

Bukan Ilmu Pelet Jaman Now, Inilah Rahasia Menjadi Pribadi yang Disukai!

Link Video Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=JvT7YHqmfFk>

by coach Edwin Indarto

www.iBizCoach.com

Sejuta milyader berakhlak mulia



Pada kesempatan kali ini kita akan sama-sama belajar tentang RAHASIA MENJADI PRIBADI YANG DISUKAI. Sahabat bisnis di manapun Anda berada, mengapa sih penting untuk menjadi pribadi yang DISUKAI?

Coba bayangkan seseorang di luar sana yang ketika mereka menjadi pembicara, mereka memiliki sebuah usaha, menjadi orang tua, menjadi teman atau sahabat, tapi dirinya BUKAN

pribadi yang DISUKAI? Kira-kira apa yang dirasakan? Apakah tenang? Atau justru stress pikirannya? Mengusulkan suatu ide ditolak, menjual produk ditolak konsumen, kenapa?

“Ya pokoknya tidak suka aja dengan orang ini,” kata salah seorang yang menolak itu. Kalau keadaan itu berulang, maka habislah kita.

RAHASIANYA HANYA SATU

Di dalam mind technology, level orang yang tidak disukai, merasa dirinya rendah, merasa dirinya bersalah, itu levelnya sangat rendah. Kalau Anda seperti itu, melakukan apa pun menjadi gagal. Sebetulnya, RAHASIA menjadi pribadi yang disukai itu HANYA SATU SAJA. Yaitu masalah bagaimana Anda Berkomunikasi.

PAHAMI GAYA KOMUNIKASI LAWAN BICARA

Setiap manusia memiliki 5 panca indera utama visual (pengelihatan), auditory (pendengaran), kinesthetic (kinestetik), olfactory (penciuman), dan gustatory (pengecap). Anda harus paham, mode komunikasi mana yang cocok dengan diri Anda? Visual, auditory, atau kinesthetic? Begitu juga lawan bicara Anda memiliki mode komunikasi yang mana? Visual, auditory, atau kinesthetic? Anda harus perhatikan itu. Setelah Anda memahami lawan bicara Anda,

Orang visual kalau diajak bicara, mereka cenderung melihat ke atas. Orang auditory kalau diajak bicara, mereka cenderung melihat ke kiri dan ke kanan atau segaris dengan telinga mereka. Lalu bagaimana dengan orang kinestetik? Nah orang kinestetik ini unik, dia pakai ‘rasa’ dan dia selalu melihat ke bawah. Tapi bukan untuk mencari uang receh di bawah. SETELAH ANDA MEMAHAMI mode komunikasi lawan bicara Anda, selanjutnya adalah: gunakan bahasa mereka.

GUNAKAN BAHASA MEREKA

Kalau mereka orang VISUAL, maka gunakan bahasa VISUAL. Kalau mereka orang AUDITORY, maka gunakan bahasa AUDITORY. Kalau mereka orang KINESTETIK, maka gunakan bahasa KINESTETIK. CONTOHNYA orang yang sedang bicara dengan Anda adalah orang visual yang sering menggunakan kata-kata seperti ‘melihat’, ‘kelihatannya’, ‘tampaknya’.

“Anda bisa bayangkan apa yang terjadi dengan diri Bapak dan keluarga Bapak ketika Bapak memutuskan untuk membeli mobil ini. Kira-kira apa yang akan bapak lihat pada reaksi mereka...” Ini adalah bahasa orang visual.

JADILAH PENDENGAR YANG BAIK

Setelah Anda memahami mode komunikasi mereka, **JADILAH PENDENGAR YANG BAIK** (active listening). Sahabat bisnis di manapun Anda berada, **PERNAHKAH ANDA** bicara dengan staf Anda, belum selesai apa yang ingin Anda sampaikan, tiba-tiba staf Anda menjawab atau memotong pembicaraan? Bagaimana dengan perasaan Anda? Anda diam atau marah? Anda mungkin diam karena sedih kenapa saat Anda masih bicara tapi dipotong? Padahal Anda yang sedang bicara punya posisi dan mereka tidak mau dengerin Anda? Jadilah pendengar **YANG AKTIF**.

Sahabat bisnis di manapun Anda berada, Tuhan memberi kita satu mulut dan dua telinga. Apa artinya? Lebih banyaklah mendengar daripada berbicara. Banyaklah mendengar orang lain. Setelah itu Anda bisa memahami apa yang mereka sampaikan, **BUKAN MENEBAK-NEBAK PIKIRANNYA**.

BANGUN KEDEKATAN DENGAN LAWAN BICARA

Baiklah Sahabat bisnis di manapun Anda berada, intinya untuk menjadi pribadi yang disukai itu ada beberapa caranya. **PERTAMA**, pahami mode komunikasi lawan bicara Anda, Visual, auditory, atau kinesthetic? **KEDUA**, jadilah pendengar yang baik (active listening). **KETIGA**, bagaimana Anda membangun **KEDEKATAN DENGAN LAWAN BICARA** Anda. Bangunlah kesamaan dengan mereka.

Ketika mereka suka dengan bulu tangkis, dan Anda yang tidak suka langsung berkomentar “Aduh bulu tangkis kuno! Saya sih sukanya sepak bola.” Itu artinya Anda tidak membangun kedekatan. Begitu juga saat lawan bicara Anda suka sepak bola, berusaha untuk terlihat antusias dan menyukai sepak bola juga, meskipun sebenarnya Anda tidak suka sepak bola. Sebisa mungkin bangunlah kedekatan dengan mereka.

Ketika Anda **MENJADI PRIBADI YANG DISUKAI**, saat Anda menjadi atasan maka Anda akan disukai oleh anak buah Anda. Sebaliknya, ketika Anda menjadi anak buah, maka Anda akan disukai oleh atasan Anda. Ketika Anda menjadi ayah atau ibu, maka Anda akan dicintai oleh anak-anak Anda. Sebaliknya, ketika Anda adalah seorang anak, maka Anda akan dicintai oleh orang tua. ketika Anda menjadi seorang sales atau marketing Anda akan dicintai oleh prospek atau konsumen Anda. Karena apa? Karena Anda bisa memahami mereka.



ANDA MENDAPAT MANFAAT DARI TULISAN INI?

SILAHKAN SHARE

~BERSERIKAT PAHALA, BERBAGI MANFAAT UNTUK SESAMA~

SUKSES BUAT ANDA DAN KITA SEMUA

SALAM SUKSES, SALAM PERUBAHAN

FOR BETTER INDONESIA

Website : www.ibizcoach.com | Youtube : **Coach Edwin Indarto**



YOUTUBE CHANNEL