kata-kata visual yang sama untuk menggambarkan pengalaman sensorik mereka yang serupa. Ada 3 sistem dalam predikat sensorik, yaitu:

- 1) Predikat visual, Predikat visual digunakan untuk menggambarkan pengalaman atau aktivitas yang berkaitan dengan penglihatan, seperti melihat, memperhatikan, menatap, membayangkan, menonton, dan membaca.
- 2) Predikat Audiotori, Predikat audiotori digunakan untuk menggambarkan pengalaman atau aktivitas yang berkaitan dengan pendengaran, seperti mendengar, menangkap, merasakan, memperhatikan, dan merespons
- 3) Predikat kinestetik/perasaan, Predikat kinestetik atau perasaan digunakan untuk menggambarkan pengalaman atau aktivitas yang berkaitan dengan perasaan atau sensasi tubuh, seperti merasakan, merasa, gugup, 53rgum, senang, sedih, takut, dan sebagainya

Matching dalam predikat sensorik dilakukan dengan meniru atau mengikuti predikat sensorik yang digunakan oleh orang lain dalam percakapan. Misalnya, jika seseorang menggunakan predikat sensorik “saya melihat” untuk menjelaskan sesuatu, orang lain dapat meniru penggunaan predikat tersebut untuk menunjukkan bahwa ia memahami pengalaman sensorik orang tersebut.

Mirroring dalam predikat sensorik melibatkan mengikuti dan meniru predikat sensorik yang digunakan oleh orang lain untuk membangun hubungan yang lebih baik dan meningkatkan pemahaman. Misalnya, jika

seseorang menggunakan predikat sensorik “saya merasakan” untuk menjelaskan sesuatu, orang lain dapat menggunakan predikat yang sama untuk menunjukkan bahwa ia memahami pengalaman sensorik orang tersebut.

Ketika teknik matching dan mirroring dilakukan dengan tepat dan subtil, orang lain akan merasa lebih terbuka dan nyaman dalam berkomunikasi. Teknik ini dapat meningkatkan hubungan interpersonal dan meningkatkan pemahaman antara orang-orang.

Menurut pelatihan Neuro-linguistik, pencocokan dan pencerminan dapat diterapkan pada interaksi kita sehari-hari untuk hubungan yang lebih baik. Namun, jika kita sedang bertengkar, atau seseorang berbicara dengan nada marah, menegur, atau merendahkan, kita perlu memahami aspek apa dari orang tersebut yang harus kita tiru dan cocokkan.

Penting agar kita tidak meniru isi kemarahan atau merendahkan orang lain. Jika seseorang meneriaki Anda menggunakan bahasa kasar, balaslah dengan kata-kata netral. Namun Anda dapat mencerminkan fisiologi dan nada Neuro-linguistik orang ini. Gunakan gerakan serupa saat merespons, dan sesuaikan nada suara Anda dengan nada, volume, kecepatan, dan kualitas orang lain. Penting agar tanggapan Anda tidak bersifat mengancam, jika tidak maka akan semakin memperburuk orang lain. Anda dapat berlatih menghadapi situasi rumit seperti itu dengan meminta keluarga atau teman Anda untuk melakukan perselisihan pura-pura, jika Anda tidak cenderung pada 54rgument yang sebenarnya.

BAB IX MILTON MODEL

"Meaning is not in words but in people."

- Milton H. Erickson



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Milton Model yang Diharapkan:

1. Kemampuan komunikasi yang memikat dengan bahasa puitis dan metafora
2. Hubungan emosional memahami perasaan orang lain (empati)
3. Mempengaruhi dan meyakinkan orang lain dengan cara positif
4. Memberikan umpan balik tanpa konfrontasi
5. Mengelola resistensi atau ketidaksetujuan
6. Sensitivitas terhadap ekspresi dan emosi orang lain
7. Memahami makna tersembunyi

Milton Hayland Erickson merupakan tokoh penting dalam dunia hypnosis dan Psikoterapi yang juga menginspirasi lahirnya keilmuan Neuro Linguistic Programming (NLP). Gregory Bateson, seorang antropolog yang kemudian mempertemukan Erickson dengan Richard Bandler dan John Grinder, dua pendiri NLP. Dari pertemuan itu, Bandler dan Grinder mengamati kerja Erickson dalam memfasilitasi sesi terapi dengan pasien dan merumuskan pemahaman yang kemudian dikenal sebagai Model Milton. Meta Model dan Milton Model adalah dua teknik

bahasa utama dalam Neuro-Linguistic Programming (NLP), namun keduanya memiliki pendekatan yang berbeda dalam membangun dan memperkuat komunikasi.

Meta Model adalah teknik bahasa yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengeksplorasi, dan mengklarifikasi masalah dan kesalahpahaman dalam komunikasi. Meta Model bertujuan untuk mengoreksi dan menyelesaikan kesalahan pemikiran dan kesalahpahaman dalam komunikasi dengan menanyakan pertanyaan yang spesifik dan mengembalikan fokus pada realitas objektif. Teknik ini sangat berguna untuk meningkatkan kejelasan, mengidentifikasi dan mengubah pikiran yang merugikan, serta membantu seseorang memperluas pemahaman tentang situasi tertentu.

Sementara itu, Milton Model adalah teknik bahasa yang digunakan untuk menciptakan perubahan pada individu dengan mengubah cara mereka berpikir dan merespons terhadap situasi tertentu. Milton Model menggunakan pola bahasa yang kreatif dan ambigu, seperti penggunaan metafora, elipsis, kalimat pasif, dan kalimat yang ambigu, untuk merangsang pikiran bawah sadar dan menghasilkan respon yang diinginkan pada individu. Teknik ini sangat berguna untuk membangun hubungan dengan orang lain, mempengaruhi dan membujuk orang lain, serta memperkuat persuasi dan pengaruh. Perbedaan utama antara Meta Model dan Milton Model terletak pada tujuan utama dan pendekatannya dalam membangun komunikasi.

Meta Model bertujuan untuk memperjelas dan menyelesaikan kesalahpahaman dalam komunikasi, sementara Milton Model bertujuan untuk menciptakan perubahan dan mempengaruhi pikiran bawah sadar individu. Meta Model lebih fokus pada kesesuaian antara pesan dan realitas objektif, sementara Milton Model lebih fokus pada pola bahasa kreatif dan ambigu yang dapat merangsang pikiran bawah sadar. Namun, keduanya memiliki peran penting dalam NLP dan dapat digunakan secara efektif dalam konteks yang berbeda. Penting untuk memahami kedua teknik bahasa ini dan memilih yang sesuai dengan tujuan dan kebutuhan komunikasi Anda.

Adapun pola dari Model Milton ada 4 yaitu:

1. The Inverse Meta Model - Model Meta Terbalik

salah satu pola bahasa dalam Milton Model yang melibatkan pembalikan atau pembalikan dari Meta Model, yang pada dasarnya adalah seperangkat pola bahasa yang digunakan untuk menantang atau mempertanyakan bahasa yang samar, umum, atau terdistorsi. Sebaliknya, dalam Model Meta Terbalik, pernyataan yang samar, umum, atau terdistorsi diterima sebagai benar, bahkan diperkuat untuk merangsang respons tak sadar dari pendengar. Tujuannya adalah menggunakan bahasa yang menciptakan kemungkinan-kemungkinan baru dan memperluas pemikiran pendengar daripada membatasinya. Teknik ini terutama berguna untuk menghasilkan solusi kreatif atau menjelajahi perspektif baru dalam konteks percakapan atau terapi.

a. Nominalization

Nominalization adalah salah satu pola bahasa dalam Milton Model yang melibatkan penggunaan kata benda yang mengacu pada proses, tindakan, atau pengalaman yang sebenarnya bersifat dinamis dan bergerak dalam waktu. Dalam Nominalization, kata-kata yang sebenarnya adalah kata kerja atau kata sifat digunakan sebagai kata benda. Dalam hal ini, mereka menjadi statis dan tidak menunjukkan aspek dinamis dari proses atau tindakan yang sebenarnya. Contoh Nominalization adalah kata "keberhasilan", yang mengacu pada tindakan sukses, tetapi menghilangkan pengertian bahwa sukses itu sendiri merupakan proses atau tindakan yang dinamis dan bergerak dalam waktu.

Dalam Milton Model, penggunaan Nominalization dapat membantu mengurangi kritik atau evaluasi yang terlalu tajam dan membuat keterlibatan dan pengalaman pendengar menjadi lebih abstrak dan umum. Teknik ini dapat membantu dalam menciptakan lingkungan yang lebih terbuka untuk eksplorasi dan pembelajaran baru.

Berikut adalah contoh penggunaan Nominalization dalam Milton Model:

Kalimat asli: "Saya sukses menghasilkan ide-ide kreatif."

Kalimat dengan Nominalization: "Saya mengejar keberhasilan dalam ide-ide kreatif."

Dalam contoh ini, "menghasilkan" (kata kerja) diubah menjadi "keberhasilan" (kata benda) dalam kalimat Nominalization. Ini memungkinkan fokus pada hasil (keberhasilan) tanpa mempertimbangkan proses dinamis yang mungkin terlibat dalam mencapainya. Dalam konteks Milton Model, penggunaan Nominalization dapat membantu untuk mempertahankan fokus pada hasil atau tujuan yang diinginkan, dan pada saat yang sama mengurangi kritik atau evaluasi yang terlalu tajam terhadap proses atau tindakan yang terlibat dalam mencapai hasil tersebut.

b. Unspecified Verbs

Unspecified verb dalam teknik model Milton dimana kata kerja yang digunakan atau kata kerja tidak menerima informasi yang jelas tentang siapa atau apa yang melakukan tindakan. Teknik ini memungkinkan seseorang untuk memberikan arahan atau mempengaruhi orang lain tanpa mendikte atau membatasi secara berlebihan sikap atau tindakan orang tersebut. Adapun contoh penggunaan unspecified verbs adalah sebagai berikut:

Kalimat asli: "kamu harus mengerjakan tugas ini besok"

Kalimat dengan unspecified verbs: "mungkin akan lebih baik jika ada yang mengerjakan tugas ini besok"

Dalam contoh ini, kata kerja "mengerjakan" tidak diberi keterangan mengenai siapa yang harus mengerjakan dan bagaimana mengerjakannya. Hal ini memberikan keleluasaan bagi pendengar untuk memilih metode dan aktivitas yang paling cocok untuk mereka (dalam hal ini mengerjakan tugas, namun dapat diterapkan dalam hal lainnya). Dalam konteks Milton Model, Unspecified Verbs dapat membantu untuk memperluas opsi atau kemungkinan yang tersedia untuk seseorang tanpa terlalu membatasi atau mengatur tindakan mereka.

c. Unspecified Referential Index

Merupakan dimana kata ganti atau kata petunjuk tidak merujuk secara spesifik pada suatu objek atau orang tertentu, melainkan secara umum. Hal ini memungkinkan pendengar untuk mengidentifikasi objek atau orang yang

dimaksud, meningkatkan fleksibilitas dalam memahami pesan yang disampaikan. Adapun contoh penggunaan Unspecified Referential Index dalam Milton Model adalah sebagai berikut:

Kalimat asli: “Dia akan memecahkan masalah tersebut”

Kalimat dengan unspecified Referential Index: “Seseorang akan memecahkan masalah tersebut”

Dalam contoh ini, kata ganti "dia" tidak secara eksplisit merujuk pada orang atau benda tertentu, sehingga pendengar dapat memutuskan sendiri siapa yang dimaksud dengan kata tersebut. Teknik ini membantu mengurangi batas atau batasan dalam memahami pesan yang disampaikan dan memberikan lebih banyak pilihan atau kesempatan kepada pendengar dalam menginterpretasikan pesan.

d. Comparative deletion

Comparative deletion dalam Milton Model merupakan sebuah teknik yang menghilangkan perbandingan antara dua objek atau keadaan dalam suatu pernyataan, sehingga memungkinkan pendengar untuk mengisi sendiri perbandingan tersebut. Teknik ini menghilangkan perbandingan, hanya menyisakan informasi tentang objek atau situasi itu sendiri.

Adapun contoh penggunaan comparative deletion dalam Milton Model adalah sebagai berikut:

Kalimat asli: “Anjing saya lebih manis daripada Anjing tetangga saya”

Kalimat dengan comparative deletion: “Anjing saya sangat manis”

Atau contoh lain, alih – alih mengatakan “besok akan lebih baik dari hari ini” kita bisa mengatakan “besok akan lebih baik”. Dengan ini, memungkinkan pendengar atau mengisi diri sendiri perbandingan yang dihilangkan , sehingga menyisakan ruang untuk interpretasi dan pengalaman subyektif pendengar.

e. Mind Reading

Mind reading merupakan sebuah teknik dalam Milton Model yang memungkinkan pembicara untuk menyampaikan informasi tentang pikiran,

perasaan, atau keadaan pikiran pendengar tanpa harus menyebutkannya secara terpisah. Dalam teknik ini, Pembicara menyimpulkan keadaan mental pendengar dari tindakan, ekspresi, atau bahasa tubuh mereka dan menggunakannya untuk membentuk pernyataan yang tampaknya "membaca" pikiran pendengar.

Adapun contoh penggunaan Mind Reading dalam Milton Model adalah sebagai berikut:

Kalimat asli: “Saya tahu Anda mungkin merasa tidak nyaman dengan situasi ini”

Kalimat dengan Mind Reading: “Saya dapat merasakan bahwa situasi ini mungkin membuat Anda merasa tidak nyaman”

Dalam contoh ini, pembicara tidak secara eksplisit menyatakan bahwa pendengarnya tidak nyaman, tetapi menggunakan pengamatan mereka terhadap bahasa tubuh dan ekspresi wajah pendengar untuk menyimpulkan bahwa pendengar mungkin merasa tidak nyaman. Teknik ini memungkinkan pembicara untuk menciptakan hubungan emosional yang lebih baik dengan pendengar karena memberikan kesan bahwa pembicara memahami keadaan mental dan emosional pendengar.

f. Lost Performative

Adapun lost performative dalam Model Milton digunakan untuk mengungkapkan keyakinan atau nilai tanpa menentukan siapa yang menyebarkannya. Pola bahasa ini biasanya digunakan dalam konteks persuasif di mana pembicara ingin menyampaikan pesan tanpa harus secara langsung mengatakan bahwa dia memegang kepercayaan atau nilai-nilai yang terlibat. Adapun contoh penggunaan Lost performative dalam Milton Model adalah sebagai berikut:

Kalimat asli: “Kamu harus melakukan yang terbaik”

Kalimat dengan Lost Performative: “Penting untuk melakukan yang terbaik”

Dalam contoh ini, pembicara tanpa menentukan siapa yang menyebarkannya. Pola bahasa ini biasanya digunakan dalam konteks

persuasif di mana pembicara ingin menyampaikan pesan tanpa harus secara langsung mengatakan bahwa dia memegang kepercayaan atau nilai-nilai yang terlibat. Dengan menggunakan Lost Performative, pembicara dapat membuat pesan mereka terdengar lebih faktual dan berhubungan dengan otoritas yang lebih besar daripada diri mereka sendiri.

g. Universal Quantifiers

Dalam model Milton, Universal Quantifiers merupakan frasa yang digunakan untuk merujuk pada objek atau subjek secara umum dan tidak spesifik. Dalam Milton Model, penggunaan Universal Quantifier dapat memperkuat persuasi dan memperluas penerapan pesan yang disampaikan. Contoh universal quantifiers adalah "semua orang", "tidak seorang pun", "semua hal", "seluruh dunia", "semua waktu", dan lain-lain.

Adapun contoh penggunaan Universal Quantifiers dalam Milton Model adalah:

“Semua orang pasti ingin sukses”. Dalam kalimat tersebut, penggunaan Universal Quantifiers membantu untuk membuat pernyataan yang lebih umum dan lebih inklusif sehingga lebih mudah diterima dan dipahami oleh pendengar.

h. Modal Operators

Modal operators adalah kata – kata atau frasa yang mengindikasikan modalitas atau modus operasi mental, yaitu cara seseorang memproses informasi dan bereaksi terhadap situasi tertentu. Adapun modal operators terbagi menjadi dua jenis, yaitu modal operators of possibility dan modal operators of necessity.

Modal operators of possibility adalah Kata atau frasa yang menunjukkan kemungkinan atau peluang, seperti “bisa”, “mungkin”, “mungkin saja”. “terbuka kemungkinan”, “dapat”, “boleh”, “patut”, “sebaiknya”, dan lain – lain

Modal operator of necessity adalah kata – kata atau frasa menyatakan suatu keharusan atau kewajiban, misalnya “harus”, “wajib”, “perlu”, “penting”, “tidak boleh”, “patut”, “sebaiknya” dan lain – lain.

Adapun contoh penggunaan Modal Operators dalam Milton Model adalah:

“Anda harus bisa melihat bahwa pilihan ini adalah yang terbaik untuk Anda”

Penggunaan modal operators dalam Milton Model digunakan untuk mempengaruhi bagaimana pendengar berpikir dan bereaksi terhadap pesan yang disampaikan. Modal operators of possibility dapat digunakan untuk digunakan untuk mempengaruhi bagaimana pendengar berpikir dan bereaksi terhadap pesan yang disampaikan, sedangkan modal operators of necessity dapat digunakan Menekankan pentingnya tugas atau keputusan pendengar.

i. Cause – Effect

Cause – Effect dalam Model Milton digunakan menyampaikan pesan secara implisit melalui hubungan sebab-akibat. Teknik ini mengasumsikan bahwa segala sesuatu memiliki hasil yang dapat diprediksi. Adapun contoh penggunaan Cause – Effect dalam Model Milton adalah:

“Saat Anda mulai mengasah keterampilan presentasi, Anda akan merasa lebih percaya diri” (karena mengasah keterampilan presentasi; efeknya merasa lebih percaya diri).

j. Complex of Equivalence

Complex of Equivalence dalam Model Milton merupakan asumsi atau keyakinan bahwa dua hal secara keseluruhan memiliki arti yang sama, dan asumsi implisit bahwa pernyataan itu benar. Complex of Equivalence terjadi ketika orang membuat hubungan antara klaim dan objek atau peristiwa lain, meskipun hubungan tersebut belum dapat dibuktikan secara faktual atau logis. Adapun contoh Complex of Equivalence dalam Model Milton adalah : “Kesuksesan adalah kunci kebahagiaan”, dalam kalimat tersebut membuat panduan secara implisit mengaitkan kesuksesan dengan kebahagiaan dan menerima pernyataan itu sebagai benar.

2. The Indirect Elicitation Pattern – Pola Elisitasi Tidak Langsung

The Indirect Elicitation Pattern merupakan salah satu pola Milton Model dimana Terapis atau pengguna bahasa menggunakan pernyataan tidak langsung atau tidak jelas untuk mendapatkan informasi atau jawaban dari orang lain. Tujuan dari teknik ini adalah untuk mengakses atau mewujudkan pikiran atau perasaan yang tersembunyi atau tidak diungkapkan secara terbuka.

Dengan menggunakan pernyataan tidak langsung, pengguna bahasa secara tidak langsung dapat menghasilkan saran atau implikasi yang membangkitkan pemikiran atau reaksi pada orang lain.

a. Embedded Commands

Embedded commands merupakan teknik dimana melibatkan menempatkan perintah ke dalam kalimat yang lebih besar sehingga mereka tertanam dalam kalimat dan terdengar seperti kalimat normal.

Contoh penggunaan teknik embedded commands adalah sebagai berikut:

Seorang karyawan ingin meminta kenaikan gaji kepada atasan mereka:

"Sebagai seorang karyawan yang berdedikasi dan memberikan kontribusi besar untuk perusahaan, saya ingin meminta pertimbangan untuk diberikan kenaikan gaji yang pantas untuk upaya kerja keras saya."

Dalam contoh ini, perintah tersembunyi atau embedded command adalah "memberikan kenaikan gaji yang pantas". Meskipun perintah tidak dinyatakan secara langsung, pesan tersebut disampaikan melalui kalimat yang lebih panjang dengan menggunakan teknik tekanan atau penekanan kata-kata tertentu (pantas) dan dikombinasikan dengan gambaran positif tentang kinerja karyawan (berdedikasi dan memberikan kontribusi besar). Teknik ini biasanya digunakan dalam situasi di mana orang yang berbicara ingin mempengaruhi orang lain secara tidak langsung dan tidak kasar, tetapi tetap ingin menyampaikan pesan yang jelas dan tegas

b. Analogue Marking

Analog Marking merupakan salah satu teknik dalam Milton Model yang melibatkan penggunaan kata-kata atau frasa yang menunjukkan perbandingan atau analogi dengan situasi atau objek tertentu untuk mengkomunikasikan suatu ide atau pesan secara tidak langsung. Teknik ini bertujuan untuk menciptakan citra atau image yang kuat di benak audiens yang akan memudahkan audiens dalam menyerap pesan yang disampaikan. Contohnya adalah penggunaan frasa "seperti" atau "seolah-olah" untuk membuat perbandingan analogi, seperti "Anda bisa bergerak seperti air yang mengalir, menyesuaikan diri dengan keadaan sekitar."

c. Embedded Question

Embedded Question merupakan sebuah pertanyaan yang disisipkan ke dalam kalimat sedemikian rupa sehingga terlihat seperti pernyataan tetapi sebenarnya berisi pertanyaan. Teknik ini sering digunakan dalam Milton Model untuk menyampaikan pesan secara tidak langsung dan membantu dalam proses persuasi. Contohnya, "Saya tidak tahu apakah Anda pernah merasa kesulitan memahami bahasa asing atau tidak" merupakan sebuah pernyataan yang sebenarnya mengandung pertanyaan. Teknik ini dapat membantu memunculkan pikiran atau perasaan tertentu ke permukaan pikiran seseorang tanpa memaksakan ide atau saran secara langsung.

d. Negative Commands

Negative Commands merupakan salah satu teknik dalam Milton Model dimana pernyataan yang disampaikan adalah larangan atau perintah negatif. Adapun tujuan dari negative commands adalah menghindari resistensi atau penolakan dari lawan bicara karena perintah yang diberikan tidak terlalu langsung atau terkesan memaksa. Contoh penggunaan negative commands dalam Milton Model adalah "Jangan berpikir bahwa kamu tidak mampu melakukannya." Dalam kalimat tersebut, terdapat kata "jangan" yang memberikan perintah untuk tidak melakukan suatu tindakan, yang diikuti dengan sebuah negasi "tidak mampu melakukannya". Dengan menggunakan negative command, pembicara dapat mempengaruhi pendengar untuk menghindari suatu tindakan atau perilaku tertentu.

e. Conversational Postulates

Conversational Postulates merupakan Salah satu pola bicara model Milton yang melibatkan respons atau permintaan khusus untuk tindakan tertentu tanpa memintanya secara langsung. Dalam conversational postulates, kalimat-kalimat diucapkan dengan asumsi bahwa sesuatu adalah benar atau harus dilakukan, sehingga mengimplikasikan jawaban atau tindakan yang diinginkan tanpa harus secara langsung memintanya. Contohnya adalah kalimat "Apa yang bisa saya lakukan untuk membantu Anda?", Atau ketika kita bertanya "Bolehkah saya bertanya jam berapa sekarang?" dimana kita ingin jawaban jelas alih – alih jawaban ya atau tidak, ini mengimplikasikan bahwa tindakan perlu dilakukan untuk membantu seseorang.

f. Double Binds

The Double Bind atau Ikatan ganda adalah teknik yang sering digunakan dalam komunikasi persuasif yang menghadirkan dua pilihan yang tampaknya bertentangan kepada pendengar, yang keduanya pada akhirnya mendukung tujuan pembujuk. Sering digunakan dalam periklanan, kampanye politik, dan penjualan, teknik ini bisa sangat efektif dalam membujuk orang untuk melakukan tindakan tertentu atau mengadopsi keyakinan tertentu. Teknik the double bind adalah salah satu teknik persuasi dalam NLP yang digunakan untuk mempengaruhi orang lain agar memilih pilihan yang diinginkan. Teknik ini melibatkan memberikan dua atau lebih pilihan yang tampaknya saling bertentangan, tetapi sebenarnya semuanya mengarah ke satu pilihan yang diinginkan. Ikatan ganda sangat efektif karena menciptakan rasa urgensi dan kelangkaan. Dengan memberikan penawaran waktu terbatas atau pilihan dari dua opsi kepada pendengar, Pembujuk membuat pendengar merasa bahwa mereka harus bertindak cepat atau berisiko kehilangan sesuatu yang berharga. Ini bisa sangat efektif dalam situasi di mana pendengar tidak yakin atau ragu-ragu, karena ikatan ganda dapat memberikan motivasi yang diperlukan untuk mengambil tindakan.

Contoh penggunaan teknik the double bind dalam situasi penjualan adalah sebagai berikut:

Penjual: "Apakah Anda ingin memesan produk ini dalam jumlah besar untuk mendapatkan diskon yang lebih besar, atau Anda ingin memesan dalam jumlah kecil untuk menghemat uang?"

Dalam contoh ini, salesperson memberikan dua pilihan yang tampaknya bertentangan (memesan dalam jumlah besar untuk diskon vs. memesan dalam jumlah kecil untuk menghemat uang). Namun, keduanya sebenarnya mengarah pada pilihan yang sama, yaitu memesan produk tersebut.

Dalam menggunakan teknik the double bind, penting untuk diingat bahwa etika dan integritas harus selalu dijaga. Teknik ini harus digunakan dengan cara yang bertanggung jawab dan tidak boleh menipu atau mengeksploitasi orang lain.

g. Tag Questions

Tag Questions digunakan untuk meminta konfirmasi atau persetujuan dari lawan bicara. Tag questions biasanya berupa pertanyaan pendek yang diikuti oleh kalimat pernyataan yang sebenarnya. Adapun contohnya ialah "ini hari yang cerah, bukankah begitu?" dimana kata "bukankah begitu?" mengekspresikan asumsi bahwa lawan bicara menyukai percakapan tersebut dan merangsang persetujuan.

h. Pacing Current Experience

Pacing Current Experience merupakan teknik untuk mengaitkan pernyataan atau tindakan seseorang dengan pengalaman atau pemikiran mereka saat ini. Dalam hal ini, pembicara menggambarkan situasi atau pengalaman saat ini yang dimiliki lawan bicaranya, dan kemudian mendasarkan pernyataannya pada pengalaman itu. Ini membantu membangun hubungan yang lebih dekat dengan orang lain dan membangun kepercayaan dalam percakapan.

Adapun contoh dari Pacing Current Experience adalah sebagai berikut:

Teman bicara: Saya sangat khawatir tentang presentasi besok.

Anda: Ya, presentasi bisa menjadi momok yang menakutkan bagi banyak orang. Dan setelah semua persiapan, sulit untuk tenang dan percaya diri.

Dalam contoh ini, Anda menyertakan pernyataan yang mengikuti pengalaman orang lain saat ini dengan memvalidasi perasaan mereka dan menunjukkan empati terhadap situasi tersebut. Dengan cara ini Anda membangun hubungan yang lebih baik dan membuat orang lain merasa didengarkan dan dipahami.

i. Covering All Ranges of Possibilities

Covering All Ranges of Possibilities bertujuan untuk memperluas atau mengembangkan suatu gagasan atau pandangan dengan mencakup semua kemungkinan yang ada. Teknik ini menggunakan kata dan frase yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi semua kemungkinan yang dapat muncul dalam suatu situasi atau pernyataan. Contohnya, dalam sebuah presentasi, seseorang dapat menggunakan kalimat seperti "Anda mungkin akan menemukan bahwa ini akan bekerja dengan cara yang berbeda tergantung pada situasinya" atau "Beberapa orang mungkin merasa cara ini cocok, sementara yang lain mungkin memerlukan cara yang berbeda". Dengan cara ini, pembicara tidak hanya memperkenalkan satu kemungkinan saja, tetapi juga memperluas pandangan dan memberikan kesan bahwa ia mempertimbangkan semua kemungkinan yang mungkin terjadi.

3. The Presuppositions – Prasuposisi

Presuppositions merujuk pada asumsi atau gagasan dianggap benar atau diterima sebelum pernyataan dibuat. Presuppositions dapat digunakan secara tidak langsung dalam bahasa untuk mengimplikasikan atau menyiratkan suatu ide atau gagasan tanpa secara langsung menyatakannya. Dengan demikian, presuppositions dapat menjadi alat yang kuat dalam mempengaruhi persepsi seseorang tentang suatu situasi atau gagasan.

a. Subordinate Clauses of Time

Subordinate Clauses of Time merupakan salah satu jenis presuposisi dimana kalimat tersebut menyiratkan adanya waktu telah berlalu atau akan datang. Subordinate clauses of time dapat ditemukan dalam kalimat yang menggunakan kata hubung yang menunjukkan waktu seperti "setelah", "ketika", "sebelum", "sejak", "pada saat", dan sebagainya. Contoh penggunaan subordinate clauses of time dalam Milton model adalah sebagai berikut:

“Setelah kamu merasa lebih tenang, kamu dapat mengambil keputusan dengan bijak” Kalimat ini memberikan asumsi bahwa sebelum mengambil keputusan ada baiknya kita tenang terlebih dahulu.

b. Ordinal Numbers

Ordinal Numbers mengacu pada penggunaan angka untuk menunjukkan urutan kejadian atau peristiwa dalam suatu kalimat. Contoh penggunaan Ordinal Numbers adalah “ hal yang pertama – tama anda lakukan adalah merasa relax”, memberikan asumsi bahwa akan ada sugesti atau perintah secara tidak langsung berikutnya.

c. Awareness Predicates

Awareness predicates adalah sebuah konsep dalam Milton Model mengacu pada penggunaan kata atau frasa tertentu yang menunjukkan kesadaran atau pemahaman tentang suatu hal atau kondisi. Dalam konteks Milton Model, awareness predicates digunakan untuk mengubah atau memperluas pemahaman seseorang tentang suatu topik atau situasi yang sedang dibahas, sehingga dapat mempengaruhi cara mereka memandang dan merespons situasi tersebut. Contoh dari awareness predicates antara lain "mengetahui", "memahami", "menyadari", "mengenali", dan sebagainya.

Adapun contoh Awareness Predicates ialah:

“Saya percaya Anda menyadari bahwa setiap hari adalah kesempatan baru untuk menjadi lebih baik”

Dari kalimat diatas, terdapat penggunaan awareness predicate, dimana kata “menyadari” bertujuan untuk memberi tahu pendengar tentang pengalaman mereka saat ini dan membantu mereka memperkuat keyakinan mereka.

d. Adverbs dan Adjectives

Dalam model Milton, kata keterangan dan kata sifat digunakan untuk memperjelas kalimat dan menciptakan efek persuasif. Kata keterangan digunakan untuk memberikan lebih banyak informasi tentang bagaimana, kapan atau di mana suatu tindakan dilakukan sementara kata sifat digunakan untuk memberikan lebih banyak informasi tentang kualitas atau karakteristik sesuatu. Kedua jenis kata tersebut dapat digunakan dalam berbagai pola kalimat model Milton, seperti Embedded commands dan presuppositions.

4. The Patterns in Metaphor – Pola dalam Metaphor

Pola dalam Metaphor mengacu pada cara metafora digunakan dalam bahasa sehari-hari untuk mempengaruhi bagaimana seseorang memahami pesan atau informasi. Pola penggunaan metafora tertentu dapat membuat pesan lebih persuasif atau secara tidak sadar memengaruhi pikiran dan perasaan. Pola-pola ini termasuk menggunakan kata-kata dan ekspresi metaforis untuk menyampaikan pesan yang lebih kompleks dan bermakna dengan cara yang lebih mudah dicerna dan dipahami oleh pendengar atau pembaca. Contohnya adalah penggunaan metafora "hidup adalah perjalanan" untuk menyampaikan pesan tentang pengalaman hidup yang berubah dan berkembang.

a. Selectional Restriction Violations

Selectional Restriction Violations atau pelanggaran batasan seleksional adalah ketika sebuah kata digunakan dalam kalimat dalam konteks yang tidak sesuai dengan makna dan kelas kata tersebut. Dalam Milton Model, pelanggaran batasan seleksional dapat digunakan secara sengaja untuk mengubah makna dari kalimat dan menimbulkan efek pada pendengar. Misalnya, kata "meja" umumnya merujuk pada benda yang digunakan untuk menaruh barang, tetapi dalam konteks yang salah, seperti "saya sedang meja", kalimat tersebut menjadi aneh dan tidak masuk akal, tetapi mungkin dapat menarik perhatian dan menghasilkan efek yang diinginkan oleh pembicara.

b. Extended Quotes

Extended Quotes merupakan salah satu pola bahasa Milton Model yang mengacu Menggunakan kutipan atau frasa yang diucapkan oleh orang lain untuk menarik perhatian pendengar pada topik atau ide tertentu. Pada dasarnya, extended quotes dapat membantu orang yang mempraktikkan Milton Model untuk membuat saran atau memberikan pesan secara tidak langsung dengan menggunakan kata-kata orang lain. Teknik ini sering digunakan dalam hipnoterapi dan komunikasi persuasif. Contohnya, "Seperti yang dikatakan oleh Albert Einstein, 'Kreativitas adalah kecerdasan yang sedang bersenang-senang.'" Dalam contoh ini, extended quote dari Albert Einstein digunakan untuk menunjukkan pentingnya kreativitas dalam kehidupan seseorang.

Milton Model bertentangan dengan Meta Model (yang lebih fokus pada pengklarifikasian dan detail), dan beroperasi melalui beberapa prinsip dasar:

- *Ambiguity* (Kekaburan): Pernyataan yang ambigu dapat memicu pikiran bawah sadar untuk mencari makna, sehingga menciptakan peluang untuk sugesti atau pemikiran baru.
- *Vagueness* (Ketidakjelasan): Menggunakan kata-kata yang umum dan tidak spesifik dapat memungkinkan pendengar untuk mengisi makna sendiri, memungkinkan imajinasi lebih banyak bermain.
- Menggunakan Struktur Kalimat Kreatif: Penerapan kalimat yang berbeda dari struktur kalimat yang biasa dapat membuat pesan lebih menarik dan membuka pintu bagi perubahan pikiran.
- *Suggestion* (Sugesti): Menggunakan bahasa sugestif untuk mengajukan gagasan tanpa menghasilkan perlawanan yang langsung, sehingga membuka pikiran untuk menerima konsep-konsep baru.
- Metafora: Menggunakan cerita atau metafora untuk menggambarkan ide atau konsep kompleks dengan cara yang lebih mudah dipahami dan lebih mempengaruhi.

Penerapan Milton Model dalam Soft Skill Komunikasi:

- **Presentasi Publik:** Dalam berbicara di depan umum, Anda dapat menggunakan struktur kalimat kreatif dan metafora untuk membuat presentasi Anda lebih menarik dan mudah diingat oleh audiens.
- **Pembinaan dan Pelatihan:** Ketika memberikan bimbingan atau pelatihan, Anda bisa menggunakan bahasa ambigu untuk merangsang pemikiran kreatif dan refleksi dalam peserta.
- **Mengatasi Konflik:** Dalam situasi konflik, Anda bisa menggunakan bahasa yang sugestif untuk membangun jembatan dan menciptakan pemahaman yang lebih baik antara pihak-pihak yang berkonflik.
- **Pengaruh Positif:** Dalam upaya mempengaruhi orang lain, Anda bisa menggunakan kata-kata yang ambigu dan merangsang imajinasi untuk membangun kepercayaan dan mendapatkan dukungan.
- **Mengatasi Hambatan:** Jika Anda mengalami hambatan dalam komunikasi, Anda dapat menggunakan bahasa yang vage dan ambigu untuk membantu orang lain memahami pandangan Anda dengan sudut pandang yang berbeda.
- **Penerapan Milton Model** memerlukan keterampilan dan kesensitifan untuk membaca tanggapan dan reaksi audiens. Penting untuk menggunakan pola bahasa ini dengan etika dan bertanggung jawab, serta dengan niat positif untuk membangun hubungan dan memfasilitasi perubahan yang bermanfaat.

Berikut adalah beberapa contoh kalimat komunikasi menggunakan pola bahasa Milton Model:

- **Metafora:**
"Bayangkan diri Anda seperti daun yang bergerak dengan arus sungai kehidupan, menemukan keindahan di sepanjang perjalanan, menghadapi tantangan seperti batu-batu kecil yang memberikan kekuatan untuk terus maju."
- **Ketidakjelasan:**
"Mungkin ada momen di mana kita semua merasa seolah-olah kita tenggelam dalam kompleksitas rutinitas sehari-hari. Dan apakah Anda pernah berpikir tentang apa yang akan terjadi jika kita tiba-tiba menemukan kebahagiaan yang tak terduga?"

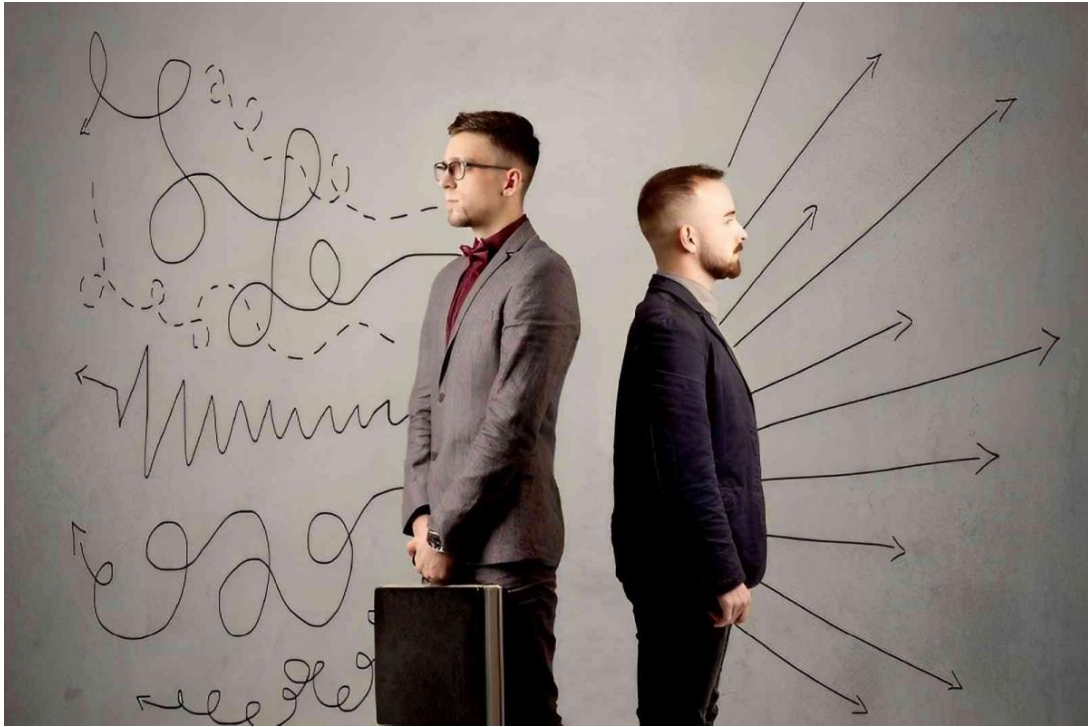
- Sugesti Positif:
"Pikirkan kembali kepada saat Anda merasakan sukses besar dalam hidup Anda. Anda mungkin akan menemukan bahwa pada saat itu, Anda merasa kuat dan mampu mengatasi segala hal."
- Ambiguity:
"Bagian dalam diri kita yang sering kali tersembunyi mungkin memiliki daya tarik unik yang belum pernah kita sadari sebelumnya. Mengizinkan diri kita untuk melihat ke dalam diri kita dapat membuka pintu untuk perubahan yang mengejutkan."
- Struktur Kalimat Kreatif:
"Seiring waktu berlalu, seperti burung migran yang melintasi langit biru, kita dapat menemukan diri kita mengejar mimpi dengan keinginan yang tak terbatas."
- Sugesti dengan Bertanya:
"Pernahkah Anda berpikir tentang bagaimana rasanya jika Anda benar-benar bisa melepaskan diri dari batasan-batasan yang mungkin telah Anda ciptakan? Bagaimana rasanya merasakan kemerdekaan yang datang dari membebaskan diri?"
- Mengaitkan Perasaan dengan Tindakan:
"Saat Anda membayangkan berdiri di depan audiens yang antusias, apakah Anda merasakan detak jantung yang cepat dan senyum yang tulus muncul di wajah Anda?"
- Menggambarkan Alternatif Positif:
"Coba bayangkan Anda sedang berada di puncak gunung, dengan pemandangan yang menakjubkan di sekeliling Anda. Bagaimana perasaan Anda jika Anda dapat menghadapi tantangan sehari-hari dengan pandangan yang begitu luas?"

Ingatlah bahwa penggunaan pola bahasa Milton Model haruslah kontekstual dan relevan dengan tujuan komunikasi Anda. Tujuannya adalah untuk merangsang pemikiran dan emosi positif serta membantu audiens membuka pikiran mereka terhadap sudut pandang baru.

BAB X REFRAMING

"Life is 10% what happens to us and 90% how we react to it."

- Charles R. Swindoll



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Reframing yang Diharapkan:

1. Kemampuan memecahkan masalah
2. Mengubah perspektif negatif menjadi positif
3. Merangsang kreativitas baru
4. Manajemen stress
5. Menerima perubahan sebagai peluang
6. Membangun hubungan baik
7. Meningkatkan empati
8. Membuat keputusan yang lebih baik
9. Mengelola konflik dengan baik
10. Menerima dan menghargai keragaman

Reframing adalah salah satu alat NLP (Neuro-Linguistic Programming) yang paling kuat untuk mengubah perilaku atau emosi negatif dengan mengubah perspektif. Seperti namanya, reframing adalah teknik membingkai ulang suatu peristiwa dari sudut pandang yang lebih positif. Reframing berasal dari bahasa Inggris yaitu Reframe, membingkai ulang. Teknik ini memainkan ranah kognisi manusia untuk mengubah emosi dan perilaku negatif. teknik ini mengubah perspektif atau arti dari situasi atau pengalaman untuk membawa perubahan yang lebih positif atau mencapai tujuan yang diinginkan. Reframing melibatkan mengubah cara berpikir atau memandang sesuatu dari sudut pandang yang berbeda, sehingga dapat membantu seseorang untuk melihat kesempatan atau solusi di tengah tantangan atau masalah yang dihadapi.

REFRAMING

a. Context Reframing

b. Content Reframing

Teknik ini sering digunakan dalam terapi NLP, konseling, atau coaching untuk membantu individu atau kelompok mencapai tujuan yang lebih baik atau memecahkan masalah yang sulit. Goldman (1991) mengatakan bahwa berpikir positif memandang semua masalah yang Anda hadapi. Berpikir positif berarti mempermudah segala masalah, berpikir positif juga berarti tidak memikirkan hal kecil, tidak memikirkan hal sepele, tidak memikirkan sesuatu yang belum terjadi, tidak memikirkan ketidakpastian, tidak bermimpi, tidak bermimpi.

Berpikir positif berarti memandang segala sesuatu dari sisi positif, sisi yang bermanfaat dan sisi yang menyenangkan. Saat kita mulai berpikir positif, bisa

dikatakan kekuatan besar muncul untuk menyeimbangkan pola pikir untuk terus berbuat baik dengan cara yang baik.

Adapun Reframing dalam NLP (Neuro – Linguistic Programming) dapat memberikan berbagai manfaat, diantaranya:

1. Mengubah persepsi dan cara pandang negatif menjadi positif untuk meningkatkan motivasi dan semangat.
2. Membantu mengatasi masalah dan hambatan yang sulit dengan melihatnya dari sudut pandang yang berbeda dan lebih efektif.
3. Tingkatkan kemampuan Anda untuk memecahkan masalah dan membuat keputusan yang lebih baik karena Anda dapat melihat situasi dari sudut pandang yang berbeda.
4. Meningkatkan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan dan menghadapi tantangan karena mampu mengubah persepsi negatif menjadi positif.
5. Meningkatkan kemampuan untuk berkomunikasi dengan lebih efektif, karena dapat menemukan cara untuk mengubah bahasa yang negatif menjadi positif, sehingga dapat menciptakan hubungan yang lebih harmonis dan membangun.

Teknik reframing adalah salah satu teknik programming bahasa kognitif (NLP) yang berguna untuk menghilangkan blok mental negatif yang terkait dengan trauma, phobia, benci, dan sakit hati. Langkah-langkahnya sebagai berikut :

1. Beristirahat sejenak dan berpikir tentang kejadian buruk yang terjadi pada Anda. Seolah-olah peristiwa itu sedang terjadi. Beri warna dan suara yang jelas, rasakan, dan masuk ke dalamnya.
2. Buat bingkai film (misalnya peristiwa yang buruk atau tidak menyenangkan) berdasarkan imajinasi Anda. Buat bingkai dan bayangkan seolah-olah Anda sedang menonton televisi atau layar bioskop. Kemudian, ubah film itu menjadi hitam putih dan ubah suaranya menjadi suara donald bebek atau sesuatu yang lucu dalam pikiran Anda. Kemudian, buramkan gambar dan perkecil layar atau televisi hingga semuanya lenyap.
3. Coba berulang kali sampai Anda merasa nyaman. Latihan memang diperlukan, terutama bagi mereka yang tidak memiliki kemampuan visual. Anda dapat merusak suara jika Anda memasukkan auditory (suara). Untuk membuat

suaranya cepat seperti donald bebek atau sesuatu yang lucu, tambahkan efek suara televisi yang kehilangan sinyal. Kecilkan suaranya sampai hilang. Jauhkan TV, layar, atau bingkai semakin jauh semakin kecil.

Adapun teknik melakukan reframing terdapat dua yaitu:

a. Content Reframing

Content Reframing adalah teknik yang digunakan untuk mengubah makna isi suatu masalah atau situasi dengan memperluas persepsi dan pemahaman tentang masalah tersebut. Teknik ini melibatkan penggantian atau pengambilan perspektif baru terhadap masalah atau situasi yang dihadapi. Beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam content reframing antara lain:

1. Identifikasi masalah atau situasi yang ingin Anda reframing
2. Ubah cara memandang suatu masalah dengan mencari aspek-aspek positif atau peluang-peluang dalam situasi tersebut.
3. Pikirkan pendekatan atau cara - cara baru untuk memecahkan masalah.
4. Evaluasi/Pikirkan tentang bagaimana perubahan dalam perspektif atau pemahaman itu memengaruhi perasaan dan tindakan Anda tentang situasi atau masalah tersebut.

Dengan menggunakan content reframing, Anda dapat memperluas perspektif dan membuka diri untuk melihat sisi positif dari setiap situasi atau masalah yang Anda hadapi. Hal ini dapat membantu Anda mengurangi stres dan meningkatkan kesejahteraan mental Anda. Adapun contoh penggunaan Content Reframing adalah sebagai berikut:

Seseorang merasa sedih karena telah kehilangan pekerjaannya.

Dari kalimat tersebut kita memang bersimpati akan kehilangan sebuah pekerjaannya, namun jika reframing (mengubah cara pandang dengan mencari aspek – aspek) kita dapat perspektif baru bahwa dengan kehilangannya pekerjaannya, dia dapat kesempatan untuk mencoba jenis pekerjaan/ mengeksplorasi bidang pekerjaan yang lebih baik sehingga meningkatkan motivasi dan semangat

Bulan ini, Asisten Rumah Tangga saya pulang kampung menjelang lebaran meski saya meminta untuk menundanya. Meskipun pada awalnya saya sudah bermimpi tentang berbagai macam menu lebaran yang lezat. Namun, keinginan saya tersebut terungkap karena ketiadaan ART. Saya sadar bahwa saya tidak cukup mahir untuk membuat berbagai macam menu lebaran.

Dalam kondisi ini, kita dapat melakukan content reframing bahwa melakukan pekerjaan/makanan menjelang lebaran menjadi bentuk kasih saying terhadap keluarga Akibatnya, saya harus menyelesaikan semuanya sendiri.

b. Context Reframing

Context Reframing adalah teknik untuk mengubah atau menempatkan suatu peristiwa atau situasi dalam konteks yang berbeda untuk menghasilkan interpretasi yang berbeda dan memungkinkan solusi yang lebih baik Dengan merubah konteks, seseorang dapat mengubah cara pandang dan pemahaman atas suatu situasi yang sulit atau konflik sehingga dapat menemukan pemecahan masalah yang lebih efektif.

Content reframing adalah memberikan makna baru kepada sebuah pernyataan atau perilaku dengan mengubah isi atau makna yang kita berikan kepadanya. Dengan content reframing, kita bisa mengubah perilaku yang sama tetapi mengubah tujuan atau niat dari perilaku tersebut. Adapun contoh context reframing adalah:

- Jika seseorang mengatakan “saya terlalu pemalu”, kita bisa melakukan context reframing dengan bertanya “Di situasi apa ke-pemalu-an Anda bisa menjadi kekuatan atau keuntungan?” Mungkin di situasi di mana orang lain menghargai kerendahan hati, pendengaran yang baik, atau ketenangan.
- Jika seseorang mengatakan “Saya terlalu keras kepala”, kita bisa melakukan context reframing dengan bertanya “Di situasi apa ke-keras-kepala-an Anda bisa menjadi sumber motivasi atau inspirasi?” Mungkin di situasi di mana orang lain membutuhkan keteguhan, ketekunan, atau komitmen.

- Bulan ini, Asisten Rumah Tangga saya pulang kampung menjelang lebaran meski saya meminta untuk menundanya. Meskipun pada awalnya saya sudah bermimpi tentang berbagai macam menu lebaran yang lezat. Namun, keinginan saya tersebut terungkap karena ketiadaan ART. Saya sadar bahwa saya tidak cukup mahir untuk membuat berbagai macam menu lebaran. Dalam kondisi ini, kita dapat melakukan context reframing bahwa sebelum mempekerjakan ART, saya mengerjakan semuanya sendiri, dengan begini saya berharap bahwa anak lebih bisa mandiri/membantu agar membantu saya

Lalu, apa perbedaan context reframing dengan content reframing?

Context reframing dan content reframing adalah dua jenis reframing yang berbeda dalam NLP. Context reframing adalah memberikan makna baru kepada sebuah pernyataan atau perilaku dengan mengubah konteks atau situasi di mana kita menemukannya. Dengan context reframing, kita bisa menjaga perilaku yang sama tetapi mengubah tempat dan waktu dari perilaku tersebut Content reframing adalah memberikan makna baru kepada sebuah pernyataan atau perilaku dengan mengubah isi atau makna yang kita berikan kepadanya. Dengan content reframing, kita bisa mengubah perilaku yang sama tetapi mengubah tujuan atau niat dari perilaku tersebut. Adapun ilustrasi sebagai berikut:

Masalah	Context Reframing	Content Reframing
Saya terlalu pemalu	Sikap pemalu dapat menjadi situasi yang menguntungkan seperti menjadi pendengar yang baik atau dalam situasi ketenangan	Sikap pemalu dapat bertujuan melindungi diri dari konflik/kritik
Saya terlalu keras kepala	Sikap ini dapat menjadi situasi yang baik dimana kita	Sikap terlalu keras kepala dapat bertujuan untuk

Masalah	Context Reframing	Content Reframing
	membutuhkan keteguhan/komitmen	mengekspresikan diri, atau mencapai tujuan tertentu
Seseorang terlalu fokus pada hal salah yang akan terjadi	Sikap ini dapat berguna dalam situasi kerja sama kelompok atau suatu laporan proyek tertentu	Sikap terlalu fokus pada hal yang salah akan terjadi atau belum terjadi merupakan skill yang tidak semua orang miliki!

Dengan context reframing dan content reframing, kita bisa melihat sesuatu dari sudut pandang yang berbeda dan lebih bermanfaat. Dengan demikian, kita bisa mengubah makna dari sesuatu yang sebelumnya mungkin terasa negatif, sulit, atau menyakitkan menjadi lebih netral, mudah, atau menyenangkan.

Reframing dalam komunikasi NLP (Neuro-Linguistic Programming) adalah teknik yang digunakan untuk mengubah atau memodifikasi cara seseorang memahami atau merespons suatu situasi atau pesan. Ini bertujuan untuk mengubah persepsi dan reaksi seseorang terhadap suatu peristiwa atau informasi. Berikut adalah beberapa detail tentang NLP reframing:

Tujuan Utama: Tujuan utama dari reframing adalah untuk membantu seseorang melihat suatu situasi dari sudut pandang yang berbeda dan mungkin lebih positif. Ini dapat membantu dalam mengatasi masalah, mengurangi stres, atau meningkatkan pemahaman.

Proses Reframing: Prosesnya melibatkan mengidentifikasi pemikiran atau reaksi yang tidak diinginkan atau negatif terhadap suatu situasi. Kemudian, individu atau seorang praktisi NLP akan mencoba mengubah cara individu tersebut memandang situasi tersebut dengan cara yang lebih positif atau bermanfaat.

Contoh Reframing: Misalnya, jika seseorang merasa cemas tentang sebuah presentasi di depan umum, reframing dapat mengubah pandangan mereka dari “Saya sangat takut akan kegagalan” menjadi “Saya memiliki kesempatan untuk berbagi pengetahuan saya dengan orang lain.” Dengan kata lain, itu mengubah perasaan cemas menjadi rasa kesempatan.

Metode Reframing: Terdapat beberapa metode untuk melakukan reframing, seperti “Six-Step Reframe” dan “Sleight of Mouth Patterns.” Metode ini menggunakan teknik bahasa dan pemahaman psikologi untuk mengubah persepsi.

1. Kesadaran Diri: Penting bagi individu untuk menjadi sadar akan pemikiran dan reaksi mereka terhadap situasi tertentu sebelum mereka dapat menerapkan reframing. Ini memerlukan tingkat introspeksi yang baik.

2. Kemampuan Empati: Praktisi NLP yang mahir juga dapat menggunakan empati untuk membantu individu melihat perspektif orang lain dalam situasi yang sama, yang dapat membantu dalam merombak pemikiran mereka.

Reframing adalah salah satu alat yang berguna dalam NLP untuk mengubah pola pikir dan perasaan seseorang terhadap situasi tertentu, dan dapat digunakan untuk meningkatkan komunikasi dan kesejahteraan pribadi.

Tentu, berikut adalah contoh konkret tentang bagaimana reframing yang positif dapat diterapkan dalam berbagai situasi. Situasi: Anda telah mengalami kegagalan dalam proyek kerja.

1. Reaksi Negatif Awal: “Saya benar-benar gagal dalam proyek ini. Saya tidak kompeten dalam pekerjaan saya.”
2. Reframing yang Positif: “Meskipun proyek ini tidak berjalan sesuai rencana, saya telah belajar banyak dari pengalaman ini. Saya akan menggunakan pembelajaran ini untuk menjadi lebih baik di masa depan.”

Dalam contoh ini, reframing mengubah kecemasan awal menjadi kesempatan untuk berkontribusi dan berbagi pengetahuan dengan orang lain, yang dapat mengurangi tekanan dan meningkatkan rasa percaya diri.

Reframing yang positif melibatkan mengubah cara kita memandang situasi dari sudut pandang yang lebih baik dan konstruktif. Ini dapat membantu kita mengatasi tantangan, mengembangkan kepercayaan diri, dan merasa lebih positif tentang diri kita sendiri.

Reframing dalam komunikasi yang efektif adalah teknik yang dapat membantu menciptakan pemahaman yang lebih baik dan mengubah perspektif yang mungkin menghambat dialog atau hubungan. Berikut adalah beberapa tips untuk menerapkan reframing komunikasi yang efektif:

Dengarkan dengan Teliti: Pertama-tama, dengarkan dengan cermat apa yang dikatakan oleh orang lain. Ini membantu Anda memahami perspektif mereka dan mencari peluang untuk melakukan reframing.

1. Identifikasi Pemahaman Yang Berbeda: Cari tahu di mana perbedaan dalam pemahaman atau pandangan mungkin muncul. Apakah ada perbedaan dalam pengalaman, nilai, atau harapan?
2. Konfirmasi Pemahaman: Sebelum melanjutkan dengan reframing, pastikan Anda memahami sepenuhnya apa yang telah dikatakan oleh pihak lain. Ini bisa dengan cara mengulang kembali atau mengajukan pertanyaan untuk memastikan bahwa Anda memiliki pemahaman yang benar.
3. Tentukan Tujuan Anda: Tentukan apa yang ingin Anda capai melalui reframing. Apakah Anda ingin mengatasi konflik, menciptakan kesepahaman, atau meredakan ketegangan?
4. Pilih Kata-kata dengan Hati-Hati: Saat melakukan reframing, pilih kata-kata dengan hati-hati agar tidak menyulut emosi atau memperburuk situasi. Gunakan bahasa yang positif dan membangun.
5. Tawarkan Perspektif Alternatif: Ketika Anda merasa sudah memahami perspektif orang lain, tawarkan perspektif alternatif yang mungkin membantu mereka melihat situasi dari sudut pandang yang berbeda dan lebih baik.
6. Bersikap Empati: Tunjukkan empati terhadap perasaan dan pengalaman orang lain. Ini dapat membantu dalam meredakan ketegangan dan menciptakan komunikasi yang lebih terbuka.
7. Terima Reaksi dengan Terbuka: Setelah melakukan reframing, berikan waktu bagi orang lain untuk merespons. Terima reaksi mereka dengan terbuka, bahkan jika mereka tidak segera menerima perspektif baru.
8. Berikan Ruang untuk Diskusi: Berikan kesempatan untuk berdiskusi dan menjelaskan lebih lanjut jika diperlukan. Reframing seringkali adalah proses yang berkelanjutan.

9. Jaga Fokus pada Solusi: Jangan hanya merombak pemahaman, tetapi juga arahkan pembicaraan menuju solusi atau tindakan yang konkret jika itu tujuannya.

Reframing komunikasi yang efektif memerlukan keterampilan mendengarkan yang baik, empati, dan kemampuan untuk melihat situasi dari berbagai sudut pandang. Ini dapat membantu dalam mengatasi konflik, membangun hubungan yang lebih baik, dan menciptakan komunikasi yang lebih bermakna.

Reframing komunikasi dengan orang yang memiliki kemampuan berpikir rasional (reasoning) dapat melibatkan pendekatan yang lebih logis dan faktual. Berikut adalah beberapa tips untuk melakukan reframing dengan efektif kepada orang yang cenderung berpikir secara rasional:

1. Kenali Gaya Berpikir Mereka: Ketahui bahwa orang yang cenderung berpikir rasional biasanya lebih mementingkan bukti dan fakta. Mereka cenderung berorientasi pada logika dan analisis.
2. Kumpulkan Data dan Fakta: Sebelum mencoba reframing, pastikan Anda memiliki data dan fakta yang kuat yang mendukung perspektif Anda atau yang ingin Anda reframing. Persuasi lebih efektif jika didasarkan pada bukti yang kuat.
3. Jelaskan Rasionalitas Reframing: Saat Anda melakukan reframing, jelas dan terinci dalam menjelaskan alasannya. Gunakan argumen yang masuk akal dan data yang relevan untuk mendukung reframing Anda.
4. Beri Contoh Kasus Nyata: Menggunakan contoh konkret atau kasus nyata yang mendukung reframing Anda dapat membantu orang yang berpikir rasional memahami sudut pandang baru.
5. Diskusikan Alternatif: Ajak diskusi tentang berbagai alternatif atau pilihan yang ada. Orang yang berpikir rasional mungkin lebih terbuka terhadap reframing jika mereka merasa ada pilihan yang logis.
6. Tanggapi Dengan Ketenangan: Ketika berkomunikasi dengan seseorang yang berpikir rasional, penting untuk menjaga ketenangan. Emosi yang berlebihan atau konfrontasi dapat menghalangi upaya reframing.
7. Dengarkan dengan Seksama: Selain berbicara, dengarkan dengan baik apa yang dikatakan oleh orang yang berpikir rasional. Ini akan membantu Anda merespon dengan lebih tepat.

8. Buka untuk Pertanyaan: Berikan ruang bagi mereka untuk mengajukan pertanyaan dan berbicara tentang keraguan mereka. Ini bisa menjadi kesempatan untuk memberikan penjelasan lebih lanjut.
9. Jangan Paksaan: Terkadang, orang yang berpikir rasional mungkin membutuhkan waktu untuk memproses perspektif baru. Jangan memaksakan perubahan pemikiran. Beri mereka waktu untuk merenung.
10. Gunakan Bahasa yang Jelas dan Tepat: Hindari menggunakan bahasa yang ambigu atau emosional. Gunakan bahasa yang jelas, tepat, dan berorientasi pada fakta.

Reframing komunikasi dengan orang yang berpikir secara rasional mengharuskan Anda untuk berbicara dalam bahasa logis, mendukung argumen Anda dengan data yang kuat, dan memberikan pemahaman yang lebih baik tentang situasi atau masalah yang sedang dibicarakan. Reframing komunikasi dengan orang yang cenderung berpikir dan merespons berdasarkan perasaan (*dominant feeling*) memerlukan pendekatan yang lebih empatik dan sensitif terhadap perasaan mereka. Berikut adalah beberapa tips untuk melakukan reframing dengan efektif kepada orang yang memiliki dominan feeling:

1. Sikapi dengan Empati: Pertama-tama, tunjukkan empati dan perhatian terhadap perasaan mereka. Dengarkan dengan teliti dan berusaha untuk memahami perasaan mereka sebelum mencoba reframing.
2. Validasi Perasaan Mereka: Validasi perasaan mereka dengan mengakui dan menghormati apa yang mereka rasakan. Ini bisa dimulai dengan kalimat seperti, "Saya mengerti bahwa Anda merasa sangat frustrasi tentang situasi ini."
3. Gunakan Bahasa Empati: Saat melakukan reframing, gunakan bahasa yang empatik dan sensitif terhadap perasaan mereka. Hindari menggunakan bahasa yang terlalu logis atau dingin.
4. Tunjukkan Dukungan dan Kepedulian: Pastikan mereka merasa didukung dan peduli. Tawarkan dukungan Anda dan katakan bahwa Anda bersedia membantu mencari solusi atau menjalani perasaan bersama mereka.
5. Tawarkan Perspektif yang Menghargai Perasaan: Ketika melakukan reframing, tawarkan perspektif yang menghargai perasaan mereka. Cobalah untuk

menemukan cara untuk memahami dan menghormati perasaan mereka dalam konteks situasi.

6. Diskusikan Solusi yang Memperhatikan Perasaan: Saat mencari solusi atau jalan keluar dari situasi, pertimbangkan perasaan mereka. Diskusikan bagaimana solusi yang diusulkan dapat menghargai perasaan mereka.
7. Tanyakan Pertanyaan Terbuka: Ajukan pertanyaan yang memungkinkan mereka untuk berbicara lebih banyak tentang perasaan dan perspektif mereka. Ini dapat membantu Anda mendapatkan wawasan yang lebih dalam.
8. Hindari Konfrontasi Emosional: Hindari konfrontasi emosional yang bisa memperburuk situasi. Cobalah untuk menjaga dialog tetap tenang dan berfokus pada pemahaman.
9. Beri Waktu untuk Proses Emosi: Orang yang cenderung berdasarkan perasaan mungkin memerlukan waktu untuk memproses emosi mereka. Bersabarlah dan berikan mereka waktu yang mereka butuhkan.
10. Jelaskan Dampak Empatik: Jelaskan bagaimana empati dan pemahaman terhadap perasaan mereka dapat meningkatkan hubungan dan membantu dalam menemukan solusi yang lebih baik.

Reframing komunikasi dengan orang yang berbasis pada perasaan membutuhkan kesabaran, empati, dan kemampuan untuk memahami dan menghormati perasaan mereka. Ini dapat membantu membangun hubungan yang lebih kuat dan membantu mereka merasa didengar dan dipahami. Reframing komunikasi dengan orang yang cenderung bersifat spontan atau impulsif memerlukan pendekatan yang berorientasi pada aksi, dinamis, dan responsif terhadap energi mereka. Berikut adalah beberapa tips untuk melakukan reframing dengan efektif kepada orang yang bersifat spontan:

1. Jadilah Responsif: Jika Anda berbicara dengan seseorang yang spontan, siapkan diri Anda untuk merespons dengan cepat. Mereka cenderung bergerak dengan cepat dari satu gagasan atau topik ke topik lainnya.
2. Sederhanakan Pesan Anda: Gunakan bahasa yang langsung dan sederhana. Hindari penggunaan kata-kata atau konsep yang terlalu rumit, karena mereka mungkin kehilangan minat jika pembicaraan terlalu rumit.

3. Terbuka terhadap Perubahan: Orang yang spontan seringkali merasa nyaman dengan perubahan dan variasi. Jangan takut untuk mengikuti arus percakapan yang mungkin berubah arah tiba-tiba.
4. Gunakan Visualisasi: Gunakan gambaran visual atau ilustrasi dalam komunikasi Anda. Ini dapat membantu mereka memahami konsep atau ide dengan lebih baik.
5. Pertimbangkan Kecepatan: Berbicara dengan tempo yang lebih cepat atau bergerak dengan lebih cepat dalam diskusi dapat lebih sesuai dengan orang yang bersifat spontan. Namun, pastikan tetap jelas dalam penyampaian pesan Anda.
6. Berikan Ruang untuk Kreativitas: Orang yang spontan seringkali kreatif. Berikan mereka ruang untuk berbicara tentang ide-ide baru atau solusi yang mungkin muncul secara tiba-tiba.
7. Gunakan Pujian: Menggunakan pujian atau penghargaan untuk merespons ide-ide atau inisiatif yang muncul secara spontan dapat meningkatkan motivasi mereka.
8. Pertimbangkan Energi Positif: Orang yang spontan seringkali membawa energi positif dalam interaksi. Pertimbangkan untuk menjaga suasana positif dan mengikuti kegembiraan mereka dalam pembicaraan.
9. Buka untuk Kreativitas: Berikan kesempatan kepada mereka untuk mengemukakan ide-ide kreatif dan solusi yang mungkin terdengar tidak konvensional pada awalnya.
10. Sesuaikan dengan Gaya Komunikasi Mereka: Akhirnya, penting untuk sesuaikan diri dengan gaya komunikasi mereka. Ini akan membantu menciptakan koneksi yang lebih baik dan memfasilitasi komunikasi yang lebih efektif.

Reframing komunikasi dengan orang yang spontan memerlukan kemampuan fleksibilitas dan responsivitas. Dengan mengikuti aliran percakapan dan menyesuaikan pendekatan komunikasi Anda, Anda dapat menciptakan hubungan yang lebih kuat Network error.

Reframing komunikasi dengan orang yang cenderung dominan dan spesifik (dominant-specific) memerlukan pendekatan yang sangat fokus pada rincian dan hasil konkret. Orang-orang seperti ini biasanya memiliki preferensi untuk informasi yang jelas, fakta, dan langkah-langkah yang terukur. Berikut adalah beberapa tips

untuk melakukan reframing komunikasi yang efektif dengan orang yang dominan spesifik:

Sediakan Fakta dan Bukti: Ketika Anda berbicara dengan orang yang dominan spesifik, pastikan Anda memiliki fakta, data, atau bukti yang mendukung apa yang Anda katakan. Mereka lebih cenderung menerima informasi yang dapat diuji.

Jangan Menyimpang dari Topik: Hindari menyimpang dari topik atau menggantung pada ilustrasi atau analogi yang terlalu abstrak. Berbicaralah langsung tentang pokok permasalahan.

Berikan Langkah-langkah yang Jelas: Jika ada tindakan atau langkah-langkah yang harus diambil, berikan panduan yang sangat jelas dan terinci. Orang yang dominan spesifik menghargai instruksi yang konkret.

Pertimbangkan Waktu Mereka: Orang yang dominan spesifik sering memiliki waktu yang terbatas untuk percakapan. Jadi, pertimbangkan untuk berbicara dengan efisien dan langsung ke pokok permasalahan.

Ajukan Pertanyaan Terperinci: Ajukan pertanyaan yang mengarah pada pemahaman yang lebih mendalam atau klarifikasi atas perspektif mereka. Ini dapat membantu Anda memahami preferensi dan kebutuhan mereka dengan lebih baik.

Gunakan Bahasa yang Tepat: Hindari bahasa yang ambigu atau meragukan. Gunakan bahasa yang tepat, spesifik, dan hindari istilah yang dapat diartikan ganda.

Beri Contoh Nyata: Jika memungkinkan, berikan contoh konkret atau kasus nyata yang relevan dengan topik yang Anda bicarakan.

Dengarkan dengan Teliti: Dengarkan dengan seksama apa yang mereka katakan dan cari petunjuk tentang apa yang paling penting bagi mereka dalam situasi tersebut.

Jangan Terlalu Bersaing: Orang yang dominan spesifik mungkin memiliki kecenderungan untuk ingin memimpin. Jangan terlalu bersaing dalam percakapan. Cobalah untuk berkolaborasi dan mencapai pemahaman bersama.

Hormati Kepentingan Mereka: Saat melakukan reframing, pastikan Anda menghormati dan mempertimbangkan kepentingan serta tujuan mereka dalam konteks situasi tersebut.

Dalam berkomunikasi dengan orang yang dominan spesifik, kesabaran dan ketelitian dalam penyampaian informasi sangat penting. Dengan memberikan informasi yang jelas dan relevan serta mendengarkan dengan baik, Anda dapat membangun hubungan komunikasi yang lebih efektif dengan mereka.

Soft skill komunikasi yang menggunakan teknik reframing adalah keterampilan yang membantu seseorang berinteraksi dengan orang lain secara lebih efektif dan membangun pemahaman yang lebih baik dengan mengubah atau memodifikasi cara seseorang memahami atau merespons suatu situasi atau pesan. Berikut adalah beberapa contoh soft skill komunikasi yang menggunakan teknik reframing:

Empati: Empati adalah kemampuan untuk merasakan dan memahami perasaan dan perspektif orang lain. Dalam konteks reframing, kemampuan ini membantu Anda untuk memahami mengapa orang lain merespons suatu situasi dengan cara tertentu. Ini memungkinkan Anda untuk mengidentifikasi titik masuk yang baik untuk melakukan reframing.

Mendengarkan Aktif: Mendengarkan aktif adalah kemampuan untuk mendengarkan dengan seksama dan tanpa mengganggu, sehingga Anda dapat memahami sepenuhnya apa yang dikatakan oleh orang lain. Ini penting dalam konteks reframing karena Anda perlu memahami dengan baik perspektif dan pemikiran orang lain sebelum mencoba melakukan reframing.

Keterampilan Bertanya yang Baik: Kemampuan untuk mengajukan pertanyaan yang bijaksana dan relevan adalah bagian penting dari reframing. Pertanyaan dapat membantu membawa informasi yang relevan ke permukaan dan memungkinkan orang lain untuk merinci perspektif mereka.

Fleksibilitas: Fleksibilitas dalam berkomunikasi adalah kemampuan untuk beradaptasi dengan situasi yang berubah dan berinteraksi dengan berbagai tipe orang. Dalam konteks reframing, fleksibilitas membantu Anda untuk menyesuaikan pendekatan komunikasi Anda sesuai dengan preferensi dan kebutuhan orang lain.

Pemahaman Psikologi: Pengetahuan tentang psikologi dan cara berpikir manusia dapat membantu Anda lebih efektif dalam menerapkan teknik reframing. Ini memungkinkan Anda untuk mengidentifikasi pola pikir yang perlu diubah atau diberikan perspektif yang lebih baik.

Kemampuan Berbicara yang Tepat: Kemampuan untuk berbicara dengan bahasa yang jelas, empatik, dan persuasif penting dalam menerapkan reframing. Anda perlu menggunakan kata-kata dengan hati-hati untuk membangun pemahaman yang lebih baik dan mengubah persepsi.

Kesabaran: Kesabaran sangat diperlukan dalam menerapkan teknik reframing karena perubahan pemikiran atau perspektif orang lain mungkin tidak terjadi dengan cepat. Anda harus memberikan waktu bagi orang lain untuk memproses perubahan ini.

Kemampuan Kolaborasi: Kemampuan untuk bekerja sama dengan orang lain untuk mencapai pemahaman bersama dan solusi yang bermanfaat adalah komponen penting dari reframing. Ini melibatkan kemampuan untuk membangun hubungan yang baik dengan orang lain.

Soft skill ini bekerja sama dalam mengaplikasikan teknik reframing dalam komunikasi. Menguasai keterampilan ini akan membantu Anda berinteraksi dengan lebih efektif, meningkatkan pemahaman, dan membangun hubungan yang kuat dalam berbagai konteks komunikasi.

Tentu, berikut adalah contoh situasi di mana seorang mahasiswa bisa menggunakan teknik reframing dalam berkomunikasi dengan dosen ketika diajarkan suatu materi:

Situasi Awal: Seorang mahasiswa merasa kesulitan memahami materi yang diajarkan oleh dosen di kelas. Dia merasa frustrasi dan merasa materi tersebut terlalu rumit.

Reframing yang Positif: Mahasiswa tersebut bisa menggunakan reframing untuk mengubah cara dia memandang situasi tersebut. Sebagai contoh, dia bisa

berpikir, “Mungkin materi ini memang challenging, tapi ini juga peluang bagus untuk meningkatkan pemahaman saya dalam bidang ini. Saya bisa memanfaatkan sumber daya yang ada seperti konsultasi dengan dosen atau belajar bersama teman-teman untuk mengatasi kesulitan ini.”

Dalam contoh ini, mahasiswa tersebut telah mengubah pemikiran negatif awal tentang kesulitan dalam memahami materi menjadi pandangan yang lebih positif tentang tantangan itu sebagai kesempatan untuk tumbuh dalam pemahaman dan merencanakan cara untuk mengatasi kesulitan tersebut.

Mahasiswa dapat menggunakan teknik reframing komunikasi dengan dosen saat menjelaskan materi yang rumit dengan pendekatan yang bijaksana dan efektif. Berikut adalah langkah-langkah yang seharusnya mereka lakukan:

Buka dengan Penghargaan: Awali komunikasi dengan ungkapan penghargaan terhadap usaha dosen untuk menjelaskan materi yang kompleks. Ini membantu menciptakan suasana yang positif dan menghargai upaya dosen.

Tunjukkan Pemahaman Awal: Jelaskan kepada dosen apa yang telah dipahami oleh mahasiswa dari penjelasan sebelumnya. Ini membantu dalam mengkomunikasikan bahwa mahasiswa telah berusaha memahami materi.

Jelaskan Kesulitan dengan Jelas: Saat menjelaskan kesulitan dalam pemahaman materi, gunakan bahasa yang jelas dan spesifik. Hindari hanya mengatakan “Saya tidak mengerti.” Sebaliknya, sebutkan bagian-bagian tertentu yang membuat mereka bingung.

Ajukan Pertanyaan yang Mendalam: Gunakan pertanyaan yang berfokus pada pemahaman yang mendalam. Ajukan pertanyaan yang memungkinkan dosen untuk memberikan penjelasan lebih lanjut atau contoh konkret.

Pakai Bahasa yang Netral: Hindari bahasa yang menuduh atau menyalahkan. Gunakan bahasa yang netral yang mengindikasikan keinginan untuk memahami, bukan kritik terhadap dosen.

Minta Penjelasan Tambahan: Mintalah dosen untuk memberikan penjelasan tambahan atau metode pembelajaran yang berbeda jika memungkinkan. Ini menunjukkan inisiatif dan keinginan untuk belajar.

Jadilah Terbuka untuk Saran: Bersikaplah terbuka terhadap saran atau rekomendasi yang diberikan oleh dosen. Terkadang, mereka dapat memberikan wawasan berharga tentang cara terbaik untuk memahami materi yang rumit.

Tunjukkan Niat Belajar: Beri tahu dosen bahwa mahasiswa bersedia untuk bekerja keras dan belajar lebih lanjut untuk mengatasi kesulitan dalam materi tersebut. Ini dapat memberikan dorongan moral kepada dosen untuk membantu.

Terima Penjelasan Dengan Terbuka: Setelah dosen memberikan penjelasan tambahan atau contoh, terima dengan terbuka dan tunjukkan bahwa Anda menghargai usaha mereka.

Ajukan Pertanyaan Konkret: Jika ada hal-hal tertentu yang masih tidak jelas, ajukan pertanyaan konkret. Pertanyaan ini harus difokuskan pada poin-poin yang masih membingungkan.

Beri Umpan Balik: Setelah menerima penjelasan tambahan, beri umpan balik tentang sejauh mana pemahaman telah meningkat. Ini dapat membantu dosen memahami sejauh mana materi telah tersampaikan dengan jelas.

Dalam komunikasi dengan dosen saat menjelaskan materi yang rumit, penting untuk menjaga sikap yang terbuka, sopan, dan kooperatif. Hal ini membantu menciptakan lingkungan yang mendukung pembelajaran yang lebih efektif.

C. Meaning Reframing

Reframing makna, atau susunan makna, adalah proses memberikan istilah baru untuk perilaku tertentu, kemudian mengubah maknanya. "Mencari arti lain" dari perilaku yang sebelumnya dianggap buruk adalah cara untuk melihat masalah dari sudut pandang yang berbeda. Jika seseorang mengalami musibah tragis, mereka dapat memaknai apa yang terjadi secara positif, yang memungkinkan mereka untuk tetap bahagia.

1. Persepsi/masalah: ketika cinta seorang laki-laki ditolak oleh seorang perempuan;
Persepsi alternatif: ada wanita lain yang lebih baik daripada dia.
2. Persepsi/masalah: Doa seseorang tidak terpenuhi.

Persepsi alternatif: Tuhan memberi kita apa yang kita butuhkan, bukan apa yang kita inginkan.

3. Persepsi/Masalah: Seorang gadis jengkel karena ibunya terlalu cerewet melebihi anjing penjaga.

Persepsi alternatif: Ibuku sangat perhatian dan asertif. Itu semua dilakukan untuk kepentingan putrinya.

4. Persepsi/Masalah: Seseorang yang kehilangan kemampuan untuk melihat.

Persepsi alternatif: Tuhan menurunkan dosa yang saya lihat.

BAB XI ANCHORING

"It's not the situation, but whether we react (negative) or respond (positive) to the situation that's important."

- Zig Ziglar



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar yang Diharapkan:

1. Penciptaan Keadaan Pikiran Positif
2. Pemicu untuk Fokus/Konsentrasi
3. Pemicu Keadaan Pikiran Kreatif
4. Pemicu untuk Motivasi
5. Meningkatkan Rasa Kepercayaan
6. Pemicu Adaptasi
7. Peningkatan Keterbukaan dan Koneksi

NLP dapat dilakukan kapan saja, siang atau malam, dan harus dilakukan pada waktu yang teratur. Penting untuk menyimpan catatan kemajuan sehingga Anda dapat memberi tepukan pada diri sendiri saat Anda maju menuju perubahan yang ingin Anda buat. NLP menjanjikan hasil yang relatif cepat, tetapi ini bukan jenis terapi perbaikan cepat. Dibutuhkan latihan berulang dasar untuk mendapatkan teknik yang benar dan menikmati manfaat penuh NLP. Di dalam buku ini, terdapat banyak teknik dan alat untuk membantu siapa pun menguasai seni menggunakan NLP.

NLP menggunakan model pengkondisian Pavlovian untuk menjelaskan mengapa seekor anjing mengeluarkan air liur saat melihat makanan. Anjing itu "berlabuh" pada rangsangan lain yang menimbulkan reaksi yang sama (mengeluarkan air liur). Lama-kelamaan, anjing telah melabuhkan makanan pikiran pada suara bel, membuatnya mengeluarkan air liur setiap kali mendengar bel tersebut.

Neurolinguistic Programming (NLP) memanfaatkan kemampuan jangkar untuk melabuhkan emosi ke dalam pikiran positif dan produktif. Teknik ini memungkinkan seseorang untuk membangkitkan perasaan dan pikiran positif dan diinginkan ketika dihadapkan dengan emosi dan situasi negatif, seperti memohon emosi positif dalam permintaan. Dapat disimpulkan bahwa teknik Anchoring merupakan teknik yang digunakan untuk mengunci keadaan pikiran yang diinginkan dengan stimulus tertentu. Teknik ini memungkinkan kita untuk menghubungkan suatu stimulus dengan suatu keadaan emosional atau pengalaman tertentu.

Anchoring dapat mengubah keadaan diri sendiri dan mempengaruhi keadaan orang lain dalam sebelum atau sebuah situasi kerja dimana merasa sedikit gugup atau cemas, seperti: wawancara, presentasi, negosiasi, rapat, ataupun penilaian. Proses metode anchoring dapat dilakukan dimana saja, sehingga Anda bisa masuk ke dalamnya kondisi yang benar kapan pun Anda mau, biasanya membutuhkan waktu 10-15 menit, sebuah waktu kecil untuk investasi (manfaat yang luas).

Anchoring juga dapat digunakan untuk membantu orang lain untuk merasakan hal yang sama, seperti:

- Mengelola orang terkait aktivitas sebelumnya.
- Periklanan dan Pemasaran.
- Menjual.

Perlu diketahui, Anchoring dapat digunakan untuk situasi dimana “masalah” relative kecil dan terkait dengan situasi tertentu. Merasa cemas sebelum interview tentu perasaan yang umum. Merasa panik atau cemas sepanjang bukanlah cakupan dari buku. Anchor dapat dianggap sebagai respons manusia yang sepenuhnya alami dan Anchor dapat diatur menggunakan salah satu atau semua sistem representasi. Kita dapat secara otomatis menanggapi (positif atau negatif) berbagai peristiwa, seperti:

- Suara musik upbeat favorit atau genre yang anda sukai di tempat kerja, suara Bos atau pelanggan yang penting
- Melihat wajah sahabat Anda di tempat kerja/ foto orang tersayang di meja anda
- Aroma wewangian, parfum, atau secangkir kopi
- Rasa kemeja atau kaus favorit yang baru disetrika ketika sebuah wawancara penting

Berbagai Bentuk Anchoring

Anchors ada dalam berbagai bentuk. Bagi yang belum tahu, jangkar sering kali terjadi pada orang yang tidak menyadari hubungan antara pemicu dan emosi.

1. Designer Anchor

Designer anchors adalah jangkar yang dibuat secara sadar yang digunakan oleh permintaan. Individu dengan sengaja menghasilkan jangkar untuk memunculkan emosi positif yang diinginkan yang dapat membantu dalam situasi tertentu.

2. Automatic and Unconscious Anchors

Orang sering mengabaikan pemicu dan jangkar emosi mereka, menganggapnya tidak terkait dengan keadaan pikiran dan situasi saat ini.

Jenis-jenis Anchor:

1. Visual Anchor

Visual anchor adalah rangsangan visual yang dapat bersifat eksternal atau internal. Jangkar eksternal dapat berupa apa saja mulai dari gelang kecil atau cincin hingga lanskap yang menakjubkan. Akan lebih nyaman jika jangkar eksternal yang dipilih adalah sesuatu yang dapat dikenakan, karena melihat pemandangan yang menakjubkan membantu merasa tenang dan percaya diri, tetapi penggunaannya terbatas. Alternatif untuk jangkar visual adalah membawa citra internal lanskap, yang dapat dipanggil kembali sesuka hati untuk merangsang emosi yang diinginkan. Kebanyakan jangkar visual adalah tipe internal. Jangkar visual internal yang paling umum meliputi:

- Orang-orang

Wajah orang-orang yang berpengaruh dalam kehidupan individu dapat disulap sesuka hati dan dijadikan jangkar. Orang-orang ini bisa menjadi teman, keluarga, mentor, atau bahkan tokoh terkenal yang dipandang atau diperlakukan oleh individu tersebut sebagai inspirasi.

- Symbols

Gambar dari berbagai simbol yang diingat dapat digunakan sebagai jangkar internal. Contoh, gambaran mental lingkaran dapat digunakan sebagai jangkar untuk memicu relaksasi dan ketenangan. Simbol kedamaian dapat digunakan untuk menghilangkan amarah.

- Landscape

Melihat cahaya alam yang indah bisa menjadi inspirasi. Namun, lanskap ini tidak mungkin dianggap sebagai jangkar visual. Apa yang bisa dilakukan adalah memasukkan lanskap ke memori dengan detail yang jelas. Kemudian gunakan citra ini sebagai jangkar visual internal.

- Events

Peristiwa yang tak terlupakan diingat terutama karena emosi yang telah mereka ciptakan. Pikirkan bagaimana rasanya ketika seseorang pertama kali menerima pengakuan atas pekerjaan yang dilakukan dengan baik. Euforia prestasi yang patut diteladani itu bisa dijadikan jangkar ketika seseorang perlu meningkatkan kepercayaan diri dan tekad.

- Memorable objects

Beberapa benda kenangan mungkin tidak nyaman untuk dibawa. Barang-barang seperti boneka beruang, selimut, atau piala bukanlah ide yang bagus untuk dibawa, katakanlah, wawancara. Namun, jika benda-benda ini cukup kuat untuk memicu emosi, pertahankan citra mentalnya sebagai gantinya.

2. Auditory Anchor

External auditory anchors suara luar seperti siulan, sedangkan jangkar pendengaran internal adalah suara atau suara yang diingat seseorang, seperti "suara di kepala" yang mengucapkan frasa berulang.

3. Kinesthetic Anchor

Sentuhan bisa menjadi jangkar, baik eksternal maupun internal. Jangkar eksternal menyentuh tubuh, seperti saling bergesekan, menyentuh daun telinga, atau membuat lingkaran. Jangkar internal adalah gambaran mental dari sentuhan, seperti membayangkan pelukan atau tepukan yang menenangkan.

4. Framing

Framing adalah teknik efektif yang digunakan dalam Natural Language Processing (NLP). Ini bekerja dengan memperbaiki atau membangun kembali tautan dalam sistem limbik, khususnya antara hippocampus dan amigdala. Ini didasarkan pada konsep bahwa ingatan tidak memiliki emosi dan bahwa emosi dan ingatan terpisah satu sama lain. Kenangan disimpan di hippocampus dan emosi diproses oleh amigdala. Hubungan antara ingatan dan emosi terbentuk saat ingatan disimpan, membentuk hubungan dengan emosi apa pun yang ada di amigdala pada saat yang tepat.

Framing adalah teknik yang digunakan dalam NLP untuk mengatur ulang hubungan antara memori dan emosi yang buruk. Pembingkai positif memperkuat ingatan normal menjadi sesuatu yang kuat dan hidup, sementara pembingkai negatif menumpulkannya untuk menekan emosi yang tidak diinginkan. Misalnya, kenangan manis tentang seseorang yang penting bagi Anda dapat dibingkai secara positif, menjadikannya lebih detail dan hidup. Ini dapat digunakan dalam teknik NLP lainnya seperti penahan.

5. Reframing

Membingkai ulang adalah teknik yang digunakan untuk mengubah cara seseorang memandang memori atau situasi. Ini membantu untuk melihatnya dengan cara yang lebih memberdayakan, seperti saat melakukan wawancara yang membawa malapetaka. Membingkai ulang membantu mengidentifikasi hal-hal

yang salah dan membuat catatan tentang cara menghindari kesalahan yang sama di masa mendatang. Ini juga membantu untuk melihat apa yang baik yang bisa didapat dari situasi yang tampaknya buruk, dan dapat digunakan dalam teknik NLP lainnya seperti penahan.

Misalnya, melakukan wawancara yang membawa malapetaka dapat menyebabkan segala macam emosi negatif. Alih-alih memikirkan frustrasi dan keraguan diri, lihatlah situasi ini dengan cara yang berbeda. Pikirkan kembali bagaimana wawancara itu berlangsung dan gunakan itu sebagai proses pembelajaran. Apa yang salah? Pikirkan hal-hal yang membuat wawancara menjadi kurang baik. Identifikasi mereka dan catat cara menghindarinya

kesalahan yang sama di masa depan. Kemudian lihat apa yang bisa Anda peroleh dari situasi buruk itu. Artinya, pekerjaan itu mungkin tidak cocok untuk Anda karena keahlian Anda ditujukan untuk sesuatu yang lebih baik.

Gagal dalam wawancara itu berarti Anda akan memiliki kesempatan lain di pekerjaan lain yang bahkan mungkin menjadi pilihan yang lebih baik untuk Anda. Membingkai ulang pada dasarnya mencoba melihat apa yang baik yang bisa didapat dari situasi yang tampaknya buruk. Ini menempatkan situasi yang buruk dalam sudut pandang yang berbeda untuk membuat keputusan yang lebih baik.

6. Loop Break

Teknik loop break NLP adalah teknik yang digunakan untuk secara sadar mengubah atau menghentikan proses yang tidak disadari. Ini sangat efektif saat mencoba mengendalikan aktivitas otak alfa yang lebih tinggi atau keadaan yang sangat emosional seperti kemarahan, ketakutan, kecemasan, stres, dan amarah. Selama keadaan yang sangat emosional, amigdala, hippocampus, dan bagian tubuh lainnya dengan cepat membentuk reaksi lingkaran, melewati lobus frontal yang bertanggung jawab atas moderasi perilaku dan pengambilan keputusan. Dengan menggunakan loop break, Anda dapat menghentikan ledakan kemarahan yang tidak produktif dan mengontrol perilaku Anda dengan lebih efektif. Untuk membuatnya lebih efektif, seseorang dapat secara sadar memaksa lobus prefrontal untuk memulai dengan menyiapkan "pikiran nyaman". Ini lebih seperti memiliki pemikiran yang baik untuk memblokir lingkaran yang biasanya diprovokasi oleh situasi negatif.

Salah satu prinsip Anchor adalah Anda dapat membuat mekanisme respons stimulus Anda sendiri untuk diri Anda sendiri, dan bahkan membuat atau membangkitkan keadaan orang lain. Jika Anda ingat saat Anda merasa, sangat bersemangat dan hidup kembali pada peristiwa khusus itu, keadaan Anda akan meningkat, mencapai puncaknya (biasanya selama 5-15 detik), dan kemudian Anda akan kembali ke keadaan garis dasar harian. Jika Anda menautkan pada ke puncak keadaan terhadap gerakan tertentu, seperti meremas ibu jari dan telunjuk Anda bersamaan dan ulangi proses ini beberapa kali, keadaan ("kegembiraan" di kasus ini) dan gerakan akan menjadi terkait secara neurologis, sehingga jika Anda ulangi gerakan ibu jari sebelum atau selama rapat bisnis, Anda akan merasakan dalam keadaan Anda telah anchoring (yaitu bersemangat).

5 Kunci untuk Anchoring

Sebelum berdiskusi tentang bagaimana cara anchor (berlabuh), penting untuk didiskusikan 5 poin kunci untuk anchoring yang sukses.

1. Intensitas: ketika kamu "melepaskan" (seperti mengaktifkan atau memicu) anchor sebelum atau sesudah wawancara (misalnya), momennya hanya akan sekuat pengalaman yang anda pakai untuk menetapkan jangkar awalnya. Jadi, anggap saja Anda ingin bisa merasa sangat percaya diri (misalnya), maka saat Anda melakukan proses anchoring gunakan situasi saat Anda merasa sangat terlampaui atau sangat percaya diri.
2. Pengaturan waktu: untuk memasang jangkar secara efektif, penting bagi anda menangkap puncak keadaan dengan mengatur atau menerapkan jangkar saat keadaan mendekati puncaknya (yaitu paling intens) dan kemudian melepaskan jangkar tepat setelah puncak. Biasanya puncak berlangsung 5-15 detik, meskipun tergantung pada individu itu dapat bervariasi dari satu atau dua detik hingga satu menit.
3. Keunikan anchor: stimulus haruslah unik sehingga mudah diatur dan tidak akan terpicu/aktif secara tidak sengaja. Anchor di telapak tangan, misalnya, akan terus – menerus terpicu saat berjabat tangan di tempat kerja dan mungkin akan kehilangan pengaruhnya, sedangkan meremas ujung ibu jari dan jari telunjuk di

tangan kiri atau meremas buku jari tertentu mungkin gerakan unik yang bagi kebanyakan orang.

4. Replikasi anchor: Sangat penting bagi Anda untuk dapat menembakkan jangkar kapan pun Anda perlu. Memegang pergelangan kaki kiri Anda dengan tangan kanan mungkin unik tetapi tidak dapat ditiru sebelum atau selama wawancara atau presentasi. Menekan ibu jari dan jari telunjuk bersamaan atau menyentuh sebuah jari tertentu mungkin dapat ditiru dalam sebagian besar situasi: orang lain yang hadir mungkin tidak akan memperhatikan Anda melakukannya dan, bahkan jika mereka melakukannya, tidak akan berpikir dua kali tentang hal itu.
5. Berapa kali anchor dilakukan: Saat melakukan proses penahan, biasanya melakukannya antara empat hingga enam kali akan lebih kuat dan tahan lama dibandingkan melakukannya sekali atau dua kali.

Bagaimana cara menciptakan Anchoring untuk dirimu sendiri?

7 Langkah dalam Anchoring (Sumber Daya Anchor/Jangkar):

1. Pastikan anda paham tentang proses Anchoring, tentukan hal yang kuat, memotivasi, dan bagaimana anda akan meng-*anchor*nya. Disarankan menggunakan kinesthetic/Gerakan, ini terbilang lebih efektif meskipun mungkin dapat juga dengan suara internal atau gambaran dalam otak sendiri
2. Ingat pengalaman masa lalunya dengan jelas, atau hal yang kuat. Jika pada suatu alasan tidak dapat berpikir, percaya dirilah dan berikan sedikit waktu untuk mengingatnya, jika tidak berhasil, dapat berpura – pura, Pikiran bawah sadar kita tidak mengetahuinya perbedaan antara peristiwa nyata dan peristiwa yang dibayangkan dengan jelas.
3. Pastikan anda benar benar terkait dengan peristiwa itu, Anda dapat menghidupkan kembali seolah- olah ada berada disana, bukan hanya memikirkanya
4. Anchor, lakukan stimulusnya pada puncak dan lepaskan setelah puncak
5. Ubah keadaan/situasi, pikirkan sesuatu yang dapat menetralkan pikiran anda. dikenal sebagai “Breaking State”

6. Ulangi Langkah 2-5 sekitar 6 kali
7. Tes, dengan mengaktifkan “anchor”nya, contohnya apakah Gerakan kinestiknya dan perhatikan apa yang kamu rasa

Pengaplikasian Anchor di tempat kerja

Adapun teknik Anchoring dapat dilakukan di tempat kerja, seperti:

1. Mempresentasikan: Ini termasuk mempersiapkan presentasi, merasa banyak akal **selama presentasi jika ada pertanyaan sulit, dan menggunakan jangkar spasial. Jika** Anda berbicara di sebuah konferensi dan ada tempat alami dari mana presenter berbicara (di meja tertentu atau di dekat mimbar) dan jika pembicara sebelumnya entah bagaimana menciptakan keadaan negatif di antara hadirin (misalnya kekecewaan atau kebosanan), kemudian, jika memungkinkan, hadirkan dari tempat yang berbeda dari pembicara sebelumnya; Ketika Anda melihat audiens dalam keadaan yang baik, Anda kemudian dapat pindah ke tempat presentasi yang alami. Ini bertindak sebagai "runtuh jangkar." Anda juga dapat menggunakan cerita atau metafora untuk membantu menciptakan kondisi positif ini di antara penonton.
2. Pelatihan: Selain beberapa item yang disebutkan sebelumnya, Anda dapat menggunakan musik sebagai jangkar agar kelompok mengetahui bahwa latihan atau istirahat telah selesai. Selain itu, jika kursus Anda tersebar di beberapa modul, Anda dapat meletakkan bagen dinding di tempat yang sama dengan modul sebelumnya, sehingga delegasi langsung merasa familiar dengan ruang pelatihan.
3. Pemasaran dan periklanan: Penggunaan jingle iklan dan logo perusahaan dapat bertindak sebagai stimulus yang mengarah pada respons pelanggan. Misalnya, banyak iklan berusaha menciptakan perasaan menarik dan sukses dalam diri pelanggan, dan kemudian menghubungkan perasaan ini dengan produk, logo, dan jingle mereka.
4. Melatih/mengelola: Ini termasuk membantu klien dan rekan kerja untuk merasa yang terbaik dalam mempersiapkan pertemuan atau wawancara penting

BAB XII IMAGERY TRAINING

"Your beliefs become your thoughts, your thoughts become your words, your words become your actions, your actions become your habits, your habits become your values, and your values become your destiny."

- Mahatma Gandhi



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Imagery Training yang Diharapkan:

1. Mengembangkan imajinasi kreatif (ide-ide kreatif)
2. Kreatifitas dalam berfikir dan memecahkan masalah
3. Meningkatkan fokus dan konsentrasi
4. Memotivasi diri
5. Menciptakan Pikiran positif
6. Membangun kepercayaan diri
7. Membangun strategi mental
8. Mengelola tekanan dan stress
9. Kemampuan berkomunikasi visual

Imagery training atau kadang – kadang disebut mental rehearsal/ Latihan mental. adalah salah satu teknik pemrograman neuro-linguistik berbasis visualisasi klasik. Ini adalah latihan yang sangat baik untuk pemula karena sederhana dan linier.

Kuncinya adalah menciptakan adegan yang sangat rinci tentang diri Anda yang sedang melakukan suatu tindakan yang sukses, apakah itu presentasi atau pukulan golf yang sempurna. Bayangkan bahasa tubuh Anda: percaya diri, kokoh, nyaman. Rasakan kepercayaan diri yang Anda pancarkan dan energi yang mengelilingi Anda. Jadilah sedetail mungkin. Teknik NLP seperti ini diperlukan untuk menciptakan kepercayaan mutlak pada diri sendiri dan kemampuan Anda. Teknik ini dapat membantu seseorang memvisualisasikan dirinya melakukan tindakan yang benar dan membangun kepercayaan diri.

Keberhasilan teknik imagery training pernah berhasil dilakukan oleh seorang atlet untuk meningkat performanya. Roger Bannister, pelari Inggris yang pertama kali berhasil memecahkan rekor lari 1 mil dalam waktu kurang dari 4 menit. Ia menggunakan teknik imagery training untuk membantu mempersiapkan dirinya secara mental dan memvisualisasikan dirinya memecahkan rekor tersebut.



Bagaimana dia melakukannya?

Roger tidak hanya berlatih secara fisik, dia juga melakukan perubahan mental. Dia berlatih, berulang-ulang di dalam kepalanya. Dia membayangkan dirinya bisa menembus batas waktu 4 menit. Karena dia tahu bahwa tidak peduli seberapa banyak dia melatih tubuhnya, jika dia ingin mendapatkan hasil yang dia inginkan, dia harus mengubah kondisi mentalnya terlebih dahulu. Dia mengkondisikan dirinya untuk menjadi sangat yakin bahwa dia mampu mencapai prestasi ini, sehingga dia percaya bahwa dia akan melakukannya dengan segenap jiwa raganya.

Setelah Roger Bannister berlari sejauh 4 menit, hanya dalam waktu dua tahun, 37 orang juga berlari sejauh 4 menit. Dan ingat, tidak ada seorang pun dalam sejarah yang pernah melakukan hal itu sebelumnya.

Ini adalah kekuatan dari latihan imagery - memvisualisasikan hasilnya berulang kali, seolah-olah hal itu sudah terjadi. Kita semua memiliki keyakinan yang membatasi kita. Terkadang kita membiarkan status quo mendikte apa yang menurut kita mungkin. Terkadang kita membiarkan keraguan kita mengambil alih. Terkadang kita memiliki keyakinan bawah sadar yang menahan kita.

Berikut adalah beberapa cara melakukan imagery training yang dapat Anda coba:

1. **Ambil perspektif luar.** Bayangkan diri Anda seperti dari atas atau dari luar tubuh Anda saat Anda melakukan gerakan atau tindakan tertentu. Misalnya, jika Anda sedang mempersiapkan diri untuk melakukan presentasi, bayangkan diri Anda berjalan ke ruangan. Bagaimana postur tubuh Anda? Seberapa tenang dan percaya diri Anda?
2. **Fokus pada kesalahan,** Bayangkan diri Anda melakukan tindakan atau gerakan dengan benar, kemudian bayangkan diri Anda melakukan kesalahan dan kemudian kembali ke tindakan yang benar. Ini akan membantu Anda mempersiapkan diri untuk mengatasi kesalahan saat terjadi di dunia nyata
3. **Buat pengalaman multi – sensori.** Bayangkan tidak hanya gerakan atau tindakan yang ingin Anda lakukan, tetapi juga suara, bau, rasa, dan sentuhan yang terkait dengan pengalaman tersebut
4. **Tulis deskripsi yang sangat rinci tentang proses tersebut.** Tulislah deskripsi yang sangat rinci tentang pengalaman tersebut dan baca kembali deskripsi tersebut sebelum melakukan tindakan atau gerakan tersebut di dunia nyata

Imagery training dapat membantu meningkatkan keterampilan komunikasi. Teknik ini dapat digunakan untuk membantu seseorang melihat situasi komunikasi yang berbeda dan mempersiapkan komunikasi dengan lebih baik. Imagery training dapat dilakukan oleh siapa saja yang ingin meningkatkan keterampilan mereka dalam berbagai bidang, seperti olahraga, seni, atau pekerjaan. Namun, setiap orang memiliki tingkat kenyamanan yang berbeda dalam menggunakan teknik ini. Beberapa orang

mungkin merasa lebih mudah membayangkan pengalaman multi-sensori daripada yang lain, sementara yang lain mungkin lebih suka menulis deskripsi rinci tentang pengalaman tersebut.

Dalam olahraga, atlet dapat menggunakan imagery training untuk membantu mereka mempersiapkan diri untuk pertandingan dan mengatasi cedera. Namun, teknik ini juga dapat digunakan oleh orang-orang di luar dunia olahraga untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam berbagai bidang

Mari kita lihat contoh penggunaan imagery training terkait pengembangan karakter yang baik, misalnya, pengembangan sifat kepemimpinan. Dalam contoh ini, kita akan menggunakan imajinasi untuk membentuk gambar mental yang mendalam tentang seseorang yang memiliki sifat-sifat kepemimpinan yang diinginkan.

1. Tujuan Kepemimpinan:

Tentukan sifat-sifat kepemimpinan yang ingin Anda kembangkan. Misalnya, keberanian, empati, keadilan, dan visi yang kuat.

2. Relaksasi dan Fokus:

Temukan tempat yang tenang dan nyaman. Duduk atau berbaring dengan nyaman, dan lakukan beberapa napas dalam-dalam untuk merilekskan tubuh dan pikiran.

3. Membayangkan Kepemimpinan Ideal:

Bayangkan diri Anda dalam situasi kepemimpinan yang ideal. Anda mungkin melihat diri Anda memimpin tim atau berbicara di depan audiens dengan percaya diri.

4. Detail Pengalaman:

Rinci gambar mental Anda sebanyak mungkin. Lihat warna, bentuk, dan ekspresi wajah orang-orang di sekitar Anda. Dengar suara-suara, baik itu aplaus atau percakapan positif. Rasakan energi dan keberhasilan di sekitar Anda.

5. Melibatkan Emosi Positif:

Hubungkan emosi positif dengan gambar tersebut. Rasakan kebanggaan, kepercayaan diri, dan kebahagiaan yang muncul dari situasi kepemimpinan tersebut.

6. Mengulang:

Lakukan latihan ini secara berkala. Setiap kali Anda ingin menguatkan sifat kepemimpinan Anda, kembali ke gambar mental ini dan tambahkan detail baru atau perbarui pengalaman.

7. Penggunaan Mantra atau Afirmasi:

Sertakan mantra atau afirmasi yang mendukung karakter kepemimpinan Anda. Misalnya, "Saya adalah seorang pemimpin yang bijaksana dan penuh kasih. Saya membimbing tim menuju kesuksesan dengan keberanian dan visi."

8. Tindakan dalam Kehidupan Nyata:

Terapkan sifat kepemimpinan yang telah Anda bayangkan dalam kehidupan sehari-hari. Setiap kali Anda berada dalam situasi kepemimpinan, pikirkan gambar mental ini dan biarkan sifat-sifat tersebut termanifestasi.

Penting untuk diingat bahwa imagery training bukanlah pengganti tindakan nyata, tetapi alat bantu yang kuat untuk membentuk pikiran, emosi, dan perilaku yang mendukung pengembangan karakter yang diinginkan. Dengan menggunakan imagery training secara konsisten, Anda dapat memperkuat sifat-sifat positif dan mempercepat proses pengembangan karakter.

BAB XIII SWISH PATTERN

“If you don't like something, change it. If you can't change it, change your attitude.”

Maya Angelou



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Swish Pattern yang Diharapkan:

1. Manajemen emosi
2. Optimisme dan pemikiran positif
3. Merubah pola pikiran yang tidak produktif
4. Membuka ruang untuk ide baru
5. Kemampuan menerima perubahan
6. Kemampuan mengelola stress
7. Mengubah persepsi terhadap pengalaman

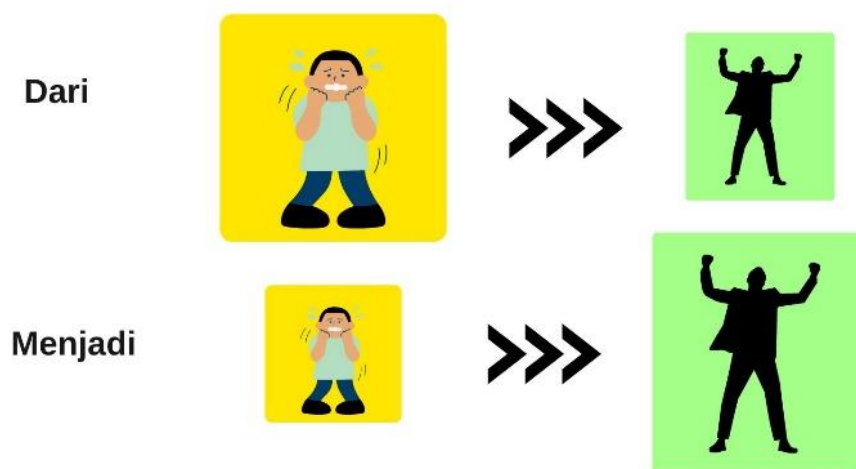
NLP Swish Pattern adalah teknik yang berguna untuk membantu orang mengatasi respons perilaku yang tidak diinginkan terhadap stimulus tertentu dengan mengubah submodalities utama. Submodalities adalah informasi yang lebih detail dari representasi panca indra seseorang. Teknik NLP Swish Pattern cocok bagi Anda yang memiliki kebiasaan yang sulit dikontrol, seperti kebiasaan menggigit kuku,

merokok, makan berlebihan, bermalas-malasan, bermain game secara berlebihan, kecanduan telepon pintar, tak mampu mengendalikan emosi saat marah, atau aktivitas lainnya yang sulit terkendali.

Secara sederhana, NLP Swish Pattern adalah proses yang sangat efektif untuk menghasilkan pengaruh yang besar dalam jangka waktu yang singkat. Teknik ini sangat dahsyat dan banyak sekali orang dari berbagai belahan dunia mengalami perubahan dengan cara ini.

Jika dilihat dari susunan kata Swish Pattern terdiri dari dua kata. Kata pertama Swish. Kata swish tidak memiliki arti khusus, berasal dari kata swishhhh atau dalam bahasa kita seperti kata wushhhhhh (suara angin/ desir). Mengandung nilai menghilangkan sesuatu dengan cepat seperti angin yang berhembus. Sedangkan kata kedua adalah pattern, dalam bahasa Indonesia memiliki arti pola. Sehingga, dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai pola desir (pola angin).

THE SWISH PATTERN



Dalam Swish Pattern, kita dapat membayangkan dua gambar dalam pikiran Anda: gambar yang mewakili perilaku buruk dan gambar yang mewakili perilaku yang diinginkan. Kemudian, Anda memperbesar gambar yang mewakili perilaku yang diinginkan dan memperkecil gambar yang mewakili perilaku buruk. Teknik ini digunakan untuk mengubah pikiran negatif menjadi pikiran positif dengan mengganti gambar mental yang kita lihat di dalam pikiran kita.

Lalu, bagaimana cara melakukan atau mempraktekkan NLP Swish Pattern untuk membantu mengubah perilaku buruk yang tak terkendali dalam hidup? Sebelum saya menjelaskan bagaimana cara untuk mengaplikasikan teknik tersebut pastikan bahwa tahapan sebelumnya sudah Anda lakukan dan persiapkan dengan baik. Jika sudah siap sekarang tiba saatnya Anda untuk belajar teknik Swish Pattern.

Berikut adalah langkah – langkah cara menggunakan teknik swish pattern:

1. **Identifikasi pikiran negatif atau kebiasaan buruk yang ingin Anda ubah**, misalnya cemas saat akan memulai presentasi didepan orang banyak, takut saat berbicara didepan umum, malas untuk melakukan olahraga.
2. **Buatlah/Imajinasikan gambar mental yang positif yang ingin anda gantikan dengan gambar mental negatif tersebut.** Misalnya, merasa percaya diri saat berbicara di depan umum, merasa tenang didepan umum, dan bersemangat saat melakukan olahraga.
3. **Letakkan gambar mental negatif disatu sudut pikiran anda, dengan gambar positif yang lebih kecil dari gambar negatif.**
4. **Bayangkan kedua gambar mental tersebut dalam pikiran anda, dengan gambar positif yang lebih kecil dari gambar negatif**
5. **Secara perlahan – lahan perbesar gambar mental positif tersebut dan perkecil gambar mental negatif.**

Dengan menggunakan teknik Swish, seseorang akan menggunakan perasaan yang diinginkan dari ingatan yang baik dan memasukkannya ke dalam ingatan yang buruk untuk menggantikan efek yang tidak diinginkan.

Sekarang tiba saatnya untuk bagaimana Anda mengetahui cara menerapkan NLP Swish Pattern for change your life. Bab ini adalah yang paling penting dan berisi tahapan-tahapan yang harus Anda lalui untuk kesuksesan perubahan kondisi Anda.

Berikut adalah tahapan dalam melakukan self NLP Swish Pattern sesuai yang dilansir oleh nlpworld.co.uk dan student manual neoNLP :

1. Identifikasi perilaku Anda yang ingin diubah secara spesifik, dan buatlah salah satu gambaran dari pengalaman tersebut (cue image).

Maksimalkan indra Anda, misal terkait ukuran atau pencahayaannya (gelap/terang).

Contoh: Anda menggambarkan perilaku negatif tersebut sebagai bingkai berwarna merah, atau Anda bisa menggambarkan dengan model lain sesuai imajinasi Anda.

2. Silakan Anda mengidentifikasi perilaku baru (perilaku positif) yang Anda inginkan (desire image). Tujuannya sebagai pengganti perilaku negatif yang ingin diubah. Buatlah gambaran tentang citra diri baru itu.

Contoh: Anda menggambarkan perilaku positif sebagai pengganti perilaku negatif adalah dengan bingkai berwarna hitam, atau anda bisa menggambarkan dengan model lain sesuai imajinasi Anda.

3. Saya minta Anda menilai dampak dari perilaku baru ini pada dirinya sendiri, keluarganya, teman, rekan kerja, komunitas, dan lain-lain (bayangkan saja apa dampaknya).
4. Buat satu gambaran sebuah bingkai yang kosong di depan Anda dan isi bingkai tersebut dengan cue image (gambaran perilaku negatif).
5. Letakkan gambaran kecil dari desire image (gambaran perilaku positif) di salah satu sudut bingkai tersebut.
6. Setelah kedua gambar tersebut terletak dalam bingkai, lakukan pergeseran secara cepat di mana cue image (gambaran perilaku negatif) menjadi mengecil dan kemudian bingkai terisi oleh desire image (gambaran perilaku positif) secara penuh.
7. Saat pergantian dengan cepat tersebut tambahkan ucapan: “Swishhhhhh” atau “Wuuuzzzzz”.
8. Nikmati sejenak desire image (gambaran perilaku positif), setelah itu kosongkan bingkai lagi.

9. Ulangi proses swish sebanyak 7 kali dan lakukan breaking state (istirahat sejenak dalam kondisi yang tenang dan rileks) di antara pengulangannya.
10. Lakukan tes terhadap perilaku lama yang negatif (cue image), rasakan apakah masih ada kondisi yang mengganggu atau perasaan tidak nyaman.
11. Jika masih muncul ulangi proses swish pattern sampai Anda tidak menemukan gangguan saat cue image dimunculkan.
12. Tahapan di atas akan bisa Anda lakukan dengan baik dan membuahkan hasil yang maksimal ketika Anda sungguh-sungguh dalam melakukannya. Niat terkumpul dengan sangat baik dan didukung kondisi yang tepat saat melakukan NLP Swish pattern menjadi kunci untuk mendapatkan hasil yang maksimal.

BAB XIV GRIEF PATTERN

Reading is to the mind what exercise is to the body

Joseph Addison



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP GRIEF PATTERN yang Diharapkan:

1. Empati yang tinggi
2. Keterampilan komunikasi yang lebih baik
3. Kecakapan mendengarkan
4. Keterampilan mengelola emosi
5. Keterampilan kepemimpinan yang sensitif
6. Keterampilan mengelola konflik

Teknik ini berguna untuk membantu seseorang mengatasi kesedihan dan kehilangan. Teknik ini diciptakan oleh Robert Dilts. Teknik ini melibatkan beberapa langkah untuk membantu seseorang memproses perasaan mereka terkait kehilangan tersebut

1. Hubungkan diri dengan rasa kehilangan Anda akan seseorang.

Perhatikan perasaan perpisahan, kesedihan, atau kesedihan Anda. Jika perlu (bergantung pada situasi dan orang yang terlibat), pertama-tama pikirkan orang yang hilang dari Anda.

2. Akses keadaan yang objektif dan penuh sumber daya.

Secara mental keluarlah dari kondisi ini, menuju kondisi meta. Ciptakan keadaan kebijaksanaan yang banyak akal dan keseimbangan. Luangkan waktu Anda di sini dan benar-benar bergaul dengan keadaan yang penuh akal ini.

3. Pikirkan dua entitas untuk menjadi malaikat pelindung Anda.

Pikirkan dua orang atau entitas yang ingin Anda layani sebagai wali Anda malaikat. Mereka harus menjadi dua mentor yang, dalam beberapa hal, akan selalu menjadi bagian dari Anda sebagai pribadi.

4. Buat hologram orang yang Anda kehilangan.

Gunakan tangan dan imajinasi Anda untuk "memahat" hologram seukuran orang yang Anda rindukan. Bayangkan Anda menciptakannya dalam kondisi ideal mereka. Perhatikan setiap ide atau ingatan yang menyakitkan atau negatif sehubungan dengan orang tersebut, lalu masukkan hal-hal negatif tersebut ke dalam balon-balon dengan keranjang untuk membawanya pergi saat Anda melepaskannya.

5. Hidupkan kembali citra orang yang hilang ini.

Bayangkan Anda dapat mengundang energi spiritual untuk membawa orang tersebut kepada Anda dalam bentuk ini, dengan kemampuan untuk berbicara dengan suara mereka sendiri.

6. Rasakan orang ini sebagai mentor ~ dan visualisasikan hadiah dari mereka

Rasakanlah dari sudut pandang mereka, perhatikan bagaimana orang ini dapat menjadi mentor baru bagi Anda. Tanyakan kepada makhluk ini, "Apa hadiah yang ingin Anda berikan kepada saya?" Pergilah ke posisi persepsi kedua, melihat diri Anda melalui mata mereka, dan biarkan jawabannya muncul. Visualisasikan sebuah simbol untuk hadiah tersebut.

7. Visualisasikan hadiah untuk orang ini ~ dari sudut pandang Anda sendiri perspektif Anda sendiri.

Kembali ke posisi pertama (lihat dengan mata kepala sendiri). pertanyaan yang sama: "Hadiah apa yang ingin Anda berikan kepada saya?" Bayangkan sebuah simbol untuk hadiah Anda kepada orang ini.

8. Ciptakan koneksi hati dengan orang ini.

Tukarkanlah hadiah-hadiah ini, dan bayangkanlah bahwa hati Anda terhubung dengan lembut oleh seberkas energi perak yang abadi.

9. Ceritakan pengalaman ini kepada seseorang.

Hormati hadiah ini dan tempatnya dalam hidup Anda dengan berbagi pengalaman ini dengan seseorang yang Anda percayai. Untuk saat ini, bayangkanlah bagaimana Anda dapat membagikan anugerah ini, menjaganya agar tetap hidup. Mintalah wawasan dari mentor baru Anda, yang dapat bertindak sebagai sumber daya dalam membantu Anda membagikan karunia ini dan semua maknanya.

10. Bergabunglah dengan mentor Anda dengan mentor lainnya

Rasakan bagaimana mentor Anda menyambut dan terhubung dengan mentor baru Anda.

11. Bawalah para mentor ini dan hadiah Anda ke dalam situasi kehilangan untuk memajukan penyembuhan Anda.

Bawalah hadiah Anda, dan mentor Anda, termasuk malaikat pelindung Anda, ke dalam situasi kehilangan. Beri diri Anda waktu untuk mengalami energi penyembuhan dan wawasan mereka saat mereka mengubah rasa keseimbangan Anda, mengetahui, dan berkembang sebagai pribadi.

BAB XV RAPPORT BUILDING

"To effectively communicate, we must realize that we are all different in the way we perceive the world and use this understanding as a guide to our communication with others."

- Anthony Robbins



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP RAPPORT BUILDING yang Diharapkan:

1. Kemampuan untuk mendengarkan secara aktif
2. Keterampilan dalam menirukan
3. Kemampuan untuk memahami sudut pandang orang lain
4. Keterampilan dalam mengajukan pertanyaan yang efektif
5. Kemampuan untuk menciptakan ikatan emosional
6. Keterampilan dalam menyampaikan pesan dengan jelas dan persuasif
7. Kemampuan untuk mengelola konflik dengan baik

Teknik Rapport Building merupakan salah satu teknik Neuro-Linguistic Programming (NLP) yang bertujuan untuk menciptakan hubungan dan empati dengan orang lain dengan mencocokkan verbal dan perilaku nonverbal. Hal ini dapat mempengaruhi ide dan perasaan serta bantuan orang tersebut komunikasi dan respons. Dalam ilmu NLP, Rapport adalah salah satu dari 4 pilar terpenting.

Rapport merupakan kunci dari seluruh keberhasilan proses komunikasi dalam sesi apapun, termasuk dalam sesi tersebut proses terapi (<https://www.ibhcenter.org/building-rapport-komunikasi-ajaib/>) Penelitian ini menggunakan teori Brown (2001) mengenai efektivitas Rapport Membangun Teknik

dalam menjaga keharmonisan tim proyek kelas untuk mengatasi tantangan dan menciptakan lingkungan belajar yang positif dan mendukung.

1. Menunjukkan ketertarikan pada setiap tim/klien sebagai pribadi

Menunjukkan minat pada setiap tim/klien sebagai pribadi: Strategi ini melibatkan ekspresi rasa ingin tahu dan penghargaan terhadap latar belakang pribadi setiap anggota tim atau klien, pengalaman, dan minat. Hal ini dapat membantu membangun kepercayaan, rasa hormat dan empati di antara para peserta. Setiap orang di tim dapat bertanya kepada anggota lain tentang hobi, keluarga, atau budaya mereka, dan menunjukkan minat yang tulus terhadap tanggapan mereka.

2. Memberi umpan balik terhadap kemajuan setiap orang

Hal ini dapat membantu menginspirasi, membimbing, dan memotivasi orang untuk meningkatkan kinerja mereka dan mencapai tujuan mereka. Setiap anggota mempunyai kemampuan untuk memuji anggota lainnya atas upaya, prestasi, atau kemajuan mereka sambil juga mengusulkan jalan untuk kemajuan lainnya pertumbuhan.

3. Secara terbuka meminta gagasan dan perasaan orang lain

Strategi ini menanyakan setiap anggota tim atau klien tentang pemikiran dan perasaan mereka, lalu mendengarkan mereka. Metode ini berupaya mendorong komunikasi terbuka, transparansi, dan budaya inklusif. Hal ini dapat membantu menumbuhkan lingkungan yang kolaboratif dan demokratis semua orang merasa dihormati dan didengarkan. Hal ini juga dapat menghasilkan debat kelompok, kepemimpinan, dan kerja tim. Misalnya, setiap peserta memimpin percakapan kelompok dan menyumbangkan ide, pertanyaan, atau kritik.

4. Menghargai dan menghormati apa yang dipikirkan dan dikatakan orang lain

Hal ini melibatkan pengakuan dan penghargaan atas kontribusi dan perspektif masing-masing pihak anggota tim atau klien. Hal ini dapat membantu menumbuhkan rasa saling pengertian dan menghormati di antara para peserta.

Misalnya, seorang pemimpin dalam sebuah tim mengucapkan terima kasih kepada setiap anggotanya atas apa yang mereka lakukan partisipasi, masukan, atau kerja sama, dan menghormati perbedaan individu. Itu juga terlihat aspek mendasar dari komunikasi yang efektif dan hubungan interpersonal yang positif. Konsep ini melibatkan pengakuan terhadap pendapat, perspektif, dan ekspresi orang lain dengan penghargaan dan rasa hormat yang tulus.

5. Mengembangkan rasa sukacita yang tulus ketika mereka mempelajari sesuatu atau sebaliknya berhasil. Rayakan berbagai pencapaian dan target pembelajaran setiap anggota tim atau klien. Hal ini dapat berkontribusi pada pengembangan suasana yang ceria dan memberi semangat orang bangga satu sama lain dan diri mereka sendiri. Ide ini didasarkan pada empati dan perasaan baik tentang pencapaian dan perkembangan pribadi orang-orang di sekitar Anda. Seorang pemimpin tim mengungkapkan kegembiraan mereka dan memberi selamat kepada anggota tim lainnya atas ujian mereka, proyek, atau nilai.
6. Tertawa bersama mereka, bukan pada mereka.

Untuk meringankan suasana hati dan menurunkan tingkat stres di antara para peserta, hal ini Metode ini memanfaatkan komedi dan tawa. Hal ini dapat menumbuhkan suasana yang lucu dan riang di mana setiap orang merasa nyaman dan percaya diri. Ini juga mencerminkan gagasan tertawa bersama dalam a cara yang inklusif dan membangkitkan semangat. Ini menyoroti betapa pentingnya memiliki humor sopan, bijaksana, dan mendorong persatuan daripada cemoohan. Untuk menambah minat dan kesenangan Untuk pembelajaran atau tugas, setiap anggota dapat menggunakan lelucon, cerita, atau permainan.

Dalam kerangka membangun konektifitas (Rapport) dapat dilakukan dengan cara yang cukup mudah, yaitu pancing dan kemudian leading. Dalam NLP Pancing.

Pancing (Menyelaraskan) dapat dilakukan dengan mirroring dan matching, prinsipnya sama, yaitu menyamakan/mencocokkan baik verbal atau pun nonverbal.

Matching verbal, dapat dilakukan dengan mencocokkan sistem representasi dan persepsi dari lawan bicara,

Contoh matching verbal:

“Saya tidak suka dengan tempat yang berisik”

Mencocokkan dapat kita lakukan dengan “Saya juga tidak suka dengan suara-suara yang kencang”

Matching Non-verbal, dapat dilakukan dengan mencocokkan gesture, intonasi, napas, kedipan mata, dan berbagai respon non-verbal yang muncul secara tidak sadar.

Contoh matching non-verbal:

Mencocokkan posisi tubuh lawan bicara, jika lawan bicara anda sedang duduk, ada baiknya andapun mencocokkan dengan kondisi yang sama. Jika seseorang berbicara dengan kecepatan bicara tertentu, kita dapat mencocokkan dengan perlahan-lahan mengikuti kecepatannya.

Beberapa hal yang penting dalam rapport :

1. Melakukan pacing sehalus mungkin sehingga lawan bicara tidak menyadari jika sedang dipacing.
2. Tidak melakukan pendekatan-pendekatan yang agresif, karena jika praktisi melakukan hal yang agresif pada saat rapport belum terbentuk lawan bicara mungkin akan menutup diri.
3. Menghargai persepsi dari lawan bicara, karena setiap manusia memiliki kecenderungan menyukai orang / hal yang cocok dengan persepsinya.
4. Ketika melakukan building rapport, praktisi dituntut agar peka (sensory acuity) terhadap perubahan apapun yang terjadi, baik itu perubahan macro muscle atau micro muscle.

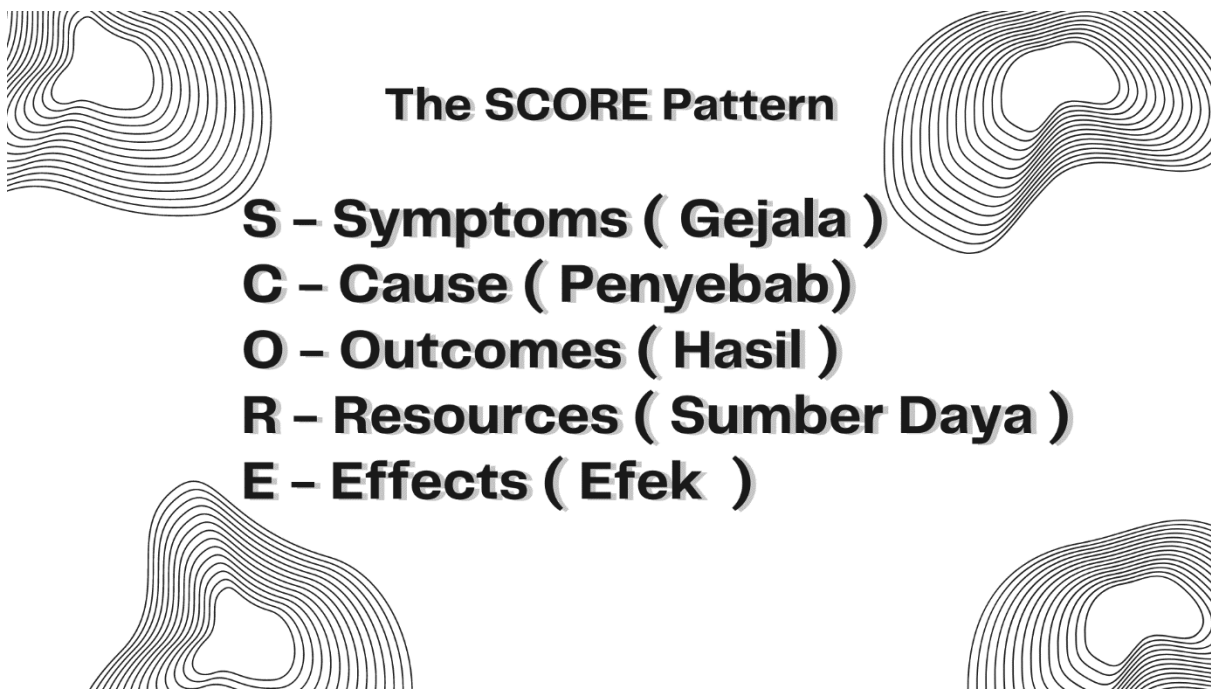
Umumnya pacing dilakukan sekitar 2 s/d 5 menit, kemudian setelah pacing adalah melakukan kalibrasi apakah lawan bicara sudah bisa dileading. Kalibrasi dapat dilakukan dengan membawa orang tersebut pada state yang berbeda, dan kemudian kenali perbedaan tersebut. Perbedaan yang dicari umumnya adalah non-verbal, seperti pola-napas, intonasi, gestur, dsb. Setelah mendapatkan kalibrasi yang sesuai, selanjutnya adalah melakukan test leading.

Ketika rapport sudah terbentuk, perlu disadari bahwa jembatan yang dibangun mungkin belum kokoh, sehingga untuk membuat jembatan informasi itu menjadi kokoh, praktisi harus menjaga kondisi rapport tersebut dengan membentuk suatu kepercayaan / TRUST .

BAB XVI THE SCORE PATTERN

Once you've read a book you care about, some part of it is always with you

Lous L'Amour



Pada tahun 1987, Robert Dilts dan Tod Epstein menyadari bahwa mereka dapat membantu para klien dengan lebih baik dibandingkan dengan para praktisi NLP lainnya pada saat itu. Mereka menyadari bahwa ada beberapa pola yang berbeda yang mereka ikuti yang memberikan hasil yang sangat baik dalam praktik pelatihan mereka. Metode mereka jauh lebih baik dalam memetakan masalah dan merancang intervensi untuk mendapatkan solusi dari masalah yang dinyatakan. Ketika mereka mulai mengamati proses pemecahan masalah mereka, mereka mengamati bahwa mereka melihat situasi masalah dari lima komponen. Symptoms (Gejala), Cause (Penyebab), Outcomes (Hasil), Resources (Sumber Daya), dan Effects (Efek).

Oleh karena itu, NLP SCORE Model muncul dengan mengamati pola pemecahan masalah dari dua orang jenius NLP. Pola model SCORE didasarkan pada gagasan bahwa kita membutuhkan, minimal untuk pengambilan keputusan yang efektif, pemahaman tentang gejala, penyebab, hasil, sumber daya dan efek yang berperan dalam situasi tertentu.

Model ini mendukung keterampilan dasar NLP dalam mengkonseptualisasikan keadaan saat ini, keadaan yang diinginkan, dan menjembatani dari satu keadaan ke keadaan yang lain dengan menggunakan sumber daya yang sesuai. Lalu apakah arti dari model SCORE?

S – Symptoms – Gejala

Symptoms = Masalah/ gejala. Symptoms adalah aspek yang lebih jelas dari suatu situasi yang menyebabkan kita mendefinisikannya sebagai masalah. Jika Anda mendapatkannya, tanyakan pada diri sendiri gejala apa yang tidak Anda sadari. Cari tahu sendiri bagaimana Anda membayangkan atau melambangkan gejala-gejala ini dan bagaimana Anda menghargainya. Tentukan masalah yang anda ingin selesaikan

C – Causes - Penyebab

Causes = Penyebab. Penyebab adalah dinamika yang memunculkan dan mempertahankan situasi masalah. Penyebabnya mungkin tidak jelas, jadi Anda mungkin perlu meneliti, berhipotesis, dan menguji kesimpulan Anda. Mengetahui bahwa mungkin ada beberapa penyebab dan bahwa tidak semua penyebab bekerja pada waktu tertentu, dan bahwa penyebab tersebut dapat membentuk efek domino atau urutan dapat membantu. Mencari aspek ekologis dari penyebab juga bisa menjadi penting. Klarifikasi hasil yang diinginkan. Tentukan hasil yang ingin anda capai.

O – Outcomes – Hasil

Outcomes = Identifikasi hambatan. Ini adalah tujuan dan sasaran yang Anda inginkan. Ini dapat berkisar dari mengakhiri situasi negatif hingga ekologi dan visi baru yang cangguh, Tujuan yang diinginkan oleh subjek, ke mana mereka ingin pergi, dan apa yang ingin mereka capai. Identifikasi hambatan yang mungkin muncul dalam mencapai hasil yang diinginkan.

R – Resources – Sumber daya

Resources = Sumber daya yang dibutuhkan. Sumber daya adalah apa pun yang akan membantu Anda dalam mewujudkan hasil Anda. Ini termasuk informasi, niat baik, sumber daya bawah sadar, modal, wawasan, dan apa pun lain yang akan memajukan upaya Anda, bahkan jika Anda mempertimbangkan upaya itu sendiri. Tentukan sumber daya apa saja yang diperlukan untuk mengatasi hambatan tersebut.

E – Effects - Efek

Effects = efek. Ini berarti hasil dari apa pun yang telah Anda lakukan, apakah Anda mendapatkan hasil yang Anda inginkan atau tidak. Ini termasuk efek langsung dari tindakan Anda dan efek tidak langsung, yang dapat Anda sebut efek samping atau konsekuensi yang tidak diinginkan. Efek menjadi sumber daya saat Anda menganggapnya sebagai umpan balik, menciptakan lingkaran efek melalui sumber daya umpan balik ke strategi dan hasil baru. Strategi dapat dianggap sebagai gejala ketika mereka merusak atau tidak efektif, sebagai penyebab ketika mereka menimbulkan situasi, sebagai hasil ketika mereka dihasilkan dari informasi dan ide baru, dan sebagai sumber daya ketika mereka adalah aset untuk mencapai hasil yang diinginkan. Strategi adalah hasil perantara yang dicari orang dalam mengembangkan penguasaan, sehingga sehingga mereka dapat mencapai hasil yang lebih besar dan tujuan jangka panjang. Evaluasi kemajuan Anda dalam mencapai hasil yang diinginkan.

The NLP Dancing SCORE Technique

NLP Dancing SCORE dikembangkan oleh Judith DeLozier, yang telah membawa model NLP SCORE ke tingkat yang lebih dalam. berikut merupakan langkah untuk melakukan NLP Dancing SCORE.

Langkah 1 Pikirkan masalah yang ingin kamu selesaikan dengan teknik tersebut.

Langkah 2 Identifikasi/letakkan empat pola pada lantai, Anda harus memiliki ruang yang cukup untuk berdiri dan berjalan di titik-titik ini. Anda dapat memberi label pada titik-titik ini dengan urutan sebagai berikut, Penyebab > Gejala > Hasil > Efek yang Diinginkan yang Anda inginkan terkait dengan masalah ini.

Langkah 3 Kaitkan diri Anda secara fisik dengan setiap titik. Anda harus merasakan penyebab masalah secara internal dan eksternal saat berdiri di Titik "Penyebab". Anda harus merasakan efek dari masalah yang dipecahkan saat Anda berada di Titik "Efek".

Langkah 4 Mulai dari kondisi penyebab, dan berjalan perlahan-lahan secara berurutan dari Penyebab ke Gejala ke Hasil ke efek.

Langkah 5 Identifikasi tempat sumber daya sekarang, berdiri di tempat tersebut Kumpulkan semua sumber daya yang Anda miliki yang dapat membantu Anda dalam memecahkan masalah ini.

Langkah 6 Sekarang Anda bisa memulai pergerakan dari Penyebab > Sumber Daya > Gejala > Hasil > efek yang diinginkan. Atau Anda dapat memulai gerakan dari Penyebab > Gejala > Sumber Daya > Hasil > efek yang diinginkan. Anda mungkin perlu mencoba dua atau lebih urutan untuk menemukan "tarian" Anda. Ingatlah bahwa pengulangan adalah kuncinya di sini.

.

BAB XVII THE GODIVA CHOCOLATE PATTERN

"The greatest personal limitation is to be found not in the things you want to do and can't but in the things you've never considered doing".

Richard Bandler



Soft Skill/Karakter Hasil Belajar NLP Godiva Chocolate Pattern yang Diharapkan:

1. Meningkatkan motivasi
2. Merubah kebiasaan buruk menjadi baik
3. Menggunakan pola untuk mendapatkan kesenangan
4. Menggunakan anchor positif yang memotivasi
5. Fokus pada prilaku baik yang ingin ditingkatkan
6. Mengubah pikiran negatif menjadi positif

The Godiva Chocolate Pattern adalah teknik NLP (Neuro-Linguistic Programming) yang dapat membantu meningkatkan motivasi 1. Teknik ini dapat digunakan untuk menghilangkan kebiasaan buruk atau perilaku yang tidak membantu individu Teknik NLP ini secara khusus difokuskan pada motivasi, Pola cokelat Godiva dapat membantu Anda meningkatkan motivasi Anda. Teknik ini dapat digunakan untuk menghilangkan kebiasaan buruk atau tidak sehat, perilaku yang tidak begitu membantu individu. Adapun teknik dapat digabungkan dengan Swish pattern atau teknik lainnya untuk mendapatkan hasil terbaik untuk kebiasaan buruk.

Pola ini merupakan pola di NLP. Bermula dari kesukaan makan coklat. Banyak orang sangat suka makan coklat, apakah anda juga suka makan coklat ? kalau saya suka juga.

Kalau di Indonesia tidak terlalu heboh kalau saya menyebutkan suatu merk coklat yang namanya Godiva. Ini salah satu merk coklat buatan dari luar negeri, yang konon katanya enak banget.

Banyak orang sangat tergiur dengan Godiva sampai sampai terasa gesturnya saat menikmatinya bisa meleleh dan merasakan kenikmatan yang luar biasa. Bahkan stress pun juga hilang gara gara coklat. Uenaknya pakai buangett.

Namun bukan merk coklat ini yang kita bicarakan.

Mari kita cermati. Perhatikan, prinsip kenikmatan menikmati Godiva ini lah yang akan dipindahkan ke suatu hal lain yang harus Anda lakukan. Artinya anda melakukan sesuatu bisa senikmat menikmati Godiva.

Semakin anda sering melakukan pola ini, maka semakin mudah anda mendapat kenikmatan Godiva meski melakukan hal lain yang bisa jadi anda tidak menyukainya.

Contoh saya tidak suka membaca dan menulis, kini setiap kali saya mau membaca atau menulis maka teknik ini saya jalankan alhasil kini menulis senikmat _____ bagi saya senikmat apa _____anda bisa isi sendiri misalnya membaca dan menulis menjadi senikmat ML tahu kan Making Love uppppsssss ini jangan dikatakan ke anak anda ya.

Inti pola ini ialah bagaimana meningkatkan motivasi Anda terhadap sesuatu yang harus anda lakukan, dengan cara terassosiasi pada sebuah hal yang menyenangkan.

Teknik ini cocok juga untuk Anda yang ingin berlatih suatu kemampuan tertentu dengan lebih mudah dan lebih produktif dalam melakukan sesuatu itu.

Tentu saja juga sangat cocok untuk perilaku tahan belajar bagi anak anda, karena belajar senikmat _____ isi sesuai yang disukai anak anda.

Nah, Anda ingin anak Anda belajar senikmat dan seasyik main game? Tentu anak anda akan betah belajar. Silahkan ajarkan teknik ini pada anak Anda.

Eitsss.. sebelum anda ajarkan teknik ini pada anak anda.

Ingat ingat ya, anak Anda memodelling Anda, jadi pastikan Anda juga juga melakukan hal ini untuk diri Anda terlebih dahulu, sehingga anda juga ketagihan belajar.

Saya jamin jika anda kompeten, tepatnya unconscious competent menggunakan teknik ini maka Anda akan piawai menggunakan teknik ini. Jangan salahkan saya kalau anda mulai ketagihan belajar. Andapun akan menikmati dan telaten belajar bersama anak Anda. Anda akan menikmati mendampingi anak anda belajar. Ini yang juga saya lakukan.

Apakah Anak anda butuh pendampingan belajar ? Saya yakin banyak pelajaran sekolah yang mungkin bagi anak Anda tidak mengerti, bahkan ketika ia harus belajar di rumah sendiri. Ada kalanya anak anda juga belum mengerti maka pendampingan sangat dibutuhkan.

Tentu saja, pendampingan Anda, sangat dibutuhkan oleh anak anda. Pendampingan anda sangat membantu anak – anak anda mendapatkan pengertian dan pembelajaran.

Dengan teknik ini anda bisa membuat diri Anda merasakan kenikmatan yang luar biasa. Dan anda akan menjadi contoh model belajar bagi anak – anak anda. Karena seringkali para orang tua tidak punya kebiasaan belajar, tidak punya habit membaca. Cilakanya tidak jarang orang tua menuntut anak – anaknya rajin belajar.

Berikut cara melakukan teknik tersebut:

- 1. Pilih sumber kesenangan.** Pikirkan makanan atau hal lain yang sangat Anda idam-idamkan, dan itu Anda sangat menyukainya.
- 2. Bayangkan diri Anda menikmati kesenangan tersebut.** Bayangkan diri Anda sedang menikmati makanan atau hal lain yang Anda pilih pada langkah pertama.
- 3. Pilih perilaku yang ingin ditingkatkan.** Pilih perilaku yang ingin Anda tingkatkan, seperti berolahraga atau belajar.
- 4. Lakukan pengecekan ekologi.** Arti dari langkah ini adalah mempertimbangkan konsekuensi dari tindakan yang diambil jika keinginan atau dorongan tersebut terpenuhi.

- Hasil seperti apa yang mungkin terjadi?
- Dapatkah Anda memikirkan alasan mengapa Anda tidak menyukai hal ini?

5. Letakkan gambar pertama dibelakang gambar kedua.

Gunakan imajinasi Anda untuk menempatkan gambar satu (sumber kesenangan) di belakang gambar dua (perilaku yang diinginkan). Sekarang, gambar satu tersembunyi oleh gambar dua.

6. Buat lubang pada gambar 2 sehingga dapat melihat gambar pertama.

Biarkan diri Anda melihat sedikit gambar satu dengan membuka lubang kecil pada gambar dua. Perluas lubang sehingga Anda mendapatkan pemandangan yang bagus pada gambar satu. Nikmati sepenuhnya kegembiraan yang berasal dari gambar ini.

7. Kecilkan lubang kembali ke bawah.

Tutupi gambar satu dengan mengecilkan lubangnya, sehingga Anda melihat gambar dua lagi.

8. Ulangi setidaknya tiga kali.

Ulangi langkah enam dan tujuh setidaknya tiga kali atau sampai Anda merasa sudah mengaitkan hal yang ada suka dengan perilaku yang diinginkan.

BAB XVIII SMART GOALS

I love the way that each book – any book – it is own journey. You open it, and off you go..

Sharon Creech



Smart Goals merupakan teknik kerangka kerja untuk menetapkan tujuan atau bisa disebut sebagai panduan yang memudahkan seseorang untuk mencapai tujuan, sasaran dan impiannya. Metode SMART Goals pertama kali diperkenalkan oleh George T. Doran dalam jurnalnya yang berjudul “There’s a S.M.A.R.T Way to Write Management’s Goals and Objectives” pada November 1981 .

Adapun manfaat dari SMART GOALS adalah :

- Perencanaan menjadi lebih jelas dan terfokus
- Motivasi diri Anda untuk mencapai tujuan Anda
- Tunggu tujuan Anda tepat waktu
- Mengevaluasi dan melakukan perbaikan

S.M.A.R.T Goals

S – SPECIFIC

M – MEASURABLE

A – ACHIEVEABLE

R – RELEVANT

T – TIME BOUND

Kata SMART sendiri memiliki arti yang berbeda pada setiap huruf, yaitu:

S – SPECIFIC – SPESIFIK (Tujuan haruslah spesifik dan jelas)

: Salah satu alasan utama mengapa banyak orang gagal mencapai tujuannya adalah karena tujuan mereka terlalu kabur. Buatlah tujuan menjadi lebih jelas dan rinci serta tidak ambigu. Misalnya, siapa saja yang terlibat dalam tujuan ini? Apa yang ingin diraih? Atau mengapa ingin menggapai tujuan tersebut?

M – MEASURABLE – TERUKUR (Tujuan harus dapat diukur dan dinilai)

: Salah satu cara untuk memotivasi diri sendiri untuk mencapai tujuan Anda adalah dengan menetapkan tolok ukur untuk mengukur dan melacak kemajuan Anda. Sasaran terukur membantu Anda tetap di jalur dan tetap di jalur. Misalnya, tentukan indikator mana yang menentukan apakah Anda dianggap sukses atau gagal.

A – ACHIEVABLE – TERCAPAI (Tujuan harus dapat dicapai atau realistis)

: Tujuan yang ditetapkan harus realistis dan dapat dicapai sehingga Anda dapat menemukan cara untuk mencapainya. Tujuan harus realistis. Itu tidak berarti Anda harus puas dengan keadaan biasa-biasa saja, mulailah dari yang kecil dan secara bertahap kembangkan tujuan Anda.

R – REALISTIC – RELEVANT (Tujuan harus relevan dengan kebutuhan atau keinginan)

: Tujuan yang ditetapkan harus realistis atau

menanggapi kebutuhan masa depan. Pastikan tujuan Anda masuk akal untuk menghindari kehabisan waktu pada tujuan yang tidak benar-benar Anda perlukan untuk membuat kemajuan.

T – TIME BASE – TERKAIT WAKTU (Tujuan harus memiliki batas waktu yang jelas): Catat momen tertentu, yaitu sebulan atau bahkan hari terakhir, saat Anda mencapai tujuan. Dengan batas waktu yang jelas, bisa memaksimalkan dan memotivasi Anda untuk tetap bertahan dan fokus mewujudkan impian.

BAB XIX CIRCLE OF EXCELLENCE

I kept always two books in my pocket, one to read, one to write in

Robert Louis Stevenson

Circle of Excellence adalah teknik NLP yang dikembangkan oleh Dr. John Grinder. Teknik ini digunakan untuk mengakses state yang diperlukan untuk melakukan perilaku tertentu. Teknik ini sering digunakan sebagai latihan anchoring. Circle of Excellence adalah proses self-anchoring dasar yang dapat digunakan untuk mengekstrak, membuat, dan menstabilkan state yang diinginkan.

Dalam teknik ini, subjek membayangkan dirinya berada dalam lingkaran dan memvisualisasikan dirinya dalam keadaan terbaik . Teknik ini dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

- 1. Bayangkan diri Anda berada dalam lingkaran.**
- 2. Bayangkan diri Anda dalam keadaan terbaik.**
- 3. Rasakan perasaan positif yang muncul ketika Anda berada dalam keadaan terbaik.**
- 4. Ulangi langkah 2 dan 3 sebanyak tiga kali.**

Teknik Circle of Excellence dapat membantu Anda mengakses state yang diinginkan dan meningkatkan kinerja Anda dalam situasi tertentu. Namun, penting untuk diingat bahwa teknik ini harus dilakukan oleh praktisi NLP atau terapis yang terlatih

Tips dalam membuat teknik Circle of Excellence:

- **Ketahui apa yang ingin Anda rasakan**

Ini harus jelas dan ringkas tentang apa yang Anda inginkan. Tanyakan pada diri Anda bagaimana perasaan saya dalam situasi tertentu (percaya diri, fokus, atau santai)

- **Tetapkan lingkaran yang mudah diakses oleh Anda**

Circle of Excellence di NLP pada dasarnya adalah proses pantang. Anda menambahkan perilaku yang Anda inginkan ke loop.

Anchoring ini bisa visual, auditori atau kinestetik. Jadi Anda bisa menggunakan warna, slogan atau tepuk tangan sesuai dengan keinginan Anda.

Apa pun yang Anda pilih, itu harus selalu tersedia untuk Anda, saya lebih suka menekan salah satu jari saya

- **Percayalah pada diri sendiri bahwa Anda memiliki semua sumber daya**

Anda perlu memastikan bahwa Anda memiliki sumber daya yang diperlukan untuk mencapai keadaan yang Anda inginkan.

Karena jika Anda tidak mempercayai sumber dayanya, Anda tidak bisa mendapatkan jangkar.

NLP Circle adalah teknik NLP klasik yang mencapai perilaku positif setiap saat.

BAB XX VISUAL SQUASH

*Have books 'happeneed' to you? Unless your answer to that question is 'yes' I'm
unsure how to talk to you*

Haruki Murakami

Visual Squash adalah teknik NLP (Neuro-Linguistic Programming) yang digunakan untuk menyelesaikan konflik internal. Teknik ini melibatkan membuat gambar mental dari dua ide/pikiran yang bertentangan dan menempatkannya di kedua tangan Anda. Kemudian, Anda akan memvisualisasikan kedua gambar tersebut bertemu dan bergabung menjadi satu gambar yang baru

Berikut adalah beberapa manfaat menggunakan teknik squash visual:

- Meningkatkan kesejahteraan mental dan emosional.
- Membantu menyelesaikan konflik internal dan mengurangi stres.
- Meningkatkan kreativitas dan produktivitas.
- Meningkatkan kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat.

Adapun cara melakukan visual squash adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi konflik dan pisahkan bagian-bagiannya

Temukan konflik internal dan identifikasi bagian-bagian yang tidak sesuai. Misalnya kapan Anda merasa kesulitan untuk menabung, mengidentifikasi bagian yang ingin mengeluarkan uang secara bebas dan bagian di mana Anda ingin menyimpan uang.

1. Letakkan representasi sensorik yang terbentuk dengan baik dari setiap bagian di masing-masing tangan.

- Seperti apa setiap bagian akan terlihat dan terdengar?
- Bagaimana gerakan atau gesturnya?

Kembangkan rasa yang terbentuk dengan baik dari setiap bagian. Letakkan satu bagian di masing-masing tangan. Pilih bagian mana yang masuk ke tangan yang mana berdasarkan perasaan Anda terhadapnya.

2. Pahami maksud positif dari setiap bagian.

Mintalah masing-masing pihak untuk menyampaikan maksud positifnya dalam konflik ini. Santai dan biarkan ide-ide muncul. Catat mana yang tampaknya paling penting. Sebuah cara yang baik untuk mengungkapkan adalah, "Apa kebaikan yang Anda inginkan dari perilaku Anda ini?"

3. Berbagi sumber daya di antara bagian-bagiannya.

Perhatikan bagaimana niat positif kedua pasangan itu serupa. Tanyakan departemen mana saja sumber daya mana yang dapat digunakan oleh bagian lain. Bekerja dengan bagian-bagian sampai keduanya Anda punya ide bagus tentang itu. Ambil gambar dari setiap sumber daya. Bayangkan energi yang mengalir Letakkan satu tangan di tangan lainnya dan katakan, "Beri saya salinan lengkap dari sumber ini." Bagian kedua (Masukkan sumber daya untuk menyalin). Visualisasikan gambar dari setiap sumber daya yang mengalir melalui energi itu ke energi lainnya lain Lakukan ini sekali untuk setiap episode. Amati perubahan perilaku dan penampilan setiap lagu. dan terlihat (Ini disebut pemetaan submodalitas antar bagian).

4. Kembangkan gambaran tentang sumber daya yang terintegrasi dan digunakan bersama.

Dapatkan gambar sumber daya gabungan dari kedua bagian tersebut. Tempatkan gambar ini di bagian tengah di antara kedua tangan Anda

5. Putar bagian-bagiannya agar saling berhadapan, dan amati perubahan yang terjadi.

Tempatkan gambar kedua tangan saling berhadapan. Putar telapak tangan Anda telapak tangan saling berhadapan. Biarkan imajinasi Anda menjadi liar seperti dengan gambar-gambar ini kamu berubah

6. Memadukan bagian-bagiannya dengan menyatukan kedua tangan Anda

Dapatkan tangan Anda bersama-sama pada integrasi sesegera mungkin bagian ini menjadi bagian khusus yang mengungkapkan niat baik dan kecerdikan setiap Jika Anda bekerja dengan seseorang, gunakan frasa ini saat Anda mengangkat tangan dalam posisi yang sama dengannya. Kemudian gerakkan tangan Anda sedikit lebih cepat dari biasanya. Undang dan biarkan potongan-potongan itu bersatu dan tingkatkan gambar yang terintegrasi.

7. Tingkatkan integrasi dengan mengalaminya secara penuh, dan membawanya ke dalam tubuh Anda.

Saat tangan Anda bersama, Anda sepenuhnya mengalami perasaan yang terlibat. untuk memungkinkan gambar berubah karena mencerminkan perubahan emosi dan kekuatan Anda. Membawa citra dan energi ke dalam tubuh Anda dengan mengangkat tangan ke dada.

DAFTAR PUSTAKA

- Ascendnonprofits. (2012, October 22). *The Art of Building Rapport, Part I: Mirroring & Matching. Belly of the Whale*.
<https://coachingandthejourney.wordpress.com/2012/10/22/the-art-of-building-rapport-part-i-mirroring-matching/>
- Chaidir, A., PhD. (2015, September 29). *PENGENALAN & MANFAAT NLP DALAM BERBAGAI BIDANG KEHIDUPAN - NeoNLP*. NeoNLP.
<https://neonlp.org/pengenalan-neuro-linguistic-programming-nlp-manfaat-penerapannya-introduction-benefit-of-neuro-linguistic-programming/>
- Christiansen, L. (n.d.). NLP Mirroring and Matching Techniques. *www.linkedin.com*.
<https://www.linkedin.com/pulse/nlp-mirroring-matching-techniques-dr-lisa-christiansen/>
- Chunking*. (n.d.). The Interaction Design Foundation. <https://www.interaction-design.org/literature/book/the-glossary-of-human-computer-interaction/chunking#:~:text=The%20term%20chunking%20was%20introduced,information%20into%20units%20or%20chunks>
- Djamil, V. a. P. B. A. (2019, February 19). *CHUNKING Sebagai Alat Berpikir Kreatif*. SIRKUMNAVIGASI.
<https://agusdjamil.wordpress.com/2013/10/09/chunking-sebagai-alat-berpikir-kreatif/>
- Hall, S. (2023). How to Do the NLP Swish Pattern: A Complete Guide (+ Tips). *wikiHow*. <https://www.wikihow.com/Do-the-NLP-Swish-Pattern>

- happiness.com. (2001, May 29). *Goal setting: use SMART goals for motivation and easy success*. <https://www.happiness.com/magazine/personal-growth/goal-setting-smart-goals/>
- Haworth, A. (2020, October 8). *Matching and Mirroring – What It is and How to Do It*. SocialSelf. <https://socialself.com/blog/rapport-building-bond-faster/>
- Juli. (2017). Meta Model. *Experto Training*. <https://expertotraining.com/meta-model/#:~:text=Meta%20Model%20merupakan%20model%20komunikasi,tidak%20mengambarkan%20realita%20yang%20sebenarnya>
- Kandola, A. (2023, February 8). *What is NLP and what is it used for?* <https://www.medicalnewstoday.com/articles/320368#take-home>
- Lazarus, J. (2015). NLP: The Essential Handbook For Bussiness: Communication Techniques to Build Relationships, Influence Others, and Achieve Your Goals. In J. Lazarus, *NLP: The Essential Handbook For Bussiness: Communication Techniques to Build Relationships, Influence Others, and Achieve Your Goals* (p. 235). The Career Press. doi:2014021299
- Landsiedel, S. (2018). What is NLP? In S. Landsiedel, *What is NLP? An introduction to Neurolinguistic Programming* (p. 28). Germany: Stephan Landsiedel, Kitzingen.
- Limited, L. E. (n.d.). *NLP Reframing - Content Reframe and Context Reframe - NLP Practitioner Training | Hypnotherapy | Coaching | Counselling - Life Enrich*. NLP Practitioner Training | Hypnotherapy | Coaching | Counselling - Life Enrich. <https://www.life-enrich.com/en/online-learning/nlp-reframing.html>
- Luis, A. (2023, March 14). Membereskan Hambatan Mental Dengan Teknik Swish Pattern - Adrian Luis. *Adrian Luis*. <https://www.adrianluis.com/nlp/membereskan-hambatan-mental-dengan-teknik-swish-pattern/>

Matsna, A. (2021). 6 Manfaat Penting Soft Skill Untuk Pengembangan Karir. *Qelola Blog*. <https://blog.qelola.com/2021/07/27/6-manfaat-penting-soft-skill-untuk-pengembangan-karir/>

Mengenal Konsep Submodality Dalam NLP – Alguska Nalendra. (n.d.). <https://www.alguska.com/mengenal-konsep-submodality-dalam-nlp/>

Meta Model Magic (Part III) – Indonesia NLP Society. (2007, September 10). <https://indonesianlpociety.com/2007/09/10/meta-model-magic-part-iii/>

Metode SMART Goal: Pengertian dan Contohnya untuk Mencapai Tujuan Karier – MyRobin. (n.d.). MyRobin. <https://myrobin.id/untuk-pekerja/smart-goal/>

NLP Coaching. (2020, July 19). *NLP Swish Pattern - See It Visually* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=44n5y wz7Z94>

NLP Technique | Visual Squash. (2021, June 11). NLP-Techniques.ORG. <https://www.nlp-techniques.org/what-is-nlp/visual-squash/>

NLP World. (2019, April 3). *NLP Circle Of Excellence | NLP World - Glossary*. <https://www.nlpworld.co.uk/nlp-glossary/c/circle-of-excellence/>

NLP World. (2022, January 3). *NLP World - Submodalities*. <https://www.nlpworld.co.uk/nlp-glossary/s/submodalities/>

O'Brien, D. (2013, September 13). *Reverse Meta Model: Selectional Restriction Violation - Ericksonian*. Ericksonian. <https://ericksonian.com/reverse-meta-model-selectional-restriction-violation>

Panjiagung, S. (2015, April 12). *Sejarah NLP - NeoNLP*. NeoNLP. <https://neonlp.org/sejarah-nlp/>

Programming (p. 28). Germany: Stephan Landsiedel, Kitzingen

Rafael Gurkovsky urkovsky, R. (2015). *The Real Mind Control A book that will you understand Neuro - Linguistic Programming*. In R. Gurkovsky. Ravens Press

- Smith, A. (2021). Understanding And Using The Milton Model 13: Selectional Restriction Violations. *Practical NLP*. <https://nlppod.com/milton-model-selectional-restriction-violation/>
- Sport Imagery Training* | Association for Applied Sport Psychology. (n.d.). <https://appliedsportpsych.org/resources/resources-for-athletes/sport-imagery-training/>
- Stephan Landsiedel, by, Landsiedel, S., & Authors, K. (2018). *What is NLP? NLP simply explained An introduction to Neurolinguistic Programming* Legal notice: What is NLP? www.landsiedel.com
- Surati, M. (2022a, August 3). NLP Circle of excellence 1 of the classical NLP technique | NLP Sure. *NLP Sure*. <https://nlpsure.com/nlp-circle-of-excellence/>
- Surati, M. (2022b, August 3). NLP Godiva Chocolate Pattern - 1 technique to get motivated | NLP Sure. *NLP Sure*. <https://nlpsure.com/nlp-godiva-chocolate-pattern/>
- Surati, M. (2022c, August 3). NLP Submodalities- The 1 key to many NLP techniques - learn free | NLP Sure. *NLP Sure*. https://nlpsure.com/nlp-submodalities/#What_are_the_NLP_Submodalities
- The Patterns of Meta Model – Alguska Nalendra*. (n.d.). <https://www.alguska.com/the-patterns-of-meta-model/>
- Tony, T. (2019, April 30). *Using Mental Power & Conditioning to Become Your Best Self*. tonyrobbins.com. <https://www.tonyrobbins.com/mind-meaning/imagery-training/>
- Ubah Hidupmu dengan Reframing! Tips NLP HR Excellency*. (2021, January 10). HR Excellency. <https://www.hrexcellency.com/blog/nlp/ubah-hidupmu-dengan-reframing/>

Understanding body language: 7 basic facial emotions. (n.d.). www.cbc.ca.

<https://www.cbc.ca/natureofthings/features/the-seven-universal-emotions-we-wear-on-our-face#:~:text=Human%20facial%20expressions%20are%20one,back%20to%20our%20primitive%20roots>

Vaknin, S. (2010). The BIG Book of NLP, Expanded: 350+ Techniques, Patterns & Strategies of. In S. Vaknin, *The BIG Book of NLP, Expanded: 350+ Techniques, Patterns & Strategies of* (p. 815). United States of America: Inner Patch Publishing.

What does context reframing mean? (n.d.). Anil Thomas | NLP.

<https://www.anilthomasnlp.com/faq-nlp/what-does-context-reframing-mean%3F>

BIODATA PENULIS



Rita Hartati is a lecturer of English Language and Literature Department, Faculty of Language and Arts, Universitas Negeri Medan. She graduated from Linguistics, Post Graduate Universitas Sumatera Utara (USU). Her interests and passions are related to Public Speaking and Communication competence. She joined as Deli Toastmaster membership in 2004 and actively participated as a guest for International Speech Contest in Indonesia, Malaysia and Singapore. Her research interests are Innovative Teaching Method and Strategy, English for Specific Purpose (ESP), Neuro Linguistics Programming (NLP) and Neurological Dominance Science (NDS) in Teaching and Learning English, Inner Speech and Self Talk.



Meisuri is a faculty member of the English Department of Universitas Negeri Medan (UNIMED), Indonesia. She was born in May 1961 in Medan. She earned her sarjana (Dra) in English majoring from IKIP Negeri Padang, West Sumatera (1985), her MA in Applied Linguistics (1997) from Sheffield University of England, UK. And her Doctor degree in General Linguistics (2018) from the Nort Sumatera University (USU) Medan and Utah State University (America). She has been teaching a number of courses on English Applied Linguistics over the years, and more specific courses on (Classroom) Discourse Analysis. Her research and publication interest include Semantic-pragmatics, Oral Tradition, Curriculum & Material Development, and Teacher-Students Talks from different perspectives.



Siti Aisyah Ginting is a faculty member of the English Department of Universitas Negeri Medan (UNIMED), Indonesia. She graduated her Sarjana (S1) at English Department from IKIP Negeri Medan (1984). The master degree in Applied Linguistics, Post Graduates Universitas Negeri Jakarta (1996). Her research interest for desertation (S3) is Discourse Analysisi and LFS from USU (2010) and earned Professor in july 2021.



Ariatna is a lecturer in English Language Education at Universitas Negeri Medan, Indonesia. He received a Bachelor's Degree in English Language from Universitas Sumatera Utara, Indonesia and a Master's Degree in Teaching English as a Second Language from Flinders University, Australia. He finished his doctoral study in Teaching English to Speakers of Other Languages at Curtin University, Australia. His areas of interest include Task-Based Language Teaching, Computer-Assisted Language Learning, And Communicative Language Teaching.