

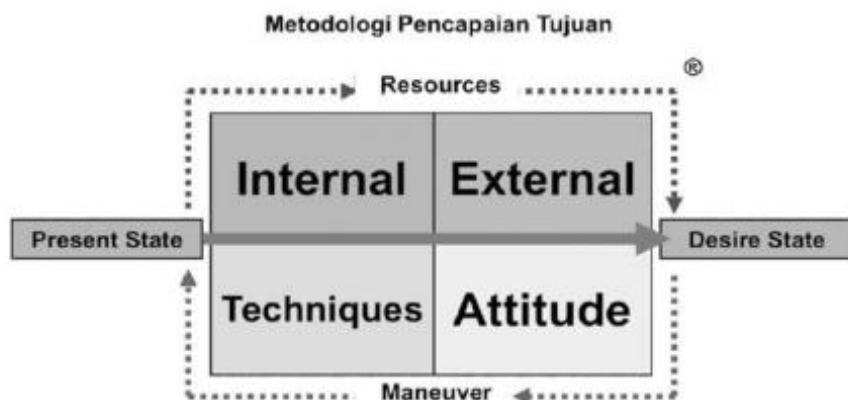
BAB 3

Coaching with NLP

Metodologi Pencapaian Tujuan

Setelah lebih dari 12 tahun saya mempelajari NLP. Saya menarik sebuah kesimpulan, Bisnis yang saya bangun bukan menjadi sebuah masalah pokok. Masalah utamanya justru manusia yang membangun dan menjalankannya. Dengan metodologi NLP ini akan sangat efektif dalam memberikan pelatihan dengan berbagai macam mode yang telah kita bahas di atas.

Berikut ini adalah beberapa hal yang sangat mendasar, yang akan membuat kita sebagai *coach* akan lebih tajam mengenal *coachee* dan dapat memberikan pertanyaan yang tepat agar mereka dapat mencari jawabannya sendiri.



Gambar di atas merupakan sebuah pedoman dalam memberikan pertanyaan-pertanyaan *coaching*. Coba perhatikan maksud masing-masing kata dalam gambar itu.

1. "Present State" (PS) adalah keadaan sekarang, fakta yang sedang terjadi.
2. "Desire State" (DS) adalah keadaan yang diinginkan, *goal* atau *target* yang ingin dicapai.
3. "Internal Resources" (IR) adalah sumber daya internal yang ada dan menunjang *desire state*, misalnya kendaraan pribadi, pengalaman kerja 5 tahun di bidangnya, tabungan yang dimiliki.
4. "External Resources" (ER) adalah sumber daya eksternal yang mendukung tercapainya *desire state*, misalnya dukungan orang tua, moral dan sikap kerja karyawan, pelanggan yang sudah ada.
5. "Attitude" adalah sikap yang harus diambil untuk mendekati diri dalam pencapaian *desire state*.
6. "Techniques" adalah teknik-teknik yang dibutuhkan untuk menjalankan semua kegiatan agar lebih efektif dan efisien.

Berikut ini contoh dalam memberikan pertanyaan dengan metodologi PS-DS:

Pertanyaan untuk *Desire State*:

Helen : Coach, apakah ada saran untuk dapat meningkatkan penjualan di perusahaan saya?

Coach : Memangnya, berapa harapan atau target penjualan, Bu Helen?

Helen : 1 Miliar per bulan!

Pertanyaan untuk *Present State*:

Coach : Atas dasar apa angka itu dimunculkan?

Helen : Maksudnya?

Coach : Biasanya pencapaian target rata-rata per bulan berapa?

Helen : 300 Juta

Coach : Usaha Bu Helen, sudah berjalan berapa lama?

Helen : 15 tahun

Coach : 5 tahun terakhir berapa total rata-rata penjualan per bulan?

Helen : Wah, saya *gak* ingat datanya. Karena pencatatannya ada di buku keuangan. Tapi kalau mau mengambil data tersebut, saya rasa sudah tidak tahu ditaruh di mana?

Coach : Oke, saya abaikan data lama. Bagaimana biaya rata-rata per bulan?

Helen : Sekitar 35 juta

Coach : 35 juta itu terdiri dari apa saja?

Helen : Biaya gaji dan operasional.

Coach : Kalau omset 300 juta sebulan, kemudian biaya 35 juta per bulan, berarti masih ada keuntungan 265 juta donk?

Helen : Wah, kalau gitu mah, saya sudah jadi orang kaya! Kan ada harga pokok dari barang yang mau dijual?!

- Coach : Itu namanya COGS (*cost of good sold*)
/harga pokok penjualan, berapa rata-rata
COGS-nya?
- Helen : Rata-rata saya cuma ambil 3% dari COGS-nya.
- Coach : Jadi, kalau omset 300 juta, keuntungan
kotornya 9 juta?
- Helen : Ya, bisa dibilang begitu!
- Coach : Berarti rugi *dong* dengan total biaya 35 juta
per bulan, sedangkan keuntungan yang
didapat hanya 9 juta.
- Helen : Makanya kalau dihitung-hitung, saya
perlu omset 1 miliar per bulan.

Pertanyaan *Internal* dan *External Resources*:

- Coach : Apa saja yang sudah dilakukan oleh Bu Helen
untuk meningkatkan penjualan, dan apakah
mungkin menaikkan harga sehingga margin
yang didapat lebih dari 3%?
- Helen : Kita sudah punya 2 orang sales yang
menerima telepon untuk menjawab *order*
barang. Terus semua biaya saya sendiri
yang kontrol.
- Coach : Oke, apakah hal tersebut dapat menaikkan
sales?
- Helen : Sepertinya sih tidak, cuma itu yang saya
tahu Coach.

- Coach : Kalau yang dilakukan itu sama, kira-kira hasilnya bisa berbeda *gak* Bu?
- Helen : Kayaknya sih tidak Coach,
- Coach : Ada *sales* yang langsung menghampiri pelanggan tidak?
- Helen : Belum Coach, tapi kayaknya sudah terlintas di pikiran saya untuk melakukannya.
- Coach : Mengapa Ibu tidak melakukannya?
- Helen : Karena saya tidak yakin, apakah hasilnya akan optimal?
- Coach : Apa yang harus dilakukan agar hasilnya optimal? Dan kalau tidak dicoba, kapan Ibu tahu apakah itu optimal atau tidak?
- Helen : Iya sih, ada usul Coach?
- Coach : Ke mana saja biasanya Bu Helen mencari karyawan?
- Helen : Biasanya sih referensi.
- Coach : Oke, itu hal yang selanjutnya yang akan kita lakukan untuk meningkatkan penjualan Ibu. Selain itu, apa yang mungkin bisa dilakukan?

Selanjutnya *coach* terus menggali apa saja kemungkinan sumber-sumber yang efektif untuk membuat penjualannya meningkat.

Pertanyaan sekitar *Attitudes*

- Coach : Seberapa yakin kalau semua hal baru ini kita jalankan akan meningkatkan penjualan?
- Helen : Sepertinya akan lebih baik Coach. Saya yakin!
- Coach : Bagaimana kalau tidak berhasil?
- Helen : Saya rasa, apa pun yang terjadi, kita harus optimis dulu dong Coach?
- Coach : *Good!*

Pertanyaan sekitar Teknik

- Coach : Sekarang, teknik penjualan apa saja yang sudah Bu Helen kuasai?
- Helen : (Bingung)... ya, melakukan apa yang selama ini dilakukan Coach, jawab telepon.
- Coach : Katakanlah teknik penjualan ibu benar, teknik apa lagi yang ibu butuhkan?
- Helen : (Bingung lagi) ... (terdiam).
- Coach : Sepertinya Ibu masih belum tahu banyak untuk mencari ide-ide yang baik untuk diimplementasi.
- Helen : Sepertinya gitu Coach.
- Coach : Oke, berarti itu hal berikutnya yang akan kita pelajari di sesi coaching, Bu Helen. Kalau boleh kita ulang beberapa hal dari percakapan kita tadi, apa saja yang akan kita pelajari dan lakukan agar tepat dalam

mengambil tindakan untuk meningkatkan penjualan Bu Helen?

Helen : Harus membuat laporan keuangan, menurunkan biaya agar keuntungan kotor bisa mencapai lebih dari 3%, mencari *direct sales* untuk menawarkan barang, dan menyusun ide agar tepat sasaran.

Coach : Bagus, selamat! Mari kita diskusikan lebih lanjut!

Dari percakapan di atas, Helen digali oleh *coach* untuk mencari akar permasalahan, kemudian menyusun strategi untuk mengatasi masalah itu, agar hal yang dikehendakinya lebih tepat dan mendekati sasaran.

Prinsip Dasar Seorang Manusia

Prinsip dasar lain yang harus dikuasai oleh seseorang yang ingin menjadi seorang *coach* yang berhasil adalah dapat mengenal badan dan pikiran seseorang, apa dasar pemikiran, siapa yang membentuk, mengapa mereka tidak dapat mengoptimalkan diri mereka semaksimal mungkin.

Ada beberapa prinsip awal yang harus dimengerti oleh setiap manusia sebagai berikut:

- ***The map is not the territory*** - jangan menilai sebuah buku dari sampulnya.

- ***There is a distinction between intention and behavior*** - ada perbedaan yang sangat mencolok antara maksud dan perilaku yang dihasilkan.
- ***Everyone is a unique model of the world*** - setiap orang mempunyai keunikannya masing masing.
- ***There is always a solution to every problem, as long as there is a desirable outcome*** - selalu ada jalan keluar terhadap setiap permasalahan, sejauh ada hasil yang sangat diinginkan.
- ***We have all the resources we need to get success*** - kita memiliki semua sumber daya yang diperlukan untuk mencapai sukses.
- ***The meaning of communication is the response you get*** - arti sebuah komunikasi adalah respons yang Anda dapatkan.
- ***Memory, imagination and real time events use the same neurological circuit and have the same level of impact when the neurology fully engaged*** - bayangan, imajinasi dan kejadian sebenarnya menggunakan sistem saraf yang sama dan mempunyai tingkatan dampak yang sama ketika sistem saraf terlibat sepenuhnya.
- ***Body and mind are the parts of same cybernetic structure*** - badan dan pikiran adalah bagian dari struktur sibernetik yang sama.

- ***The one with the most flexibility in a system will have the most influence*** - orang yang paling fleksibel dalam hal sistem akan mempunyai pengaruh paling besar.
- ***If what you are doing is not working, do something else*** - jika apa yang Anda kerjakan tidak berhasil, segera lakukan dengan cara yang berbeda.

Selalu memulai sesuatu dengan konteks bukan konten, agar memudahkan kita mengerti apa isi kepala lawan bicara kita. Terkadang kita suka merespons kontennya dan melupakan konteksnya. Contoh percakapan di bawah ini yang fokus pada konten.

Leo : Coach, orangtua saya “melarang” saya untuk mendalami “spiritual” secara mendalam.

Konten Coach: Kok bisa-bisanya dia melarang?

Leo : Justru itu Coach, makanya saya bingung?

Konten Coach: Sudah kamu utarakan belum, alasan kamu mendalami spiritual untuk apa?

Leo : Sudah, tapi mereka tidak mau mengerti,...

Konten Coach: Kalau begitu, apa yang kamu mau?

Leo : Tetap pada pendirian saya, Coach, saya menjalankan apa yang saya yakini.

Konten Coach: Oke, apa yang menghalangi kamu?

Leo : Takut kuwalat, Coach!

Konten Coach: Bagaimana supaya tetap memegang teguh keyakinan kamu tanpa kuwalat dengan orangtua?

Leo : Diam-diam aja, ya Coach?

Konten Coach: Kalau memang itu yang kamu yakini?

Leo : (Mengangguk dengan ketidakyakinan terhadap keputusan yang hendak diambil)

Konten Coach: *Good, let's do it!*

Pembaca, coba lihat percakapan Leo diawal, “Coach, orangtua saya ‘melarang’ saya untuk mendalami ‘spiritual’ secara mendalam”. Seorang *coach* yang baik seharusnya menanyakan secara spesifik melarang seperti apa yang dilakukan oleh orangtua Leo dan bagaimana pendalaman spiritual yang dilakukan Leo sehari-harinya. Hal itu pasti mendapatkan jawaban yang berbeda dan menghasilkan pertanyaan yang lebih tepat, seperti contoh di bawah ini.

Leo : Coach, orangtua saya “melarang” saya untuk mendalami “spiritual” secara mendalam.

Konteks Coach: Melarang? Persisnya melarang seperti apa, coba lebih spesifik? Memang Leo mendalami spiritualnya seperti apa?

Leo : Mereka tidak menghendaki saya selama 1 minggu datang ke rumah ibadah untuk berdoa selama 2 jam di pagi hari dan 2 jam di malam hari.

Konteks Coach: (Bergumam) eehhhmmm.....

Konteks Coach: Apa sih yang menjadi goal Leo?

Leo : Saya ingin apa yang saya lakukan selalu diberi jalan oleh Tuhan! Saya tidak mau di saat-saat tertentu saja baru ke rumah ibadah, berdoa hanya untuk meminta. Karena ada pemimpin yang pernah berkata kepada saya, kebanyakan orang datang ke rumah ibadah pada saat mereka sedang kesusahan saja, seharusnya pada saat bahagia, mereka juga ke rumah ibadah untuk memberitakan berita gembira kepada Tuhan dan umatnya.

Konteks Coach: Adakah cara lain untuk tetap diberikan jalan oleh-Nya? Apakah kalau Leo datang 2 jam di pagi dan malam hari itu adalah cara yang tepat?

Leo : Saya rasa iya, Coach.

Konteks Coach: Apakah Tuhan mengajarkan kita untuk mengabaikan orangtua dan hanya mengikuti ajaran-Nya saja? Bukankah Tuhan mengajarkan bahwa

sebenarnya praktik spiritual itu justru ada pada kehidupan kita sehari-hari? Bagaimana tanggapan Leo dengan cerita di bawah ini?

Ada seorang yang bernama Teguh, dia adalah seorang yang sangat patuh terhadap jam-jam berdoa. Dia tidak pernah melepaskan satu hari pun untuk beribadah. Dan ini diketahui oleh semua temannya. Suatu hari, Teguh menraktir makan siang teman-temannya di sebuah restoran ternama. Setelah memesan makanan, mereka mengobrol sambil menunggu makanan dihidangkan. Tigapuluh menit sudah lewat, namun air minum pun belum menghampiri meja mereka. Dengan kesal, Teguh berteriak kepada salah seorang pelayan restoran, "Mba, kok minuman saja dari tadi belum datang! Sudah lapar nih! Bisa kerja tidak?"

Teriakan demi teriakan diucapkan oleh Teguh, dengan maksud agar teman-temannya tidak kelaparan. Namun dia lupa kalau tujuan baik itu melukai hati para pelayan restoran. Tidak lama, sewaktu makanan datang satu per satu, Teguh mengambil inisiatif untuk memimpin doa sebelum makan. Dan di sela-sela doa, ada pelayan yang menghampiri meja sambil meletakkan sisa makanan yang belum datang. Dengan spontan Teguh berteriak, "Kamu ini gimana! Kami sedang berdoa! Harusnya kamu tahu kalau kami sedang berdoa !

Apa arti doa sebenarnya?

Konteks Coach : Apa arti cerita itu, Leo?

Leo : Ya, saya mengerti Coach. Sebenarnya apa yang sehari-hari kita lakukan itu

jauh lebih penting dibandingkan doa-doa yang kita lakukan?

Konteks Coach: Bukan berarti doa itu tidak penting, tetapi akan menjadi lebih bermanfaat bila hidup kita dapat kita jalani dengan fleksibilitas yang tinggi! Kebanyakan orang sukses di dunia ini memiliki fleksibilitas yang sangat tinggi selama hal itu tidak bertabrakan dengan nilai dan keyakinan mereka. Jadi mungkin pendapat orangtuamu ada benarnya. Coba komunikasikan dengan mereka apa yang sebenarnya mereka inginkan secara detail, apa maksud larangan mereka itu?

Leo : Saya mengerti Coach, dan akan saya komunikasikan dengan mereka. Terima kasih, Coach.

Coba Anda lihat pada gambar metodologi pencapaian, seharusnya kita fokus pada konteks bukan konten. Galilah masalahnya bukan gejalanya!

Saya pikir ini terjadi pada banyak orang. Kita lupa pada konteks sebenarnya. Ada sebuah pernyataan yang selalu membuat saya bertanya, pertanyaan seperti apa yang akan menguak motivasi seseorang untuk melakukan segala sesuatu dengan cara yang elegan dan tepat. "Pertanyaan sesungguhnya adalah bagaimana menemukan pertanyaan di balik pertanyaannya!"

Law of Vibration

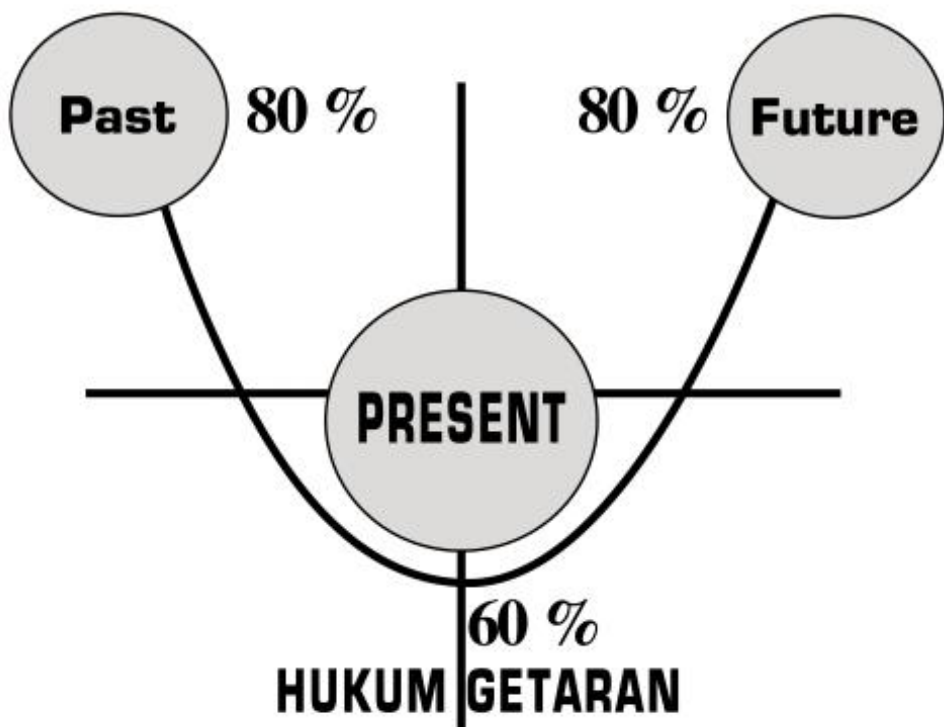
Pernahkah Anda melihat orang yang tidak mempunyai semangat dalam bekerja pada hari-hari tertentu? Apa sebenarnya yang membuat orang menjadi kehilangan energi? Setelah ditelusuri, ada satu hukum alam yang akan membantu Anda mengakselerasi sehingga dapat memanfaatkan energi secara optimal.

“To be present, you have to find what you want in the future. And to know what do you really want in the future, you have to go back to your past” (untuk dapat hidup di hari ini, Anda perlu mengetahui apa yang Anda inginkan di masa depan. Dan untuk mengetahui apa yang Anda inginkan di masa depan, Anda harus kembali ke masa lalu Anda).

Ada sebuah pepatah yang mengatakan, “Di mana kaki berpijak, di situ langit dijunjung!” Pepatah itu menguatkan saya untuk dapat hidup hanya di hari ini, setiap harinya. Coba kita lihat gambar di bawah ini.



(Gambar energi law of vibration).



Untuk maju kedepan, terkadang kita harus mundur beberapa saat...

Banyak orang kehilangan fokusnya karena terlalu mengkhawatirkan masa depan dan sering mengeluhkan apa yang sudah diperoleh sekarang ini. Ada baiknya kita mengerti apa penyebab hal itu bisa terjadi. Mengetahui apa yang benar-benar diinginkan, bukan sebuah pekerjaan yang mudah untuk beberapa orang, bahkan mungkin untuk banyak orang. Coba jawab pertanyaan ini, apa yang benar-benar ingin Anda wujudkan dalam 25 tahun ke depan? Dan hanya bila Anda mendapat jawaban yang sangat

spesifik, dan Anda tanyakan berulang-ulang, benarkah hal itu yang membuat Anda mempunyai energi yang maksimal untuk dapat melewati hari demi hari dengan kegembiraan dan penuh semangat dalam menjalaninya?

Bagi Anda yang mungkin tidak dapat secara tepat menjawab pertanyaan itu, ada baiknya mencoba menjawab pertanyaan-pertanyaan di bawah ini secara spontan:

1. Apa kesan yang mendalam bagi Anda kemarin?

2. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 1 minggu lalu?

3. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 2 minggu lalu?

4. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 3 minggu lalu?

5. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 4 minggu lalu?
-
-
6. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 2 bulan lalu?
-
-
7. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 3 bulan lalu?
-
-
8. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 4 bulan lalu?
-
-
9. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 5 bulan lalu?
-
-
10. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 6 bulan lalu?
-
-

11. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 1 tahun lalu?

12. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 2 tahun lalu?

13. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 3 tahun lalu?

14. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 4 tahun lalu?

15. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 5 tahun lalu?

16. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 10 tahun lalu?

17. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 15 tahun lalu?

18. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 20 tahun lalu?

19. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 25 tahun lalu?

20. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 30 tahun lalu?

21. Apa kesan yang mendalam bagi Anda 35 tahun lalu?

Setelah menjawab semua pertanyaan di atas, satu per satu, tugas Anda sekarang adalah menarik benang merah—apa arti dari semua kesan mendalam yang sudah Anda tuliskan di atas? Apakah Anda dapat menangkap apa yang tersirat dari semua kesan tersebut? Adakah sebuah tanda yang menunjukkan apa sebenarnya yang harus diwujudkan sampai akhir hayat hidup Anda?

Eka adalah seorang pengusaha sukses yang semangat dan ceria dalam menjalankan hidup sehari-hari. Usaha yang dibangun sejak 20 tahun lalu sudah menghasilkan berkali-kali lipat dari apa yang sudah diinvestasikan dalam

perusahaan. Dia mempunyai seorang istri dan dua orang anak yang juga menjadi contoh bagi orang-orang di sekitarnya. Dalam menjalankan usahanya, dia dibantu oleh lima manajer dan 20 supervisor dan jarang sekali terjadi konflik antarmereka. Walau terkadang target yang ditetapkan tidak tercapai, mereka tidak saling menyalahkan dan mencari-cari alasan. Mereka lebih sering mengadakan pertemuan untuk menganalisis pencapaian yang akan terjadi dan sudah terjadi. Eka dan semua tim intinya tahu betul apa yang benar-benar mereka ingin capai dalam perusahaan itu. Bahkan bila Anda bertanya kepada office boy sekalipun, dia dapat menjawab dengan tepat, apa sebenarnya visi perusahaan.

Lain halnya dengan Suwarno, usaha yang baru dirintisnya lima tahun membuat hidupnya selalu penuh tekanan. Sampai sekarang, modal yang sudah disetor dalam perusahaan sudah mencapai 500 juta. Padahal sewaktu setoran awal, Suwarno berpikir bahwa 50 juta sudah lebih dari cukup untuk dapat membuat usahanya berjalan. Istrinya, Aling, yang menjabat sebagai manajer keuangan perusahaan, membuat dia sering kalut karena harus bersitegang dan ribut setiap kali membahas saldo keuangan perusahaan yang terus merah dalam kurun waktu lima tahun.

Mereka berdua sering putus asa dalam membangun bisnis tersebut. Setiap hari mereka berhadapan dengan masalah karyawan yang tidak disiplin dalam hal kehadiran, pemakaian mobil operasional yang tidak jelas karena mem-

bengkaknya biaya bahan bakar, pencapaian yang selalu di bawah target, dan berbagai biaya yang ditemukan oleh Aling diduga banyak disalahgunakan. Beberapa kali Aling mengeluh kepada Suwarno tetapi mendapat respons negatif. Ketika mereka pulang ke rumah, masalah kantor ikut dibawa ke rumah. Akibatnya, perselisihan urusan kantor berlanjut di rumah sehingga kedua anaknya enggan dan takut untuk bertemu dengan mereka.

Apa yang dapat kita petik dari cerita Eka dan Suwarno? Energi apa yang banyak terdapat pada Eka dan Suwarno? Hal ini sangat berkaitan dengan hukum kedua yang akan dijelaskan di bawah ini.

Law of Attraction

Kita menarik apa yang sama dan sejalan dengan diri kita. Bila energi yang terpancar dari diri kita positif, besar kecenderungannya kita akan menarik energi positif di sekeliling kita. Dan apabila energi yang terpancar negatif, kita akan menarik energi serupa. Cerita Eka dan Suwarno di atas adalah akibat dari proses berjalannya kegiatan mereka sehari-hari. Karena Eka tahu betul apa yang dilakukan, dan dia sering kali membagi ceritanya kepada semua tim di perusahaannya, kepada istri dan anak anaknya, membuat dia dapat terus-menerus menarik energi positif ke dalam lingkaran pekerjaan, keluarga, maupun sosialnya.

Tidak demikian yang terjadi dengan Suwarno. Semua adalah kebalikan dari Eka. Apakah Eka mendapat ke-

beruntungan dari dewa? Saya pikir tidak! Eka tahu betul bagaimana menyikapi semua hal dengan pikiran terbuka. Dia tak sungkan untuk berdiskusi dengan karyawan level terbawah sekalipun. Dia pembaca banyak buku, sehingga punya wawasan luas yang dia butuhkan saat menghadapi banyak masalah. Kepemimpinan, keuangan, pemasaran dan kebijaksanaan dalam memimpin perusahaan, membawa dia ke jenjang yang lebih tinggi tanpa disadarinya.

Dan hal ini tidak terjadi pada Suwarno. Jika Anda menjadi Suwarno, apa yang ingin Anda ubah? *"If what you are doing is not working, you have to do something else!"* Cobalah jawab pertanyaan di bawah ini:

1. Apa yang benar-benar Anda inginkan dalam lima tahun ke depan?

2. Apa saja yang sudah Anda lakukan secara benar di masa lalu?

3. Apa saja yang belum Anda lakukan secara benar di masa lalu?

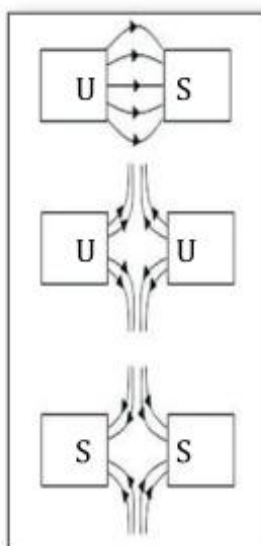
4. Siapa saja yang seharusnya berubah? Apa saja yang ingin Anda ubah untuk mendapatkan hasil yang berbeda?

5. Bagaimana keadaan Anda sekarang?

6. Apakah keadaan Anda sekarang dapat berubah menjadi lebih baik dengan cara yang sama? Atau haruskah Anda ubah beberapa hal yang di masa lalu tidak berdampak positif, dan mengoptimalkan hal-hal yang sudah benar, yang sudah Anda kerjakan?

Anda tahu magnet bukan? Jika kutub utara bertemu dengan kutub utara, maka keduanya akan saling menolak. Demikian juga dengan kutub selatan. Lalu bagaimana dengan filosofi kita menarik hal yang sama satu sama lain? Anda akan menjadi negatif, bila orang-orang yang berteman dengan Anda adalah orang yang negatif dan Anda menjadi positif bila Anda berkumpul dengan orang-orang positif. Hal ini tentu bertentangan dengan teori magnet di atas.

Jawabannya tetap benar! Coba kita lihat contoh gambar magnet di bawah ini.



Ternyata arah kutub menentukan bertemunya kedua buah magnet tersebut. Jadi hukum daya tarik ini menjelaskan bahwa cara berpikir kita akan menarik cara berpikir yang sama dengan orang-orang yang berkumpul dengan kita. Hal ini tentu menjawab, mengapa orang sukses berkumpul dengan orang sukses, dan orang gagal umumnya berkumpul dengan orang gagal.

Lima belas tahun lalu, Hari adalah seorang pegawai staf penginputan data dengan status kontrak di sebuah bank. Lingkungan keluarganya membentuk dia menjadi pekerja keras. Walau banyak hal tidak diselesaikannya semasa sekolah, itu tidak membuatnya mengulang hal yang sama di pekerjaannya. Dia melakukan banyak hal dalam pekerjaannya, yang tidak dikerjakan oleh rekan kerja

sekantornya. Berbagai prestasi sudah dia raih semasa dia bekerja.

Setelah 10 tahun bekerja, dia memutuskan untuk berwirausaha. Dan usahanya membuahkan hasil lima tahun kemudian. Banyak teman merasa keberhasilan Hari adalah sebuah kebetulan. Pendidikan yang rendah, tidak mudah bergaul dengan semua rekan kerja, menjadi alasan mereka kalau prestasi yang dicapai Hari adalah kebetulan. Bahkan, keberhasilannya sering dicemooh oleh teman-teman semasa bekerja.

Semasa kuliah pun, Hari tidak mempunyai banyak teman, dan tidak ada teman baik yang masih berhubungan dengannya hingga kini. Sampai-sampai istrinya sering menyindir, kalau Hari tidak mempunyai teman. Hari bukanlah tipe orang yang gampang pusing akan soal itu.

Setelah 15 tahun usahanya berjalan, dia banyak mengambil keputusan-keputusan besar dalam keluarganya, seperti membeli rumah, apartemen, maupun kantor. Juga pengambilan keputusan dalam usahanya. Dengan modal kurang dari 50 juta, kini usahanya sudah beromzet milyaran. Bahkan usahanya sudah menghasilkan usaha lainnya. Dalam kurun waktu kurang dari 20 tahun, Hari sudah mempunyai delapan perusahaan, mempekerjakan lebih dari 2.000 karyawan. Kantornya tersebar di seluruh kota besar di Indonesia, dengan jumlah cabang lebih dari 20. Pergaulannya lebih sering bertemu dengan direktur, pemilik usaha lain, atau paling tidak orang-orang di level manajemen.

Walau demikian, Hari masih suka bermain bola dengan karyawannya di waktu senggang. Dia menjadi seorang pemimpin yang sangat dihormati oleh timnya. Merekalah teman sejati Hari. Terkadang jika Hari bertemu dengan teman sekolah, teman kantor lamanya, Hari sangat ingin bereuni dengan mereka, namun level energi yang dirasakan memang berbeda. “Hari sekarang berbeda loh, dia tidak mau berteman dengan kita-kita yang masih menjadi karyawan. Dia sekarang sudah hebat, makannya saja sudah tidak di warteg lagi. Lihat *dong* mobilnya! Dulu dia naik bis dengan kita-kita. Makanya sekarang dia som-bong!”

Hal inilah yang membuat Hari enggan berkumpul dengan mereka. Ada pepatah lain yang mengatakan, “Bila Anda ingin mengetahui pribadi seseorang, maka Anda cukup berkumpul dengan 10 teman dari orang tersebut, maka Anda akan dapat menyimpulkan, seperti apa kepribadian orang tersebut.”

Banyak orang hanya bermimpi, dan hanya sedikit yang mencoba mewujudkan mimpinya. Hari adalah orang yang sangat gigih mewujudkan mimpinya sekalipun banyak orang di sekitarnya kurang mendukung. Bila Anda dibesarkan di lingkungan yang biasa-biasa saja, mungkin ini saatnya Anda harus memilih lingkungan seperti apa yang Anda inginkan. Bertemanlah sebanyak-banyaknya dengan jenis orang yang Anda ingin wujudkan, niscaya Anda akan menjadi orang yang Anda inginkan.

Law of Purpose

Lepaskan sauh Anda! Kemudikan perahu Anda ke arah yang dituju! Perahu yang Anda punya dibuat untuk berlayar, bukan untuk ditambat di pelabuhan! Temukan apa yang menjadi takdir Anda dalam kehidupan ini. Buatlah sesuatu yang bermakna dan menjadi sebuah hal yang dapat dikenang oleh orang-orang yang nantinya Anda tinggalkan. Seperti kata pepatah, “Gajah mati meninggalkan gading, harimau mati meninggalkan belang, manusia mati meninggalkan nama.” Seperti apa Anda ingin dikenang akan menentukan dengan siapa Anda bergaul, energi apa yang ingin Anda peroleh.

Hidup kita ditentukan layakannya sebuah perahu, bukan sebuah kereta! Mari kita lihat perbandingan dari sebuah kereta dan perahu:

Perahu	Kereta
Tidak membutuhkan energi yang besar untuk menggerakannya	Dibutuhkan energi yang sangat besar untuk dapat menggerakkan pertama kali
Fleksibilitas tinggi dibutuhkan untuk dapat mencapai tujuannya	Sudah terpaut pada rel yang ditentukan dengan tujuan awalnya
Punya jalur, namun dapat berubah seketika bila dibutuhkan	Jalur khusus, kereta anjlok hanya karena masalah kecil

Masalah dari sebuah perahu adalah pada jangkarnya	Kereta akan berangsur-angsur berhenti pada saat Anda mematikan mesinnya
Dapat menggunakan alam dalam mengganti energi untuk menggerakkan perahunya	Untuk dapat pindah jalur, kereta harus menemukan persimpangan terlebih dulu
Kompas atau bintang menjadi penentu arah	

Mana yang Anda pilih? Kehidupan seperti kereta atau perahu? Dalam seminar, sering kali saya mengatakan kalau kehidupan kita lebih menyerupai perahu! Ada kelebihan dan kekurangannya! Kelebihannya adalah fleksibilitas yang tinggi untuk dapat menggapai apa yang Anda inginkan dalam hidup. Anda hanya perlu mengetahui bagaimana alam bekerja untuk Anda. Selebihnya ikuti saja! Dan ada sebuah kelemahan dalam perahu, yaitu jangkarnya. Sering kali perahu tidak dapat berjalan akibat jangkar yang dilepaskan ke bawah laut.

Masa lalu adalah sebuah jangkar kehidupan Anda. Bila terlalu banyak memikirkan masa lalu, Anda hanya akan berputar pada lingkaran itu saja. Dan perlu disadari, keputusan yang sering kita buat didasari oleh pengalaman kita di masa lalu. Pengalaman masa lalu yang “melumpuhkan”

kita hingga sekarang, yang menjadi jangkar dalam hidup kita, biasanya dinamakan trauma, atau fobia.

“Kita selalu membuat keputusan terbaik hanya pada saat itu, dan dengan data yang kita punya saat itu. Lalu keputusan terbaik itu belum tentu baik di masa datang, karena mungkin sudah ada data terbaru yang dimiliki.” Namun, hal ini sering tidak disadari oleh manusia. Mereka lebih suka memakai data lama itu menjadi sebuah patokan. Banyak sudah yang kita ketahui untuk menjadi sukses, namun berapa banyak Anda melakukan apa yang Anda ketahui untuk meraihnya? Jadi bukan seberapa banyak yang Anda ketahui yang akan membuat sukses, tetapi seberapa banyak Anda melakukan apa yang Anda ketahui, itulah yang akan menentukan kesuksesan Anda!

Sekali lagi, Tuhan tidak menciptakan kita untuk menjadi pemalas! Orang-orang pemalas tidak mempunyai arah dan tujuan yang jelas! Cari apa yang Anda inginkan, maka rasa malas itu dapat Anda kalahkan! Selalu ada jalan keluar dari setiap permasalahan, masalahnya apakah Anda mempunyai tujuan atau goal yang jelas untuk menyelesaikannya?

Hal-hal mendasar ini membuat saya terdorong untuk terus berkarya. Percayalah, penting untuk dapat mengerti filosofi dasar NLP ini. Pelajari dan bacalah secara saksama prinsip dasar ini, bila perlu berulang kali. Hal tersebut akan memudahkan Anda berjalan ke depan dan menyongsong diri Anda menjadi lebih baik, mempunyai identitas yang jelas akan apa yang ingin Anda karyakan.

Chunking

Setiap orang yang datang mengikuti pelatihan maupun sesi terapi, sering kali didorong oleh sebuah masalah. Ketika mendalami sebuah masalah, hati-hati terhadap beberapa hal ini:

1. Terjebak dengan konten
2. Terbawa dalam suasana emosional mendalam
3. Terjebak dengan tanda-tanda atau gejala dari masalah, bukan masalah itu sendiri
4. Terlalu cepat mengambil sebuah kesimpulan.

Untuk itu, chunking sangat baik sebagai pengingat bagi seorang pelatih untuk terus menyadari ciri-ciri komunikasi di atas. Sekali lagi, Tuhan memberi kita dua telinga dan satu mulut, yang artinya adalah agar manusia berbicara lebih sedikit dibandingkan mendengarkan.

Bila Anda pernah mendengar bagaimana seorang Gubernur dapat menata kota yang hancur karena bom yang meluluh-lantakkannya hanya dalam waktu 6 bulan saja, maka chunking adalah hal yang sangat baik untuk diaplikasikan. Semuanya “dipotong” menjadi bagian-bagian kecil, dibentuk kelompok-kelompok yang bertanggung jawab untuk mengerjakannya, dan disusun kapan pengerjaannya dimulai agar tenggat waktu itu bisa terpenuhi.

Ada seorang ibu, sebut saja Shanti, sedang berjalan-jalan di mal dan berhenti di depan sebuah toko sewak-

tu melihat sebuah gaun elegan terpajang di etalase toko tersebut. Dia memasuki toko itu, kemudian membolak-balik gaun tersebut, untuk mencari label harganya. Setelah beberapa saat tidak menemukannya, dia memanggil pramuniaga dan menanyakan harga gaun tersebut. Dia tak dapat menahan rasa kagetnya begitu mendengar angka Rp 2.500.000. Spontan dia mengatakan, “Wooow, mahal sekali ya, Mbak?!” Apakah harga tersebut sangat mahal, wajar atau terlalu murah? Dengan penghasilan dua juta per bulan, gaun itu jelas menjadi barang yang sangat mahal untuk dibeli oleh Shanti.

Dua bulan kemudian, dia kembali berjalan-jalan ke pertokoan tersebut. Dia mengajak temannya karena hendak menunjukkan gaun mewah yang sangat dia inginkan tapi tidak mampu membelinya. Saat berjalan memasuki toko tersebut, dia melihat seorang wanita muda menghampiri gaun impiannya yang masih terpajang dan memegang-megangnya. Kemudian wanita muda ini memanggil pramuniaga untuk mengambilkan gaun sejenis karena ia tertarik untuk mencobanya. Tak lama berselang, wanita itu keluar dari *fitting room* (ruang pas) dan mengatakan kepada pramuniaga bahwa dia mau gaun itu dan satu gaun lain yang sudah dia pilih sebelumnya.

Shanti pun langsung curhat kepada temannya, mengeluhkan kondisi keuangannya dan soal betapa mudah membeli apa-apa yang diinginkan kalau menjadi orang kaya. Percakapan mereka akhirnya beralih ke penghasilan sua-

mi masing-masing yang tidak jauh berbeda dari sang istri. Mereka pun berandai-andai seandainya menikah dengan pria kaya, tentu dia dapat dengan mudah membeli gaun mewah itu atau barang lain yang dia inginkan.

Ketika Shanti pulang ke rumah, sang suami yang sudah menunggu dan bermaksud mengajak makan istrinya ke luar, malah mendapat cemooh, karena bisanya cuma mengajak makan di warung atau resto sederhana saja. Dan mulailah pertengkaran yang seharusnya tidak terjadi.

Coba bayangkan, kalau penghasilan Shanti disisihkan seratus ribu setiap bulannya, maka dalam tempo 20 bulan dia sudah dapat membeli gaun tersebut, tanpa mengharapkan dari suaminya dan tanpa perlu menciptakan konflik dengannya. Apakah 20 bulan waktu yang sangat lama? Bila ya, apakah ada penghasilan lain untuk menambah tabungan agar dapat membeli gaun tersebut dalam tempo yang lebih singkat? Bila tidak ada, apa yang harus Shanti lakukan agar dia bisa membeli gaun idamannya dalam waktu yang lebih cepat?

“Nafsu besar, tenaga kurang”—begitu komentar atau pernyataan yang sering kita dengar. Kita sering memiliki keinginan, namun tetap tinggal keinginan karena kita tidak mencari cara mewujudkan. Kita tidak sungguh-sungguh meluangkan waktu dan berpikir bagaimana mendapatkannya. Pengalaman yang saya temukan pada beberapa orang yang saya jumpai, mereka bukan tidak

mencari jalan keluar, tetapi mereka tidak tahu bagaimana mencari jalan keluarnya.

Sebagai seorang pelatih, kita mengetahui dan menguasai *chunking* ini, sehingga kita dapat menggali apa permasalahan sebenarnya.

“It is not necessary to do extra ordinary things, it is important to do ordinary things consistently, to get extra ordinary results!” Untuk mendapatkan hal yang besar, tidak harus melakukan hal-hal yang besar, namun melakukan hal-hal kecil secara konsisten. Coba lihat perbedaan Michael Jordan dengan Air Jordannya—bagaimana dia dapat melayang di udara lebih lama satu atau dua detik dibandingkan dengan pemain basket lainnya? Apakah perbedaan itu mencolok?

Kemampuan melayang di udara lebih lama itu jelas tidak instan didapat oleh Michael Jordan. Saya percaya dia melakukan latihan berulang-ulang secara konsisten untuk dapat menghasilkan perbedaan kecil yang mencolok tersebut. Tiger wood dapat menjadi pemain golf profesional berkat ketekunan, latihan keras dan penuh disiplin sejak usianya sangat belia. Berapa banyak bola-bola kecil itu dipukul dengan tongkat golfnya? Apakah dia menjadi pemain pro karena dia memukul dengan kaki? Atau dengan mulut? Tidak! Dia memukulnya sama dengan pemain pro lainnya, yaitu dengan tangan. Namun, ketepatan dan cara dia memegang dan mengayunkan tongkat, posisi

kaki, pengaturan napas dan semua hal kecil yang diperhatikan itulah yang membuat dia menjadi pemain pro!

Bila Anda ingin menjadi seorang pelatih profesional, ingatlah untuk memerhatikan hal-hal kecil yang akan menghasilkan perbedaan besar! Dan dalam hal ini, SIKAP adalah hal kecil yang dapat menimbulkan perbedaan besar dari klien Anda! Otomatis, sebagai pelatih, Anda juga harus menunjukkan sikap yang akan ditiru oleh klien.

